

心理博弈奥秘解

# 心理战实用知识

武怀堂 左军占 编著

XINLIBOYIAOMIJIE  
*XINLIZHANSHEYONGZHISHI*



军事科学出版社

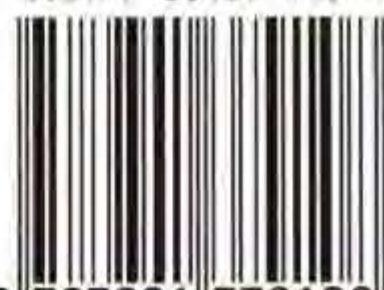


责任编辑 吴振水  
封面设计 王 涛

# 心理战实用知识

## 心理博弈奥秘解

ISBN 7-80137-910-1



9 787801 379108 >

ISBN 7-80137-910-1/E·612

定价：46.00元

# 心理战实用知识

——心理博弈真秘解

武怀堂 左军占 编 著

军事科学出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

心理战实用知识:心理博弈奥秘解/武怀堂,左军占著.

北京:军事科学出版社,2006.1

ISBN 7-80137-910-1

I. 心… II. ①武…②左… III. 心理战-实用知识

IV. E0-051

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 115721 号

**军事科学出版社出版**

(北京市海淀区青龙桥/邮编:100091)

电话:(010)62882626

经销:全国新华书店

印刷:煤科院印刷厂

开本:787×1092 毫米 1/16

版次:2006 年 1 月西安第 1 版

印张:37.625

印次:2006 年 1 月第 1 次印刷

字数:639 千字

印数:1-3000 册

书号:ISBN 7-80137-910-1/E·612

定价:46.00 元





**武怀堂** 河北广平人，1947年10月出生，1965年参军入伍，大校军衔，曾任指导员、股长、团政治处副主任、战时政治工作研究所所长，现为解放军某军事学院教授、硕士研究生导师，中国心理学和中国社会心理学学会会员。从事战时政治工作、心理学和心理战教学研究20多年，参加过边境自卫反击作战。主编著作、教材25部，完成全军性重大课题9项，获全国全军性奖励8项，荣立三等功3次。

**左军占** 陕西长安人，1966年出生，1984、1995年先后考入解放军炮兵学院和西安政治学院，分别获得军事学学士和硕士学位。上校军衔。中国军事心理学学会会员。曾任职于解放军某机械化步兵师炮兵团，新疆某边防团，某集团军政治部宣传队（铁流文工团）、宣传处等。现为解放军某军事学院教官。合著、合编主要有《心理战综论》和《现代战争政治工作总论》，合著有4部，参编专著、教材8部，获全军性奖励有3项。荣立三等功1次。



## 序 言

心理战是应用心理学研究的一个分支。编著《心理战实用知识》属于心理战基础工程,无疑,对提高心理战知识水平和实际能力,推动心理战学科的创新与发展,具有很高的学术理论价值和很强的现实指导意义。读了《心理战实用知识》这本书稿,使我心里很兴奋、很欣慰,深感随着科学技术和社会生产力的高度发展、人类社会和谐进步和文明程度的显著提高,人们对各个实践领域的心理活动现象及其规律的探索愈加关注、深入和实际;心理学具有广泛的应用领域、强大的生命力和无限广阔的发展前景。《心理战实用知识——心理博弈奥秘解》的出版,将促进心理学应用时空观的新变革。

作者用新的理念编著该书,是对心理学知识发展的一个贡献。心理战在人类历史发展的长河中属军事斗争领域中的一部分,这是长期形成的认知定势。作者以大胆创新的理论勇气和科学发展的历史眼光,提出了随着人奥社会的进步和文明程度的高度发展,阶级的消灭,暴力和战争的消亡,人们对战争本质规律及其破坏性的理性认知,和平安全、稳定和谐、科学发展、平等合作、互利共赢将逐步代替战争恐怖、动荡分裂、盲目发展、征服对抗、零和博弈,传统意义上的心理战将从军事领域走进人类社会的政治、经济、外交、文化、科技和宗教等各个领域,不再成为少数人秘密进行的活动,其“战”味也可能会随着人类社会人文历史发展的轨迹演化为心理斗争、心理互动、心理沟通、心理解码、心理探秘、心理博弈……。这一理念是对心理战认识的一个新贡献。以这一新理念为指导编著该书,无疑也是一个创造。其主要特点:

第一,可信度高。我是在20世纪80年代初的中国心理学基本理论研讨会上认识该书编著者武怀堂教授的,在以后的几次会上他都是军队的惟一代表。他在高校心理学教师进修班系统地学习了心理学,是中国心理学学会和中国社会心理学学会会员,出版了《心理学》、《思想教育心理学》、《管理心理学》、《军事行为学》、《军人心理健康与咨询》和《心理战综论》等多部开创性的应用心理学著作,参加过边境反击作战,在军内外有一定影响。该书的许多作者是他带的研究生,长期从事心理战理论研究与实践活动。可以这样说,这本专著是由具有深厚心理学基础和心理战实践经验的“行家”在长年生活和战斗实践中,



缜密思索、潜心研究、精心设计、反复斟酌和长期积累而形成的一个可信度很高的成果。

第二,实用知识的特色很浓,有很高的实用价值。《心理战实用知识》名副其实。作者着力追求“实用”,不尚空谈。他们根据长年的教学研究和实践探索,尽力把这一领域基本的、必备的知识点,经常遇到而又知之甚少、甚浅的大量疑难、困惑、深奥和费解的一些现实矛盾和问题,采取提出问题和回答问题的写作方式,既诠释了其“是什么”,又说明了其“为什么”,还对“怎么办”有针对性地提出了具体应对措施和解决方法,使人读后有答疑解惑和“知道了、弄懂了和学会了”的心理感受。该书不但能使心理战人员从中获取大量的实用知识,而且也可使从事政治、经济、外交、文化、科技和宗教等各领域社会活动的人们从中得到有益的知识。

第三,知识的信息量大。该书共分“心理战知识基础、心理战专业基础知识、战略战役战术心理战知识、心理战战法知识、心理战载体知识、心理战应用领域知识、心理战教育培训知识、心理战组织实施知识、心理战攻防知识、心理战研究知识、国外心理战概说、心理战典型战例和心理测查知识”13篇,1000多个问答,涵盖了古今中外心理战方方面面的知识和情况。读后,如同进入了心理战的知识海洋,有“一书在手,应有尽有”之感。将该书称之为“心理战实用知识小百科”、“心理战实用知识大全”也不为过,其知识的信息量之大,为目前同类专著之首。

我衷心希望这本书早日问世,并予以祝贺。

乐国安

2005年6月18日于天津

注:乐国安,中国心理学学会常务理事,中国社会心理学会副理事长,南开大学社会心理学系主任、教授、博士生导师。



## 目 录

### 第一篇 心理战知识基础

- 001. 心理战知识基础是什么? 其构成包括哪些方面? ..... (1)
- 002. 心理学基础知识包括哪些方面? ..... (1)
- 003. 人的心理及其表现形式是什么? ..... (2)
- 004. 人的心理现象有哪些分类方式? 心理与思想的关系是什么? ..... (2)
- 005. 心理过程及其构成是什么? 其相互关系是什么? ..... (3)
- 006. 知觉的一般活动规律有哪些? 心理战中如何运用它? ..... (3)
- 007. 注意及其影响因素是什么? 心理战中如何运用注意原理? ..... (4)
- 008. 观察及其制约因素是什么? 心理战中如何提高观察效果? ..... (4)
- 009. 想像及其类型是什么? 心理战中如何发挥想像的作用? ..... (5)
- 010. 思维及其过程是什么? 其种类有哪些? ..... (5)
- 011. 良好的思维品质有哪些? 心理战中如何培养和运用? ..... (6)
- 012. 理智感及其表现是什么? 心理战中如何培养良好的理智感? ..... (6)
- 013. 心境及其变化原因是什么? 心理博弈中如何调节和控制? ..... (7)
- 014. 激情及其表现是什么? 怎样激发积极激情、抑制消极激情? ..... (7)
- 015. 应激及其对人的行为作用是什么? 如何形成良好的应激素质? ..... (8)
- 016. 挫折及其产生的因素是什么? 如何应对挫折? ..... (8)
- 017. 情感及其特点是什么? 如何培育良好的情感? ..... (9)
- 018. 意志及其良好的品质是什么? 心理战中如何培养和利用? ..... (9)
- 019. 心理特征及其构成是什么? 研究和掌握它的心理战意义何在? ..... (10)
- 020. 需要及其特点是什么? 心理战中如何利用人的需要? ..... (10)
- 021. 动机及其功能是什么? 心理战中如何利用人的动机? ..... (11)
- 022. 兴趣及其功能是什么? 心理战中如何运用人的兴趣? ..... (11)
- 023. 理想及其特点是什么? 心理战中如何发挥理想的作用? ..... (12)
- 024. 信念及其标准是什么? 如何发挥信念的心理战价值? ..... (12)
- 025. 价值观及其种类是什么? 心理博弈中如何运用价值观? ..... (13)
- 026. 能力及其种类是什么? 心理战中如何运用能力原理? ..... (14)
- 027. 气质及其种类是什么? 心理战中如何运用气质理论? ..... (14)

- 
028. 性格及良好性格是什么? 心理战中如何培养和利用? ..... (15)
029. 态度及其改变是怎样的? 攻心活动中如何转变对象的态度? ..... (16)
030. 健全的人格特点及其在心理博弈中的意义是什么? ..... (16)
031. 人的心理作用机理是怎样的? ..... (17)
032. 什么是心理素质? 心理战中如何利用心理素质? ..... (17)
033. 心理支柱及其特点是什么? 心理战中如何利用心理支柱? ..... (18)
034. 认知结构及其作用是什么? 心理战中如何运用认知结构理论? ..... (18)
035. 心理模式及其特点是什么? 良好的心理模式表现在哪些方面? ..... (19)
036. 心理定势及其特点是什么? 心理战中如何利用心理定势? ..... (19)
037. 心理预期状态及其影响因素是什么? 心理战中如何利用它? ..... (20)
038. 什么是心理弱点? 其表现主要有哪些? ..... (21)
039. 心理弱点及其产生的因素是什么? 心理战中如何利用? ..... (21)
040. 心理敏感点及其表现是什么? 心理战中如何利用心理敏感点? ..... (21)
041. 什么是社会心理? 如何认识心理战中的社会心理? ..... (22)
042. 民族心理及其构成、特征和它在心理战中的作用是什么? ..... (23)
043. 宗教心理及其特点是什么? 它在心理战中的作用有哪些? ..... (23)
044. 政治心理及其种类是什么? 其形成变化的原因有哪些? ..... (24)
045. 外交心理及其构成是什么? 影响其变化因素有哪些? ..... (25)
046. 偏见及其表现是什么? 心理战中如何应对和利用偏见? ..... (26)
047. 什么是侥幸心理? 心理战中如何应对和利用侥幸心理? ..... (26)
048. 什么是狂妄心理? 心理战中如何把握狂妄心理? ..... (27)
049. 自卑心理及其产生的原因是什么? 心理战中如何运用? ..... (27)
050. 什么是群体心理? 怎样培育良好的群体心理? ..... (28)
051. 集体凝聚力及其影响因素是什么? ..... (28)
052. 激励及其种类和方式是什么? 心理战中应遵循哪些激励原则? ..... (29)
053. 心理瓦解及其作用表现是什么? 心理战中如何实施心理瓦解? ..... (29)
054. 心理自卫机制及其作用是什么? 常见的心理自卫机制有哪些? ..... (30)
055. 心理防线及其表现是什么? 如何构筑牢固的心理防线? ..... (30)
056. 心理承受力及其影响因素是什么? 如何提高心理承受力? ..... (31)
057. 心理疲劳及其产生的因素是什么? 如何消除和降低心理疲劳? ..... (31)
058. 创伤后应激障碍及其表现是什么? 其产生的原因有哪些? ..... (32)
059. 心理战伤及其产生因素是什么? 如何克服和减少心理战伤? ..... (32)
060. 心理治疗及其结构是什么? 它有哪些特点? ..... (33)
061. 恐惧及其产生的原因是什么? 如何有效地克服恐惧? ..... (34)
062. 战争神经症及其致病因素是什么? ..... (34)
063. 战争精神病及其类型、症状表现是什么? 如何预防? ..... (35)

064. 心理健康及其鉴定的标准和原则是什么? ..... (35)
065. 影响心理健康的心理因素及自我心理保健的方法有哪些? ..... (36)
066. 归因及其主要方式有哪些? 心理战中如何进行科学的归因? ..... (36)

## 第二篇 心理战专业基础知识

067. 心理战在中外军事历史中最初是怎样提出的? ..... (38)
068. 国外对心理战有哪些不同的诠释? ..... (39)
069. 中国心理战专家对心理战概念的阐释有哪些? ..... (40)
070. 心理战的本质特征是什么? ..... (41)
071. 怎样理解心理战目标的预期性? ..... (42)
072. 怎样理解心理战武器的特殊性? ..... (42)
073. 怎样理解心理战对象的多元性? ..... (42)
074. 怎样理解心理战形式的多样性? ..... (43)
075. 怎样理解心理战时空的广泛性? ..... (43)
076. 怎样理解心理战效应的非强制性? ..... (44)
077. 心理战与其他武力战样式有何联系和不同? ..... (44)
078. 心理战与心理学有何关系? ..... (45)
079. 心理战与信息战有何联系和区别? ..... (45)
080. 心理战与“瓦解敌军”有何联系和区别? ..... (46)
081. 心理战与战时政治工作的关系是什么? ..... (47)
082. 心理战、舆论战和法律战之间的关系是什么? ..... (47)
083. 心理战在现代战争中的地位是怎样的? ..... (49)
084. 为什么说心理战是现代战争中的重要作战样式? ..... (50)
085. 为什么说心理战贯穿战争始终并渗透于一切作战行动中? ..... (50)
086. 为什么说心理战是形成战争力量不可缺少的重要组成成分? ..... (51)
087. 心理战在现代战争中的作用有哪些? ..... (52)
088. 为什么说心理战在现代战争中具有战略作用? ..... (53)
089. 为什么说心理战能为打赢战争提供强大的心理保障? ..... (53)
090. 为什么说心理战是武力战的“倍增器”? ..... (54)
091. 心理战在反恐斗争中的地位和作用是什么? ..... (55)
092. 心理战要素及其构成有哪些? ..... (55)
093. 心理战实施者及其对心理战的影响作用是什么? ..... (56)
094. 心理战对象及其构成如何? 把握心战对象心理的途径有哪些? ..... (56)
095. 心理战目的的实质是什么? ..... (57)
096. 心理战任务及其基本任务和具体任务是什么? ..... (57)
097. 什么是心理战情报? 其获取的主要途径有哪些? ..... (58)



- 
098. 心理战手段及其构成是什么? 使用时应注意哪些问题? ..... (58)
099. 心理战力量及其构成要素是什么? ..... (59)
100. 什么是心理战装备? 其种类有哪些? ..... (59)
101. 什么是心理战谋略? 其种类有哪些? ..... (60)
102. 中、外军队心理战谋略思想的主要特征有哪些? ..... (61)
103. 什么是心理战技术? 它对心理战活动的影响有哪些? ..... (61)
104. 什么是心理战信息? 其来源途径和制作原则有哪些? ..... (62)
105. 心理战环境及其作用是什么? ..... (62)
106. 什么是心理战效果及其评估? ..... (63)
107. 心理战模式的有益探索主要有哪些? ..... (63)
108. 什么是心理战机制? 其构成要素有哪些? ..... (64)
109. 心理战的效应过程及其制胜机理是什么? ..... (65)
110. 心理战中吸引对象注意应坚持哪些原则? ..... (65)
111. 心理战中如何有效地运用人的感知? ..... (66)
112. 心理战中如何有效地使对象产生相关联想? ..... (66)
113. 心理战中如何有效地激发对象的思维活动? ..... (67)
114. 心理战中如何有效地激发对象的情感? ..... (67)
115. 心理战中如何有效地使对象产生我所预期的意向和行动? ..... (68)
116. 心理战的主要类型有哪些? ..... (69)
117. 什么是政治心理战? ..... (70)
118. 什么是经济心理战? ..... (70)
119. 什么是外交心理战? ..... (70)
120. 什么是军事心理战? 其种类和方法有哪些? ..... (71)
121. 什么是文化心理战? 其种类有哪些? ..... (71)
122. 风水文化对人的心理作用有哪些? ..... (71)
123. 什么是宗教心理战? 其特征有哪些? ..... (73)
124. 什么是民族心理战? 其内容有哪些? ..... (73)
125. 什么是宣传心理战? 其方法有哪些? ..... (74)
126. 什么是威慑心理战? 其作用有哪些? ..... (74)
127. 什么是谋略心理战? 其任务和内容有哪些? ..... (75)
128. 什么是诡诈心理战? 其实施步骤和要诀有哪些? ..... (75)
129. 什么是舆论心理战? 其特征和任务有哪些? ..... (76)
130. 舆论心理战的战法和谋略有哪些? ..... (76)
131. 什么是电子心理战? 其种类有哪些? ..... (77)
132. 什么是传媒心理战? 其方式和要求有哪些? ..... (77)
133. 什么是网络心理战? 其特点和内容有哪些? ..... (78)

134. 专业性心理战及其种类和研究对象是什么? .....	(79)
135. 什么是群众性心理战? 如何组织和引导? .....	(79)
136. 心理战的基本原则有哪些? .....	(80)
137. 心理战的“统一性原则”是什么? 其本质要求有哪些? .....	(80)
138. 心理战的“方向性原则”是什么? 其本质要求有哪些? .....	(81)
139. 心理战的“主动性原则”是什么? 其本质要求有哪些? .....	(81)
140. 心理战的“适应性原则”是什么? 其本质要求有哪些? .....	(81)
141. 心理战的“隐蔽性原则”是什么? 其本质要求有哪些? .....	(82)
142. 心理战的“客观性原则”是什么? 其本质要求有哪些? .....	(82)
143. 心理战的“强化性原则”是什么? 其本质要求有哪些? .....	(82)
144. 心理战的“实力性原则”是什么? 其本质要求有哪些? .....	(83)
145. 心理战的“结合性原则”是什么? 其本质要求有哪些? .....	(83)
146. 如何认识人类早期心理战活动的萌芽? .....	(83)
147. 如何理解中国古代心理战思想的萌芽? .....	(84)
148. 如何看待中国古代心理战思想的初步形成? .....	(85)
149. 《鬼谷子》的心理战思想主要有哪些? .....	(86)
150. 中国古代心理战思想是怎样变化和发展的? .....	(87)
151. 中国古代心理战思想主要有哪些方面? .....	(88)
152. 中国古代对“战争性质制约心理战效果”的阐释有哪些? .....	(89)
153. 中国古代心理战思想中“谋略制胜”的阐释有哪些? .....	(90)
154. 中国古代心理战思想中“治气”的阐释有哪些? .....	(91)
155. 中国古代心理战思想中“制敌将帅”的阐释有哪些? .....	(91)
156. 中国古代心理战思想有哪些特点? .....	(92)
157. 如何认识中国人民解放军心理战思想的萌芽? .....	(93)
158. 如何理解中国人民解放军心理战思想的形成? .....	(94)
159. 中国人民解放军心理战思想走向成熟的表现有哪些? .....	(94)
160. 中国人民解放军心理战思想是怎样丰富发展的? .....	(95)
161. 中国人民解放军心理战思想的主要内容有哪些? .....	(96)
162. 西方古代心理战思想的主要表现有哪些? .....	(99)
163. 西方近代心理战思想的突出表现有哪些? .....	(100)
164. 中西方传统心理战思想的不同点有哪些? .....	(101)
165. 如何认识西方现代心理战思想的形成? .....	(101)
166. 如何理解西方现代心理战思想的发展? .....	(103)
167. 怎样看待西方现代心理战思想的发展成熟? .....	(106)
168. 中西方现代心理战思想的异同点有哪些? .....	(111)
169. 信息时代的心理战发展趋势是怎样的? .....	(112)

170. 为什么心理战被各国作为重要战略选择而融入战略力量中? ..... (112)
171. 为什么心理战以意识形态对抗为基础并扩展到诸领域? ..... (114)
172. 为什么心理战效果对军事实力依赖大, 心战与兵战一体化? ..... (115)
173. 为什么说心理作战的前沿阵地是利用和控制媒体舆论? ..... (117)
174. 为什么心理战手段以高新技术为依托, 不断向现代化发展? ..... (118)
175. 为什么说信息网络空间会成为心理战较量的新战场? ..... (120)
176. 什么是政治集团? 其主要特征有哪些? ..... (122)
177. 政治集团的政治关系及其结构是怎样的? ..... (123)
178. 怎样理解政治集团之间的阶级关系? ..... (124)
179. 怎样理解政治集团中的民族关系? ..... (124)
180. 怎样理解政治集团中利益集团间的关系? ..... (125)
181. 怎样理解政治集团中政党间的关系? ..... (126)
182. 什么是政治集团心理? 其功能有哪些? ..... (126)
183. 什么是民族心理? 其主要作用有哪些? ..... (127)
184. 什么是民族意识? 其结构层次是怎样的? ..... (127)
185. 什么是民族情感? 其作用主要有哪些? ..... (127)
186. 什么是民族性格? 其结构包括哪些方面? ..... (128)
187. 什么是民族价值观? 它是怎样产生的? ..... (128)
188. 什么是阶级心理? 其构成要素有哪些? ..... (128)
189. 什么是政党心理? 其主要表现有哪些? ..... (129)
190. 利益集团心理的产生、构成及其作用如何? ..... (130)
191. 什么是民众? 其作用和形成要素有哪些? ..... (131)
192. 什么是民众心理? 其作用怎样? ..... (132)
193. 制约和影响民众心理的因素有哪些? ..... (133)
194. 什么是民众行为? 它有哪些特征? ..... (135)
195. 什么是民众评价活动? 其作用和方式有哪些? ..... (135)
196. 舆论及其分类、作用 and 特点是什么? 它是怎样形成的? ..... (136)
197. 谣言及其分类和特点是什么? 它是怎样形成的? ..... (137)
198. 民谣及其形成和流传的原因是什么? ..... (138)
199. 将帅、将帅思想及将帅的地位作用是什么? ..... (139)
200. 西方将帅思想的形成发展是怎样的? ..... (139)
201. 中国将帅思想的形成发展是怎样的? ..... (140)
202. 将帅良好的心理素质包括哪些方面? ..... (141)
203. 什么是将帅心理误区? 其主要表现有哪些? ..... (145)
204. 研究和把握将帅心理通常应注重哪些方面? ..... (148)
205. 如何针对将帅心理特点增强心理斗争的有效性? ..... (149)



206. 士兵及其地位作用是怎样的? .....	(150)
207. 什么是士兵心理? 其主要特征有哪些? .....	(151)
208. 研究和把握士兵心理通常应注重哪些方面? .....	(152)
209. 士兵的心理矛盾和冲突通常有哪些? .....	(152)
210. 战争准备时期士兵心理健康的主要表现有哪些? .....	(154)
211. 战争准备时期士兵的心理障碍主要有哪些? .....	(155)
212. 什么是人格缺陷? 战争准备时期士兵的人格缺陷有哪些? .....	(156)
213. 战争过程中士兵容易产生的消极心理有哪些? .....	(157)
214. 战争实施时期士兵心理健康的主要表现有哪些? .....	(158)

### 第三篇 战略战役战术心理战知识

215. 什么是战略心理战? .....	(159)
216. 战略心理战的地位和作用是什么? .....	(159)
217. 战略心理战的构成层次怎样? 其种类有哪些? .....	(160)
218. 如何理解战略心理战是国家战略的重要组成部分? .....	(160)
219. 如何理解战略心理战是国际竞争的重要方式? .....	(161)
220. 国家战略心理战的主要内容有哪些? .....	(161)
221. 国家安全战略心理战的主要内容有哪些? .....	(162)
222. 军事战略心理战的主要内容有哪些? .....	(162)
223. 战略心理战的主要内容有哪些? .....	(163)
224. 战略心理战的主要特点有哪些? .....	(164)
225. 战略心理战的实施方式主要有哪些? .....	(166)
226. 如何理解战略心理战是军事战略的固有内涵? .....	(167)
227. 信息时代战略心理战的形态及其特征是什么? .....	(168)
228. 战略心理战手段运用的主要途径有哪些? .....	(169)
229. 创新战略心理战技术手段应遵循的思路和要求是什么? .....	(172)
230. 什么是战役心理战? .....	(173)
231. 战役心理战的地位作用是什么? 其主要内容有哪些? .....	(173)
232. 战役心理战的基本特征有哪些? .....	(174)
233. 战役心理战应确立什么样的指导思想? 如何理解和把握? .....	(175)
234. 战役心理战的主要任务有哪些? .....	(176)
235. 什么是战役心理战谋划? 如何科学谋划? .....	(178)
236. 成功实施战役心理战的必备条件是什么? .....	(179)
237. 什么是战术心理战? .....	(180)
238. 战术心理战的主要内容和基本要求有哪些? .....	(180)
239. 战术心理战的主要任务有哪些? .....	(181)

240. 战术心理战应遵循的基本原则有哪些? ..... (182)
241. 实施战术心理战的有效手段有哪些? ..... (183)

#### 第四篇 心理战战法知识

242. 什么是心理战战法? 其形成和发展是怎样的? ..... (188)
243. 心理战战法的分类及其影响制约的因素有哪些? ..... (188)
244. 心理战进攻战法的类型、构成及其运用的基本要求有哪些? ..... (189)
245. 心理战战法的主要功能有哪些? ..... (190)
246. 什么是宣传? 它在心理战中的作用如何? ..... (191)
247. 大众传播宏观社会效果理论及其在心理战中的作用如何? ..... (192)
248. 心理战宣传的作用形式主要有哪些? ..... (192)
249. 什么是压制宣传? 其实施方法有哪些? ..... (193)
250. 什么是污染宣传? 其实施方法有哪些? ..... (193)
251. 什么是渗透宣传? 其实施方法有哪些? ..... (194)
252. 心理战的宣传方法有哪些? ..... (194)
253. 什么是白色宣传? 其优、缺点有哪些? ..... (195)
254. 什么是黑色宣传? 其优、缺点有哪些? ..... (195)
255. 什么是灰色宣传? 其优、缺点有哪些? ..... (196)
256. 言语宣传及其应注意的问题是什么? ..... (196)
257. 图文宣传及其应注意的问题是什么? ..... (196)
258. 影视宣传及其应注意的问题是什么? ..... (197)
259. 真实宣传及其应注意的问题是什么? ..... (197)
260. 欺骗宣传及其应注意的问题是什么? ..... (197)
261. 心理战的宣传技巧主要有哪些? ..... (198)
262. 宣传心理战在战争不同阶段的主题应是什么? ..... (199)
263. 什么是首因效应? 它是怎样产生的? 心理战中如何运用? ..... (199)
264. 什么是近因效应? 它是怎样产生的? 心理战中如何运用? ..... (200)
265. 什么是自己人效应? 它是怎样产生的? 心理战中如何运用? ..... (201)
266. 什么是晕轮效应? 它是怎样产生的? 心理战中如何运用? ..... (201)
267. 什么是从众效应? 它是怎样产生的? 心理战中如何运用? ..... (202)
268. 什么是刻板效应? 它是怎样产生的? 心理战中如何运用? ..... (203)
269. 什么是标签效应? 它是怎样产生的? 心理战中如何运用? ..... (204)
270. 什么是权威效应? 它是怎样产生的? 心理战中如何运用? ..... (204)
271. 从古至今对“威慑”主要有何阐释? ..... (205)
272. 什么是全面威慑? 其主要方法有哪些? ..... (206)
273. 什么是谋略威慑? 其主要方法有哪些? ..... (206)

274. 什么是重点威慑? 其主要方法有哪些? .....	(207)
275. 实施心理战威慑应具备的要素有哪些? .....	(207)
276. 什么是适度打击法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(209)
277. 什么是情境感染法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(209)
278. 什么是实力展示法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(210)
279. 实施威慑法的基本要求有哪些? .....	(210)
280. 什么是讹诈? 如何认识和理解心理战中的讹诈? .....	(212)
281. 实施心理战讹诈的主要方法有哪些? .....	(212)
282. 什么是隐真示假? 其主要方法有哪些? .....	(213)
283. 什么是以虚为实? 其主要方法有哪些? .....	(213)
284. 什么是以强示弱? 其主要方法有哪些? .....	(214)
285. 什么是间敌? 其主要方法有哪些? .....	(214)
286. 什么是疲敌? 其主要方法有哪些? .....	(214)
287. 什么是扰敌? 其主要方法有哪些? .....	(215)
288. 什么是陷敌? 其主要方法有哪些? .....	(215)
289. 心理战中实施讹诈应注意哪些问题? .....	(216)
290. 心理战中的怀柔是什么? 如何运用怀柔之策? .....	(217)
291. 怀柔的局限性有哪些? .....	(218)
292. 心理战中实施怀柔的形式主要有哪些? .....	(218)
293. 心理战中实施怀柔应注意哪些问题? .....	(219)
294. 什么是心理干扰? 其特点和作用有哪些? .....	(220)
295. 心理战中如何有效地实施干扰? .....	(220)
296. 心理战中实施干扰应注意哪些问题? .....	(222)
297. 什么是心理恫吓? 其实施原则和手段有哪些? .....	(223)
298. 什么是心理欺骗? 其种类主要有哪些? .....	(223)
299. 心理欺骗的作用过程是什么? 实施其应遵循哪些原则? .....	(224)
300. 什么是心理暗示? 其种类、条件和影响因素有哪些? .....	(224)
301. 什么是心理诱导? 其种类和应把握的问题有哪些? .....	(225)
302. 心理离间及其作用过程是什么? 实施时应注意哪些问题? .....	(225)
303. 什么是感化? 其形成和发展过程是怎样的? .....	(226)
304. 什么是强化? 其主要方式和实施时应注意的问题有哪些? .....	(227)
305. 什么是劝降? 其实施的时机、方式和注意的问题有哪些? .....	(227)
306. 什么是激将法? 激将的主要形式有哪些? .....	(228)
307. 如何理解中国人民解放军的宽待俘虏政策? .....	(228)
308. 正确运用心理战战法的基本要求有哪些? .....	(229)
309. 如何认识“围绕心理战目的, 科学运用心理战战法”? .....	(229)



- 310. 如何认识“着眼实战需要,创造性运用心理战战法”? ..... (229)
- 311. 如何认识“根据装备技术特点,合理使用心理战法”? ..... (230)
- 312. 如何认识“针对心战对象,灵活运用心理战战法”? ..... (230)
- 313. 政治外交战中运用心理战战法能产生哪些作用? ..... (231)
- 314. 宣传舆论战中运用心理战战法能产生哪些作用? ..... (231)
- 315. 宣传舆论战中运用心理战战法应把握哪些问题? ..... (232)
- 316. 军事威慑战中运用心理战战法能产生哪些作用? ..... (232)
- 317. 军事威慑战中运用心理战战法应把握哪些问题? ..... (233)
- 318. 信息控制战中运用心理战战法能产生哪些作用? ..... (233)
- 319. 信息控制战中运用心理战战法应把握哪些问题? ..... (233)

## 第五篇 心理战载体知识

- 320. 什么是心理战载体?其种类有哪些? ..... (235)
- 321. 电视的产生与发展状况是怎样的? ..... (235)
- 322. 电视的特点及其对心理战的作用有哪些? ..... (236)
- 323. “电视新闻”在心理战中的作用是怎样的? ..... (238)
- 324. “电视评论”在心理战中的作用是怎样的? ..... (239)
- 325. “电视娱乐”在心理战中的作用是怎样的? ..... (240)
- 326. 电视在心理战运用中有哪些缺陷? ..... (240)
- 327. 电视在心理战运用中应注意哪些问题? ..... (241)
- 328. 广播的产生与发展状况是怎样的? ..... (242)
- 329. 广播的特点及其对心理战的作用有哪些? ..... (243)
- 330. 广播在心理战运用中应注意哪些问题? ..... (245)
- 331. 网络的发展和现状是怎样的? ..... (246)
- 332. 网络的特点及其对心理战的影响有哪些? ..... (247)
- 333. 网络在心理战运用中有哪些缺陷? ..... (248)
- 334. 网络在心理战运用中应注意哪些问题? ..... (249)
- 335. 什么是传单?其产生是怎样的? ..... (250)
- 336. 传单在心理战中的作用是怎样逐渐被人们认识的? ..... (251)
- 337. 传单的优点主要有哪些? ..... (252)
- 338. 传单的缺点主要有哪些? ..... (252)
- 339. 制作传单应注意哪些问题? ..... (253)
- 340. 书籍在心理战运用中的特点有哪些? ..... (256)
- 341. 如何有效地利用书籍实施心理战? ..... (256)
- 342. 报纸在心理战运用中的特点和作用有哪些? ..... (257)
- 343. 如何有效地运用报纸实施心理战? ..... (258)

344. 杂志在心理战运用中的特点和作用有哪些? .....	(258)
345. 如何有效地运用杂志实施心理战? .....	(258)
346. 电影在心理战运用中的特点和作用有哪些? .....	(259)
347. 如何有效地运用电影实施心理战? .....	(260)
348. 音像在心理战运用中的特点和作用有哪些? .....	(260)
349. 如何有效地运用音像实施心理战? .....	(260)
350. 广告在心理战运用中的特点和作用有哪些? .....	(260)
351. 如何有效地运用广告实施心理战? .....	(261)
352. 什么是战场喊话? 如何有效地进行战场喊话? .....	(261)
353. 什么是实物宣传? 其优、缺点有哪些? .....	(262)
354. 实施实物宣传应注意哪些问题? .....	(262)

## 第六篇 心理战应用领域知识

355. 什么是心理战领域? 其主要应用领域有哪些? .....	(263)
356. 什么是心理战政治领域? .....	(263)
357. 心理战在政治领域中的作用有哪些? .....	(264)
358. 政治领域心理战的常用方法有哪些? .....	(266)
359. 什么是心理战经济领域? .....	(267)
360. 心理战在经济领域中的宏观作用途径和效能怎样? .....	(268)
361. 心理战在经济领域中的微观作用途径和效能怎样? .....	(269)
362. 什么是经济领域心理战中的经济威慑? 其主要形式有哪些? .....	(270)
363. 什么是经济领域心理战中的经济宣传? 其主要形式有哪些? .....	(271)
364. 什么是经济领域心理战中的经济诡诈? 其主要形式有哪些? .....	(271)
365. 心理战在军事领域中的主要作用有哪些? .....	(272)
366. 军事领域心理战的主要方法有哪些? .....	(273)
367. 什么是军事震慑? 其主要特点有哪些? .....	(273)
368. 运用军事威慑实施心理战应具备哪些条件? .....	(274)
369. 什么是军事欺骗? 其实施的原则和方式方法有哪些? .....	(275)
370. 不同作战阶段的军事心理战主题一般是什么? .....	(275)
371. 心理战在外交领域中的主要作用有哪些? .....	(276)
372. 外交领域心理战的主要方法有哪些? .....	(277)
373. 什么是心理战文化领域和文化领域心理战? .....	(279)
374. 心理战在文化领域中的主要作用有哪些? .....	(280)
375. 文化领域心理战的主要方法有哪些? .....	(280)
376. 什么是宗教和心理战宗教领域? .....	(281)
377. 宗教心理战在军事上的主要作用有哪些? .....	(282)

378. 宗教心理战的主要方法有哪些? .....	(283)
379. 什么是心理战法律领域和法律心理战? .....	(284)
380. 法律心理战的基本原则和主要任务有哪些? .....	(285)
381. 法律心理战在军事上的主要作用有哪些? .....	(285)
382. 法律心理战宣传的手段和内容有哪些? .....	(287)
383. 国际司法组织及其作用是什么? .....	(288)
384. 不同作战阶段的法律心理战主题一般是什么? .....	(288)
385. 什么是心理战科技领域? 如何理解“科技是第一心理战力”? .....	(288)
386. 科技在心理战中的主要作用有哪些? .....	(289)
387. 科技领域心理战的科技宣传及其主要内容和方法有哪些? .....	(290)
388. 科技领域心理战的科技欺骗及其主要内容和方法有哪些? .....	(290)
389. 科技领域心理战的科技争夺及其主要内容和方法有哪些? .....	(290)
390. 科技领域心理战的科技遏制及主要内容和方法有哪些? .....	(291)
391. 科技领域心理战的科技渗透及主要内容和方法有哪些? .....	(291)
392. 科技领域心理战的科技窃密及主要内容和方法有哪些? .....	(291)

## 第七篇 心理战教育培训知识

393. 什么是心理战教育? 其原则、内容和方法有哪些? .....	(293)
394. 如何理解“课堂教育与自我学习相结合”的教育原则? .....	(293)
395. 如何理解“理论学习与具体实践相结合”的教育原则? .....	(294)
396. 如何理解“继承传统与开拓创新相结合”的教育原则? .....	(294)
397. 如何理解“循序渐进与应急速成相结合”的教育原则? .....	(295)
398. 心理战中心理学基础知识教育的重点是什么? .....	(295)
399. 心理战系统知识教育及其主要内容是什么? .....	(295)
400. 什么是心理支柱? 其教育的主要内容有哪些? .....	(296)
401. 进行心理战优良传统教育的基本思路是什么? .....	(296)
402. 什么是作战心理观? 其教育的主要内容有哪些? .....	(297)
403. 心理战课堂讲授法及其基本要求是什么? .....	(297)
404. 心理战互助自学法及其基本要求是什么? .....	(297)
405. 什么是心理战案例教学法? 实施此法应注意哪些问题? .....	(298)
406. 什么是心理战模拟对抗法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(298)
407. 什么是心理战训练? 应遵循的原则有哪些? .....	(299)
408. 如何理解“从难从严与循序渐进相结合”的训练原则? .....	(299)
409. 如何理解“心战训练与兵战训练相结合”的训练原则? .....	(299)
410. 如何理解“一般训练与个别指导相结合”的训练原则? .....	(300)
411. 如何理解“合理冒险与稳妥安全相结合”的训练原则? .....	(300)



412. 如何理解“继承借鉴与大胆创新相结合”的训练原则? .....	(300)
413. 心理战训练的主要内容有哪些? .....	(301)
414. 心理战进攻的组织指挥训练内容有哪些? .....	(302)
415. 心理战进攻的信息能力训练内容有哪些? .....	(302)
416. 心理战进攻的战法训练内容有哪些? .....	(303)
417. 对敌心战的信息识别训练内容有哪些? .....	(303)
418. 抗敌心战影响的训练内容有哪些? .....	(303)
419. 反击敌方心战的训练内容有哪些? .....	(303)
420. 什么是战场认知能力? 其训练的主要内容有哪些? .....	(304)
421. 情绪情感训练的主要内容有哪些? .....	(305)
422. 意志品质训练的主要内容有哪些? .....	(305)
423. 个性训练的主要内容有哪些? .....	(306)
424. 什么是战场心理适应力? 其训练主要包括哪些方面? .....	(306)
425. 什么是战场心理承受力? 增强它的主要方法有哪些? .....	(307)
426. 心理战伤防治训练的内容有哪些? .....	(307)
427. 心理调节训练的内容和要求有哪些? .....	(308)
428. 什么是战场心理调控能力? 提高它的方法主要有哪些? .....	(308)
429. 什么是战斗集体心理? 其训练的内容和方法主要有哪些? .....	(309)
430. 消极的战场应激反应及其产生原因是什么? .....	(309)
431. 什么是战时心理疾病? 其产生的主要原因有哪些? .....	(310)
432. 战场癔病的表现及其治疗方法主要有哪些? .....	(310)
433. 战场神经衰弱的症状及其治疗方法主要有哪些? .....	(311)
434. 战场焦虑症的表现及其治疗方法主要有哪些? .....	(311)
435. 战场自动症的表现及其治疗方法主要有哪些? .....	(311)
436. 战场精神分裂症的表现及其治疗方法主要有哪些? .....	(312)
437. 战场反应性精神病的表现及其治疗方法主要有哪些? .....	(312)
438. 军人心理素质训练的目标是什么? .....	(313)
439. 军人心理素质训练一般要求有哪些? .....	(313)
440. 军人心理素质训练的一般过程和环节是什么? .....	(314)
441. 心理战训练的方法及其类型主要有哪些? .....	(315)
442. 心理战仿真模拟法及其优、缺点和应把握的问题是什么? .....	(315)
443. 心理战实战对抗法及其优、缺点和应把握的问题是什么? .....	(316)
444. 心理战专业单练法及其优、缺点和应把握的问题是什么? .....	(316)
445. 心理战联合渗透法及其优、缺点和应把握的问题是什么? .....	(317)
446. 心理战人才及其应具备的基本素质是什么? .....	(317)
447. 当代中国心理战人才的合格政治素质及其内容是什么? .....	(318)

- 448. 当代中国心理战人才的过硬军事素质及其内容是什么? ..... (318)
- 449. 当代中国心理战人才的科学文化素质及其内容是什么? ..... (319)
- 450. 当代中国心理战人才的良好身体心理素质及其内容是什么? ..... (319)
- 451. 心理战人才开发和培养的意义和指导思想是什么? ..... (320)
- 452. 心理战人才开发和培养的基本原则有哪些? ..... (320)
- 453. 怎样才能形成良好的心理战人才生长培训机制? ..... (321)
- 454. 怎样才能有效地运用科学的心理战人才竞争淘汰机制? ..... (321)
- 455. 怎样才能形成合理的心理战人才选拔、使用和交流机制? ..... (322)
- 456. 心理战人才开发的主要方法有哪些? ..... (322)
- 457. 心理战人才培养的主要方法有哪些? ..... (323)

## 第八篇 心理战组织实施知识

- 458. 什么是心理战指挥机构? 其意义何在? ..... (324)
- 459. 现代心理战指挥机构一般如何设置? ..... (325)
- 460. 国家心理战领导机构及其一般职能是什么? ..... (326)
- 461. “顶层设计, 规划指导”及其基本要求是什么? ..... (326)
- 462. “统一协调, 合力保障”及其基本要求是什么? ..... (327)
- 463. 战略心理战的筹划应注意哪些基本问题? ..... (327)
- 464. 军队心理战指挥机构及其一般职能是什么? ..... (328)
- 465. “指挥、协调”职能及其基本要求是什么? ..... (328)
- 466. “参谋、规划”职能及其基本要求是什么? ..... (329)
- 467. “研究、咨询”职能及其基本要求是什么? ..... (329)
- 468. 组建心理战专业部队有何意义? ..... (329)
- 469. 心理战专业部队建设的指导思想和基本原则是什么? ..... (332)
- 470. 心理战专业部队建设的“集中力量”原则及其要求是什么? ..... (332)
- 471. 心理战专业部队建设的“注重特色”原则及其要求是什么? ..... (333)
- 472. 心理战专业部队建设的“突出重点”原则及其要求是什么? ..... (333)
- 473. 心理战专业部队建设的“便于使用”原则及其要求是什么? ..... (333)
- 474. 军队组建心理战部队的一般形式有哪些? ..... (334)
- 475. 战略心理战部队的构成及其各部分的功能有哪些? ..... (334)
- 476. 战役、战术心理战部队的构成及其作用有哪些? ..... (335)
- 477. 心理战专业部队的基本任务有哪些? ..... (335)
- 478. 心理战专业部队的主要职责有哪些? ..... (336)
- 479. 心理战专业部队的使用原则主要有哪些? ..... (338)
- 480. 心理战装备建设的一般思路是什么? ..... (339)
- 481. 世界主要军事强国研制开发心理战装备的主要类型有哪些? ..... (339)

482. 心理战装备立项论证的一般要求有哪些?	(340)
483. 心理战装备研发为何要遵循“独立自主”原则?	(340)
484. 心理战装备研发为何要遵循“引进开放”原则?	(341)
485. 心理战装备研发为何要遵循“立足实力”原则?	(341)
486. 心理战装备研发为何要遵循“资源集约”原则?	(342)
487. 心理战装备的管理保障及其科学化的要求是什么?	(342)
488. 如何提高心理战装备保障力量的生存能力?	(343)
489. 什么是心理战预案? 制定心理战预案应遵循哪些原则?	(343)
490. 制定心理战预案应具备哪些基本条件?	(344)
491. 心理战预案的基本构成包括哪些方面?	(345)
492. 心理战预案拟制的一般要求和形式有哪些?	(346)
493. 心理战组织实施及其主要内容是什么?	(346)
494. 心理战组织实施的原则和要求有哪些?	(347)
495. “统揽全局, 协调一致”的组织实施原则及其要求是什么?	(347)
496. “精心筹划, 充分准备”的组织实施原则及其要求是什么?	(348)
497. “审时度势, 严密组织”的组织实施原则及其要求是什么?	(348)
498. 心理战进攻组织实施的程序和方法有哪些?	(349)
499. 心理战防御组织实施的程序和方法有哪些?	(351)
500. 心理战效果评估的过程及其意义是什么?	(354)
501. 心理战效果评估的内容和指标是什么?	(355)
502. 评估心理战效果的信息内容及其应注意的问题有哪些?	(355)
503. 心理战效果评估的方法和要求有哪些?	(356)

## 第九篇 心理战攻防知识

504. 什么是心理战进攻? 其种类有哪些?	(358)
505. 心理战进攻的主要任务、特点及主要手段有哪些?	(358)
506. 实施心理震慑的主要途径和方式有哪些?	(359)
507. 给对手制造心理压力的主要方法有哪些?	(359)
508. 诱发对手心理危机的主要方法有哪些?	(360)
509. 削弱对方战斗意志的主要方法有哪些?	(360)
510. 为什么说现代心理进攻作战“时空领域广”?	(361)
511. 为什么说现代心理进攻作战“进攻强度大”?	(361)
512. 为什么说现代心理进攻作战“技术手段高”?	(362)
513. 为什么说现代心理进攻作战“持续时间长”?	(362)
514. 为什么说现代心理进攻作战“作用效果显”?	(363)
515. 心理战进攻的一般实施步骤及影响其成败的因素有哪些?	(363)



- 516. 心理战进攻的原则主要有哪些? ..... (364)
- 517. 如何遵循“着眼全局,把握重点”的心理战进攻原则? ..... (364)
- 518. 如何遵循“先声夺人,全维攻心”的心理战进攻原则? ..... (365)
- 519. 如何遵循“多法并举,灵活有效”的心理战进攻原则? ..... (365)
- 520. 如何遵循“协调一致,形成合力”的心理战进攻原则? ..... (366)
- 521. 心理战进攻的主要方法有哪些? ..... (366)
- 522. 什么是欺骗法?其主要方式有哪些? ..... (367)
- 523. 什么是破坏法?其主要方式有哪些? ..... (367)
- 524. 什么是恫吓法?其主要方式有哪些? ..... (368)
- 525. 什么是瓦解法?其主要方式有哪些? ..... (369)
- 526. 什么是心理定势法?其主要方式及应注意的问题有哪些? ..... (369)
- 527. 什么是心理防御战?其种类和原则有哪些? ..... (370)
- 528. 心理防御战的主要内容和要求有哪些? ..... (371)
- 529. 心理战防御的主要特点有哪些? ..... (371)
- 530. 心理战防御为什么要遵循“防攻结合”的原则要求? ..... (372)
- 531. 心理战防御为什么要遵循“平战结合”的原则要求? ..... (373)
- 532. 心理战防御为什么要遵循“疏堵结合”的原则要求? ..... (373)
- 533. 心理战防御为什么要遵循“虚”“实”结合的原则要求? ..... (374)
- 534. 心理战防御的主要措施有哪些? ..... (374)
- 535. 什么是认知系统防御?其主要内容有哪些? ..... (374)
- 536. 什么是信念防御?其主要内容有哪些? ..... (375)
- 537. 什么是战时心理疾病防御?其主要方法有哪些? ..... (376)
- 538. 什么是心理失衡?心理作战中如何克服和利用心理失衡? ..... (376)
- 539. 什么是困惑心理?心理作战中如何应对和利用困惑心理? ..... (377)
- 540. 什么是寂寞心理?心理战防御中如何克服寂寞心理? ..... (378)
- 541. 什么是焦虑心理?心理作战中如何调适焦虑心理? ..... (378)
- 542. 识别敌方心理战活动的基本要求有哪些? ..... (379)
- 543. 识别敌方心理战活动的主要方法有哪些? ..... (379)
- 544. 心理战防御的物质准备主要有哪些? ..... (380)
- 545. 心理战防御的精神准备主要有哪些? ..... (380)
- 546. 心理战防御的心理准备主要有哪些? ..... (382)
- 547. 加强国民心理防护的主要措施有哪些? ..... (382)

## 第十篇 心理战研究知识

- 548. 心理战研究的内容及其一般指导思想是什么? ..... (384)
- 549. 为什么心理战研究必须为实战服务? ..... (384)

550. 为什么心理战研究必须符合“投入-产出”费效比? .....	(385)
551. 为什么心理战研究必须不断改革和创新? .....	(385)
552. 中国人民解放军的心理战研究应确立什么样的指导思想? .....	(386)
553. 心理战研究应遵循的原则主要有哪些? .....	(388)
554. 如何理解“理论性研究与实践性研究相结合”的原则? .....	(388)
555. 如何理解“现实性研究与预测性研究相结合”的原则? .....	(388)
556. 如何理解“系统性研究与重点性研究相结合”的原则? .....	(389)
557. 如何理解“专业性研究与群众性研究相结合”的原则? .....	(389)
558. 如何理解“定性性研究与定量性研究相结合”的原则? .....	(389)
559. 如何理解“继承借鉴研究与创新发展研究相结合”的原则? .....	(390)
560. 心理战研究的内容主要有哪些? .....	(391)
561. 心理战史研究的内容主要有哪些? .....	(391)
562. 心理战基本理论研究的主要内容有哪些? .....	(392)
563. 心理战实务研究的主要内容有哪些? .....	(393)
564. 可供心理战利用的社会资源有哪些? 如何进行整合利用? .....	(394)
565. 心理战研究的方法主要有哪些? .....	(395)
566. 什么是战例研究法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(395)
567. 什么是量化研究法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(396)
568. 什么是内容分析法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(397)
569. 什么是借鉴研究法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(397)
570. 什么是模拟研究法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(398)
571. 什么是实验研究法? 运用此法应注意哪些问题? .....	(399)
572. 心理战研究组织及其作用是什么? .....	(399)
573. 心理战研究组织领导机构及其基本职能是什么? .....	(400)
574. 如何建设一支高素质的心理战研究人才队伍? .....	(400)
575. 如何搞好心理战科学研究保障? .....	(401)

## 第十一篇 国外心理战概说

576. 《震慑与畏惧: 迅速制敌之道》中的心理战思想有哪些? .....	(403)
577. 美军《联合心理作战纲要》中的心理战思想有哪些特点? .....	(404)
578. 《第三次世界大战——信息心理战》中的心理战思想有哪些? .....	(407)
579. 外军心理战指挥机构有什么特点? .....	(408)
580. 美军心理战指挥机构现状如何? .....	(410)
581. 其他国家军队心理战指挥机构现状如何? .....	(415)
582. 外军心理战指挥机构的发展趋势是怎样的? .....	(416)
583. 美军是怎样加强心理战信息网络建设的? .....	(417)

584. 美军心理战装备器材建设情况如何? ..... (418)
585. 美军心理战人才建设状况是怎样的? ..... (421)
586. 美军心理战部队的建设状况如何? ..... (422)
587. 其他国家心理战部队的建设情况如何? ..... (422)
588. 外军心理战力量建设有哪些发展趋势? ..... (423)
589. 外军,特别是美军的心理战教育训练的初期是怎样的? ..... (423)
590. 美军心理战训练机制是怎样的? ..... (424)
591. 美军心理战的相关政策法规教育主要有哪些? ..... (426)
592. 美军心理战方法的训练有哪些? ..... (427)
593. 外军心理战教育训练的方法主要有哪些? ..... (429)
594. 外军心理战教育训练的重点是什么? ..... (431)
595. 外军心理战演练的主要内容有哪些? ..... (433)
596. 美军心理战训练的评估标准主要有哪些? ..... (436)
597. 从外军心理战教育训练中可主要得到哪些启示? ..... (438)
598. 外军心理战理论研究的基本情况如何? ..... (439)
599. 美军有哪些心理战研究机构? ..... (440)
600. 德军有哪些心理战研究机构? ..... (440)
601. 俄军有哪些心理战研究机构? ..... (441)
602. 俄罗斯军队精神心理保障的系统功能和构成有哪些? ..... (441)
603. 俄罗斯军队信息心理战的主要任务有哪些? ..... (442)
604. 俄罗斯军队精神心理保障准备的主要做法有哪些? ..... (442)
605. 国外有影响的心理战研究机构有哪些? ..... (444)

## 第十二篇 心理战典型战例

606. “四面楚歌”及其在心理战中的意义如何? ..... (445)
607. “哀者胜矣”及其在心理战中的意义如何? ..... (446)
608. “草木皆兵”及其在心理战中的意义如何? ..... (446)
609. “破釜沉舟”及其在心理战中的意义如何? ..... (447)
610. “瞒天过海”及其在心理战中的意义如何? ..... (448)
611. “无中生有”及其在心理战中的意义如何? ..... (449)
612. “暗渡陈仓”及其在心理战中的意义如何? ..... (449)
613. “空城计”及其在心理战中的意义如何? ..... (450)
614. “美人计”及其在心理战中的意义如何? ..... (450)
615. “引蛇出洞”及其在心理战中的意义如何? ..... (451)
616. “七擒七纵”及其在心理战中的意义如何? ..... (451)
617. “以逸破敌”及其在心理战中的意义如何? ..... (452)



618. “从容退兵”及其在心理战中的意义如何?	(453)
619. “笳音破胡”及其在心理战中的意义如何?	(454)
620. “伐交制胜”及其在心理战中的意义如何?	(454)
621. “减灶欺敌”及其在心理战中的意义如何?	(455)
622. “怒而挠之”及其在心理战中的意义如何?	(455)
623. “卑而骄之”及其在心理战中的意义如何?	(456)
624. “出其不意”及其在心理战中的意义如何?	(457)
625. “避其锐气”及其在心理战中的意义如何?	(457)
626. “四渡赤水”及其在心理战中的意义如何?	(458)
627. “格莱维茨事件”及其对现代心理战的启示有哪些?	(459)
628. 美国在海湾战争中是怎样实施心理战的?	(459)
629. 伊拉克在海湾战争中是怎样实施心理战的?	(463)
630. 从海湾战争心理战中可得到哪些启示?	(466)
631. 美国在海地危机中是怎样实施心理战的?	(468)
632. 从美军在海地危机心理战中可得到哪些启示?	(469)
633. 南联盟在科索沃战争中是怎样实施心理战的?	(470)
634. 北约在科索沃战争中是怎样实施心理战的?	(473)
635. 从科索沃战争心理战中可得到哪些启示?	(475)
636. 俄军在车臣战争中是怎样实施心理战的?	(478)
637. 美军在阿富汗战争中是怎样实施心理战的?	(485)
638. 塔利班在阿富汗战争中是怎样实施心理战的?	(489)
639. 从阿富汗战争心理战中可得到哪些启示?	(491)
640. 美军在伊拉克战争中是怎样实施心理战的?	(493)
641. 伊方在伊拉克战争中对美方是怎样实施心理战的?	(503)
642. 从伊拉克战争心理战中可得到哪些启示?	(506)

### 第十三篇 心理测量知识

643. 了解和掌握人的心理、行为应遵循哪些原则?	(510)
644. 中国古代心理测验思想有哪些?	(510)
645. 心理测验在西方是如何萌芽的?	(511)
646. 心理测验在中国是如何形成和发展的?	(512)
647. 心理测量及其组成元素是什么?	(512)
648. 什么是心理量表法? 量表的分类及其构成要素有哪些?	(513)
649. 心理测量的主要特点有哪些?	(514)
650. 心理测验的构成要素有哪些?	(514)
651. 心理测验与心理测量有什么区别?	(515)

- 
652. 心理测验的分类及类型有哪些? ..... (515)
653. 心理测验的功能主要有哪些? ..... (517)
654. 什么是心理物理学方法? ..... (518)
655. 什么是观察法? 其优、缺点有哪些? ..... (518)
656. 什么是实验法? 其优、缺点有哪些? ..... (518)
657. 什么是调查法? 其优、缺点有哪些? ..... (519)
658. 什么是个案研究法? 其优、缺点有哪些? ..... (519)
659. 什么是产品分析法? 其优、缺点有哪些? ..... (520)
660. 什么是档案研究法? 其优、缺点有哪些? ..... (520)
661. 什么是模拟研究法? 其优、缺点有哪些? ..... (521)
662. 什么是心理测验中的原始分数和导出分数? ..... (521)
663. 什么是常模和常模参照性测验? ..... (521)
664. 标准参照性测验及其各类型的涵义是什么? 其优点有哪些? ..... (522)
665. 心理测验之信度及其作用是什么? 其影响因素有哪些? ..... (523)
666. 心理测验之效度是什么? 其类型和影响因素有哪些? ..... (523)
667. 心理测验中的效标是什么? 常用的效标有哪些? ..... (523)
668. 心理测验中的构想是什么? ..... (524)
669. 心理测验中的项目分析及项目难度和鉴别度是什么? ..... (524)
670. 心理测验编制的一般步骤是什么? ..... (525)
671. 如何确定心理测验目的? ..... (525)
672. 编制心理测验题和选取测验材料的一般原则有哪些? ..... (525)
673. 心理测验题的类型及其优、缺点有哪些? ..... (525)
674. 编制各种类型的心理测验题应注意哪些问题? ..... (526)
675. 心理测验内容和测验实施过程的标准化的什么? ..... (527)
676. 心理测验评分标准化及测验结果解释的标准化是什么? ..... (528)
677. 鉴定心理测验的信度和效度有何意义? ..... (528)
678. 心理测验试题使用说明书一般包括哪些内容? ..... (528)
679. 什么是智力和智力测验? ..... (529)
680. 什么是能力倾向? 其主要特征有哪些? ..... (529)
681. 什么是心理咨询? 其类型、原则和方法有哪些? ..... (529)
682. 心理咨询的一般过程是什么? 其主要内容有哪些? ..... (530)
683. 心理咨询人员一般应具备哪些素质? ..... (530)
684. 常见的心理测验有哪些? ..... (531)
685. 什么是卡特尔 16 种人格因素问卷 (16PF)? ..... (531)
686. 什么是罗夏墨迹测验? ..... (532)
687. 态度量表主要有哪几种? ..... (532)

---

688. 什么是斯特朗·坎贝尔职业兴趣量表 (SCII)?	(533)
689. 心理测查和鉴别应注意的主要问题有哪些?	(533)
690. 怎样编制和运用气质调查表来鉴别人的气质?	(534)
691. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的敢为与畏缩心理?	(537)
692. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的稳定与波动心理?	(539)
693. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的警惕与轻信心理?	(541)
694. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的自信与自卑心理?	(543)
695. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的敏感与迟钝心理?	(545)
696. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的紧张与轻松心理?	(547)
697. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的抑郁与开朗心理?	(549)
698. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的忧虑与安详心理?	(552)
699. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的心理承受力与适应性?	(554)
700. 怎样编制和运用问卷调查法测查开拓性心理与传统性心理?	(556)
701. 怎样编制和运用问卷调查法测查坚持性心理与动摇性心理?	(558)
702. 怎样编制和运用问卷调查法测查自律性心理与冲突性心理?	(559)
703. 怎样编制和运用问卷调查法测查独立性心理与依赖性心理?	(561)
704. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的创造力?	(563)
705. 怎样编制和运用问卷调查法测查人际交往能力?	(564)
706. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的心理调节能力?	(565)
707. 怎样编制和运用问卷调查法测查人的想像力?	(570)



## 第一篇 心理战知识基础

### 001 心理战知识基础是什么? 其构成包括哪些方面?

心理战知识基础,就是学习、研究和实施心理战所需要的基本知识,主要包括心理战的心理知识和心理战其他相关知识。心理战的心理知识是揭示和反映人心理活动一般规律的知识,主要包括:人的认识过程、情感过程、意志过程,心理倾向和心理特征等各种心理现象产生、发展和变化规律的知识,以及与心理战相关的心理学分支学科所揭示的各种特种心理现象产生、发展和变化特殊规律的知识。心理战其他相关知识主要包括心理战思想、基础理论,其他相关哲学、人文和社会科学的正确思想理论和原理,包括马克思主义关于心理战的思想,以及其他先进的思想文化科学知识。如,人类学、社会学、政治学、哲学、经济学、宗教学、文化学、教育学、语言学、民族学、法学、军事学、生理学、思想学、历史学、战略学、管理学、领导学、国际关系学、行为学、情报学、广告学、公共关系学、人际关系学、交流学、传播学、新闻学、舆论学、演讲学、民俗学、说服学、政策学、形象学,政治作战学、作战指挥学、决策学、运筹学、谋略学、战役学、战术学、创造学、未来学、统计学、博弈论、信息论、系统论、控制论等与心理博弈机理相关的学科知识。

### 002 心理学基础知识包括哪些方面?

心理学基础知识,是心理科学的基本知识,是心理战理论的心理学依据,是认识和揭示心理战活动规律的“钥匙”。它主要包括:普通心理学、实验心理学、社会心理学、教育心理学、政治心理学、文化心理学、宗教心理学、传播(宣传)心理学、新闻心理学、网络心理学、管理心理学、组织心理学、人际关系心理学、发展心理学、认知心理学、法律心理学、学习心理学、军事心理学、指挥(决策)心理学、思想政治工作心理学、运动心理学、生理心理学、神经心理学、健康心理学、医学心理学、工程心理学、航空(航天)心理学、航海心理学和心理测量学等基本知识和原理。其中,普通心理学是研究心理现象一般规律的科学,是心理学的基础理论、主干学科,其他是对普通心理学基本理论的运用,是研究不

同领域心理现象特殊规律的科学,属于应用心理学,是心理学的分支学科。

### 003 人的心理及其表现形式是什么?

心理战的对象是人的心理,人的心理是“地球上最美丽的花朵”(恩格斯语),它主宰人的一切行为活动,有其特殊的产生发展和变化的客观规律。只有科学认识和把握人的心理本质及其活动规律,才能使心理战具有科学的心理依据。人的心理,是在实践活动中人脑对客观现实主观能动的反映。人的心理现象是宇宙间最复杂、最奥妙的现象之一,也是人们最熟悉、最常见的现象之一,是一个比“海洋、天空和宇宙还要浩瀚”的事物。人脑是心理的器官,心理是人脑的机能,客观现实是心理的源泉;人的心理是对客观现实主观能动的反映,人对客观现实的反映是通过实践实现的;心理是主观与客观的对立统一,实践活动是实现主体同对象世界联系的中介和桥梁。人的心理是在先天素质的基础上,通过后天社会生活实践产生并由低级形式向高级形式逐渐发展的,其基本过程包括认识过程、情感过程和意志过程。在心理过程的基础上,产生了包括心理倾向和个性特点在内的心理特征。人的心理主要表现形式有:感觉、知觉、注意、记忆、想像、思维,情绪、情感、意志,需要、动机、兴趣、理想、信念、世界观,能力、气质和性格,以及随着人类不同社会实践活动的发展表现出来的特殊心理形式,如精神、态度、意识、观念、士气和人格等,它是意识、无意识和行为的统一体。

### 004 人的心理现象有哪些分类方式? 心理与思想的关系是什么?

依据不同的标准,可对心理进行多种多样的分类。如,按照心理内容不同可分为政治心理、经济心理、军事心理、文化心理、宗教心理、科技心理和法律心理等;按照心理主体数量不同可分为个体心理与群体心理;按照心理主体成分不同可分为军人心理与民众心理,己方心理、友方心理和敌方心理等;按照心理的性质不同可分为积极性心理与消极性心理;按照心理观不同可分为唯物心理与唯心心理;按照心理产生和活动的环境不同可分为领导心理、营销心理、公关心理、广告心理、谈判心理、决策心理、教育心理、训练心理和作战心理;按照心理的层次不同可分为低级心理和高级心理等。人的心理是主观性与客观性的统一、稳定性与可变性的统一、自然性与社会性的统一、内隐性与显露性的统一、共同性与个别性的统一、积极性与消极性的统一。人的心理与人的思想是相互联系、密不可分的。心理是思想的基础和实现形式,制约和影响思想的产生和发展;思想是在心理基础上产生的,是心理的高级表现形式;没有心理就不

会有思想,思想的形成和发展寓于人的心理活动发生发展过程之中。思想是人特有的心理现象,没有思想,人的心理就会退化到低级动物的水平。人的一切实践活动都是在心理支配下进行的,人的心理决定实践活动的性质、方向、内容、方法、动机和效率。

#### 005 心理过程及其构成是什么? 其相互关系是什么?

心理过程,是指人脑对客观事物不同方面及其相互关系反映的基本步骤和秩序。它是心理现象的动态形式,是认识过程、情感过程和意志过程的总称,反映了人心理发生和发展的基本规律,主要包括:认识过程、情感过程和意志过程。认识过程,是由感觉、知觉、注意、记忆、想像、思维等心理活动构成,其中,感知觉是认识过程的基础,注意是心理的门户,思维是认识过程的核心。信息加工认知心理学认为,它是个体接受、编码、贮存、提取和使用信息的过程,通常由感知系统、记忆系统、控制系统和反应系统四种模式构成。认识过程,是从感性到理性的发展过程。情感过程是由情绪和情感等心理活动构成,其中,情绪是初级、原始的情感,是情感的基础,主要包括心境、激情、应激和挫折等形式;情感是情绪的发展与升华,主要包括道德感、理智感和美感等形式。意志过程是实现人的内部意识向外部动作转化的心理活动过程,它是在人主动和有效地改变某一客观事物的实际行动中表现出来的,是人的意识能动作用的表现,是形成心理战力的一种精神力量。构成意志结构的主要成分是期望、抱负水平、心理冲突、选择和决策等。意志行动过程一般分为采取决定和执行决定两个阶段。认识、情感和意志三个过程是人的统一的心理过程的三个不同方面,它们相互依赖、制约、影响和促进。认识是基础,情感是认识转化为行动的动力,意志是认识、情感的终结和归宿;情感和意志反过来又影响认识的发展。熟悉和掌握认识、情感和意志的活动过程,是科学指导心理战的基本心理依据。在心理战活动中,只有遵循心战对象心理过程发生、发展的基本规律,才能增强心理作战的效能。

#### 006 知觉的一般活动规律有哪些? 心理战中如何运用它?

心理学研究认为,知觉的一般活动规律:一是人在知觉事物时总是将知觉对象的不同属性、不同部分作为一个整体来认知;二是人在知觉事物的一定时间内不可能清楚地知觉所有事物,总是有选择地将少数事物作为知觉对象;三是人在知觉事物时总是根据以往的经验来理解它,并用词把它表达出来;四是当知觉的条件在一定范围内改变的时候,知觉的映象仍然保持在知觉者头脑中



相对不变。在心理战中遵循这些规律就必须善于将心战信息从纷繁复杂的背景中突出出来,科学组合心战信息传播,注重心理刺激方式的活动性和新颖性,诱导心战对象接受心理刺激信息的自觉性,依据心战对象的需要、兴趣、知识经验和情绪状态,强化言语的指导作用,与心战对象当前的活动密切联系起来,防止消极定势的影响。

#### 007 注意及其影响因素是什么? 心理战中如何运用注意原理?

注意,是人的心理活动对一定事物的指向与集中。“注意是心灵的门户”,人的一切心理活动都必须通过它。它常常伴随着一些个体特有的生理变化和表情动作表现出来。注意的生理机制是中枢神经兴奋和抑制过程的相互诱导规律。它具有指向性(指人的心理活动总是选择性地朝向一定事物而离开其余的事物)、集中性(指人的心理活动反映某一事物所达到的清晰和完善程度)和非独立性(指这一心理现象不是独立的心理过程,它与人的其他心理活动相伴随)等特点。影响注意的主观因素主要有情绪情感、精神状态、兴趣爱好、需要、知识和经历等;影响注意的客观因素主要有环境、舆论、时间、刺激强度和刺激方式等。培养良好的注意品质,必须明确活动目的、意义和任务,激发兴趣;增强排除干扰的自制力;养成严肃认真的工作态度和一丝不苟的工作作风;训练和掌握多种熟练的技能和技巧;针对个别差异,扬长避短。在心理作战中,一方面,要善于根据所属人员的注意品质,合理分配不同作战任务;按照注意规律,运用引起注意的有效条件,增强有关人员对战活动的注意效果。另一方面,要积极主动运用注意原理,如增强心战刺激物强度、扩大对象与背景的差异、创造新奇心战事物等,以引起对手对己方心理战信息的注意,制造多种假象诱其产生注意错误,增强心理作战效果。

#### 008 观察及其制约因素是什么? 心理战中如何提高观察效果?

观察,指人有目的、有计划、比较稳定持久的知觉,也称“思维的知觉”。它具有主动性、有序性、稳定性、选择性和理解性等特点,是一种重要的心理活动。人在生活实践的各个领域都离不开观察,任何真知和科学的发现,都是观察的结果。人在社会实践活动中,总是观察在先,行动在后,完成任何一个动作都要从观察前一个状态开始,直到最后一个观察结束。观察能力的高低,直接影响人的社会行为及其实践活动的成败。影响观察效果的主要因素:对观察对象所持的态度,对观察事物价值和应负责任的理解与认识,观察知识、能力和方法,思维参与程度,观察的环境与保障,以及被观察事物的隐显和难易程度等。在

心理作战中,要注意提高所属人员对观察意义、价值的理解,充分调动观察的热情和自觉性;注重培养和提高观察时的目的性和系统性,增强探幽索微、见微知著的敏感性;掌握新知识、新技术和新装备,提高观察的科学性;发挥所属成员的观察优势,排除各种消极因素的干扰和影响,准确观察和掌握实践活动中复杂多变的情况。

#### 009 想像及其类型是什么? 心理战中如何发挥想像的作用?

想像,是指人在外界现实刺激物的影响下对头脑中已有表象或经验进行加工改造,形成新形象的心理过程。它是一种特殊形式的思维活动,具有创造性、新颖性、形象性、间接性和概括性等特点。人的任何心理活动和心理过程都离不开想像。想像是思维的“翅膀”,是创新的“眼睛”,它借助于综合、夸张、典型化、拟人化和联想等方式实现对已有表象的加工改造。依据想像活动是否具有目的性,可将想像分为有意想像和无意想像。有意想像是具有目的性和自觉性的想像,主要包括再造想像、创造想像和幻想(理想和空想)。无意影像是没有预定目的、不自觉、初级形式的想像,它的极端形式是梦。科学的想像具有预见作用、补充知识经验的作用、创造作用、替代作用和调节作用等。在心理战中,一方面要善于激励所属人员创造性想像的动力,提供大量的高技术实践活动中知识和经验等科学想像的丰富材料,促进他们想像力的发展,大胆想像,科学预见,创造出“高”、“新”、“奇”和“绝”的有效招法;运用科学的想像形成心战需要的各种事物的新形象,促使部属产生符合主观愿望和心战目的的理想,避免各种不切实际的幻想。另一方面,要有效地施放多种相关刺激物,诱使对手产生虚无飘渺的空想,陷其于虚幻的心理泥潭之中。

#### 010 思维及其过程是什么? 其种类有哪些?

思维,是建立在感知觉基础上的理性认识过程,是人的大脑对客观事物的本质属性和规律性联系的概括、间接的反映。它是认识活动过程中的高级心理现象,有了它才能揭示和发现事物的本质和规律。思维过程主要包括:分析与综合、比较与分类、抽象与概括、系统化与具体化等。思维的一般程序是发现问题、分析问题、提出假设和验证假设。思维的基本形式是概念、判断和推理。思维的个别差异主要表现为:思维的广阔性与狭隘性、思维的深刻性与肤浅性、思维的独立性与摇摆性、思维的敏捷性与迟钝性、思维的灵活性与固执性、思维的逻辑性与混乱性。根据不同标准,可以将人的思维分为:经验思维与理论思维,直觉思维与逻辑思维(分析思维),表象思维与抽象思维,顺向思维与逆向思

维,发散思维与集中思维,宏观思维与微观思维,常规(习惯)性思维与创造性思维,动作思维与形象思维,时间思维与空间思维,保守思维与超前思维等。

#### 011 良好的思维品质有哪些? 心理战中如何培养和运用?

良好的思维品质包括:①思维具有广阔性,能全面地分析、思考社会实践活动中的问题。②思维具有深刻性,能深刻认识实践活动的本质,抓住问题的核心和关键。③思维具有独立性,善于独立思考、独立发现和解决实践活动中的问题。④思维具有敏捷性,能迅速发现和解决实践活动中的问题。⑤思维具有灵活性,能根据作战情况的变化而变化,随机就势。⑥思维具有逻辑性,能严格遵循实践活动发展的客观规律思考和处理问题。影响思维的心理主要因素有动机状态、思维定势、知识经验和个性特点。培养良好的思维品质,必须树立科学的世界观,用辩证唯物主义指导思维活动;学习逻辑学、预测学等科学思维知识,自觉遵循思维规律;努力学习和掌握科学文化知识,积极组织和参加多种复杂的思维活动,积累丰富的思维经验;掌握科学的思维技巧和方法,防止和克服各种思维障碍、消极的思维定势。在心理战中,要善于激发和调动积极的思维,避免各种消极思维定势,创造新的心战战法;运用良好的思维品质,透过复杂多变的战场假象,揭示和发现对方心战的本质特点和规律;综合运用多种有效的心战形式,使对方产生思维障碍、思维迷茫、思维混乱和消极的思维定势;利用对方思维缺陷,夺取心战主动权。

#### 012 理智感及其表现是什么? 心理战中如何培养良好的理智感?

理智感,是个体在对客观事物的认识过程中所产生的情感体验。它是高级情感之一,是衡量人的情感成熟的主要指标。主要表现为:对真理的执著、探索与热爱,并且同认识活动、求知欲、好奇心、认识兴趣、对解决问题的渴望等紧密相联,也被称为“认识的情感”。为新发现而愉快,对未知事物的好奇,对得出结论感到惊讶和疑惑,为难以解决的复杂问题而感到苦闷和焦虑等都是理智感的表现。在心理作战中,要善于运用多种有效手段激发理智感,积极探索心战的特点和规律,灵活、妥善地解决心战中的各种难题,做情绪和情感的主人。培养良好的理智感,必须使人们具有探索追求真知的强烈意识;掌握科学思维的技法,养成独立思考的良好习惯;营造良好的氛围与情境,肯定和赞许人的理智感行为;使人员在探索真知活动的实践过程中,更多地体会和品尝解决各种重点、难点和疑点问题后的欢乐与愉悦;增强对信息时代心理战知识学习与研究的兴趣,提高所属人员理智应对心战各种突发事件的应变力。



### 013 心境及其变化原因是什么? 心理博弈中如何调节和控制?

心境,是一种微弱、弥散而持续稳定的情绪状态。“人逢喜事精神爽,雨后青山分外明”就是心境在现实生活中的具体表现。心境并不具有特定的对象,而是作为人的情绪的总的背景起作用的,它往往能在较长一段时间内影响人的思想和言行。引起心境变化的主要原因:实践活动中的重大事件,工作上的顺逆,人际关系是否融洽,工作角色是否适应,个人进步发展状况,重要任务能否完成,生活和工作环境氛围的重大变化,个人身心健康状况,甚至自然环境和生态环境的变化等。心境有积极与消极之分,乐观是积极心境的突出表现,积极的心境能够使人兴奋、欢畅和练达,朝气蓬勃,充满青春活力,斗志昂扬,一往无前,是学习、生活和战斗的动力源。消极心境则往往使人精神萎靡,心智衰竭,士气低落,意志脆弱,是学习、生活和工作的重大障碍。一般说来,两种心境此长彼消,交替出现。人的心境好坏往往是工作业绩强弱的“晴雨表”。在心理博弈中,对部属,必须教育引导其懂得如何培养积极心境,抑制不良心境。对对手,要充分运用心理欺骗、心理恫吓、心理离间等手段诱发其产生不良心境。要形成良好心境,抑制不良心境,就必须学习与心境有关的心理学知识,正确认识心境的作用;树立远大的理想和科学的价值观;积极参加集体活动,培养开朗、热情、洒脱的性格;克服不利环境因素对积极心境的不良影响,转移不良心境刺激物;经常进行文化体娱活动,保持健全的人格和健康的体质;与别人多接触,多交谈,适当宣泄不良心境,减弱和排除不良心境的压抑。

### 014 激情及其表现是什么? 怎样激发积极激情、抑制消极激情?

激情,是一种迅速产生、强烈爆发而短暂的情绪状态。具有冲动性、强烈性和短暂性特点。如,暴怒、狂喜、绝望、恐惧等。激情能够促使人们以巨大的热情投入实践活动。它一般由实践活动中具有重要意义的事件强烈刺激而引起。人在激情状态下,或过度抑制,或过度兴奋,常伴随着激烈的内部器官活动变化和明显的外部表情动作。激情有积极与消极之分。积极的激情可以激励人们克服艰险,调动身心巨大潜能,攻克难关,可激发人们非凡的勇气、力量和勇往直前的精神。处于消极激情状态的人,往往认知范围狭窄、理智分析能力下降、意志控制能力减弱、行为变化异常,导致不良后果。消极激情是可以抑制的,抑制消极激情必须加强思想修养、丰富知识、培养克服冲动的意志力,平时养成处事冷静的好习惯和谦逊、谨慎的性格。激发积极激情,必须培养人们科学的世界观、人生观和价值观,强化他们的激情知识;适时给予良好激情刺激物,保

持适度的激情状态。避免和抑制消极激情,必须确立科学的世界观、人生观和价值观,丰富知识水平;迅速转移和回避不良激情刺激物;坚持心理换位,善于从不同角度观察事物、处理问题;养成遇事“三思而后行”的良好习惯;正确运用理智和意志力控制情绪,掌握多种科学抑制消极激情的方法。

#### 015 应激及其对人的行为作用是什么? 如何形成良好的应激素质?

应激,是出乎意料的紧急情况引起的高度紧张的情绪状态。它具有偶发性和紧张性的特点。偶发性,是指应激由突如其来或十分危险的事件引起。紧张性,是指在应激状态下,个体必须迅速地、几乎没有选择地做出立即行动的决策,以应付当面的紧急情况。应激是进行心理防护和心理进攻的必要因素。它有好坏之分。良好的应激状态,可以使人急中生智,行动果断,摆脱困境。不良的应激状态,常使人们目瞪口呆、手忙脚乱、陷入窘境,如,有的战栗、衰竭、过度兴奋、癱病性痉挛和内分泌功能障碍;有的极其烦躁、类似抽搐或癫痫发作的动作,甚至发生类似瘫痪的状态;有的情绪过分压抑,与外界隔绝,孤独、固执、无故发火,思维紊乱,技能和智能不能正常发挥,过度抑郁、偏执等。在应激状态下,个体行为反应如何,主要取决于人的个性特点、知识、经验和受训水平。在重要的实践活动中,只有具备良好的应激能力,才能临危不惧,处变不惊,果断、恰当地处置各种危急情况。但是人不能长期处在应激状态,处在长期应激状态的人容易精神疲倦,导致心理损伤,引起身心疾病,活动能力下降。在心理作战中,应及时把握实践活动中出现的各种应激情况和所属人员处在应激状态的程度,合理使用作战力量,保证其处在适度的应激状态之中,妥善地处置各种突发事件;一旦出现消极的应激反应,应迅速采取果断措施,防止不良反应的蔓延和扩散。要形成良好的应激素质,必须注重平时培养,创设逼真的应激环境,训练人员妥善处置实践活动中可能出现的多种突发事件;传授处置紧急情况的技术、方法和经验,锻造良好的心理品质,掌握高超的工作艺术;塑造勇敢无畏,镇静自若的性格。

#### 016 挫折及其产生的因素是什么? 如何应对挫折?

挫折,是指个体在实现有目的的活动时遇到障碍或受到干扰,致使需要得不到实现,内心产生剧烈冲突时的情绪状态。“逆境是挫折的突出表现,顺境是挫折转化的结果”。人们都是在“逆境—顺境—再逆境—再顺境……”的相互转化和斗争中生存和发展的。挫折具有两重性,一方面,能够磨炼人的意志,给人以丰富的阅历,增强性格的韧性和解决问题的能力,做到“吃一堑,长一

智”;另一方面,过度的挫折会加重心理负担,一旦超出心理容忍阈限,容易挫伤人的意志,导致心理疾病,出现行为错乱。产生挫折的客观因素包括自然因素(天灾、人祸、意外事件、生死离别等)和社会因素(政治、经济、文化、法律、道德、人际关系等);产生挫折的主观因素包括生理因素(与生俱来的身材容貌、健康、生理缺陷等)和心理因素(包括自我估计不适当、抱负水平过高、动机冲突、不当的动机强度等)。由于个体的挫折观、自身条件和所处的环境等因素不同,遭遇挫折后的防卫反应也会各异,如,逃避、压抑、自慰、转移、投射、表同、抵消、补偿、升华和理智等。在实践活动中,一旦遇到挫折,应当正视挫折,寻求积极方式,战胜挫折,勇敢前进,防止和避免运用消极方式应对挫折,被挫折所俘虏。在心理作战中,应善于致对方于难以克服的多种挫折情境之中,挫伤其锐气,削弱其斗志,实现对其意志上的打击和瓦解。

#### 017 情感及其特点是什么? 如何培育良好的情感?

情感,是人对实践活动对象所持的态度的体验。它是人在实践活动的认识过程和情绪的基础上产生,通过态度和体验的方式来反映实践活动与人的需要之间关系的。情感影响人的认识过程、心理发展、实践活动和身心健康。积极的情感可以提高工作效率,消极的情感容易削弱实践活动效能。情感具有情境性、感染性、两极性、差异性、社会性和理解性等特点。主要包括道德感、理智感和美感。道德感,是人用社会公认的道德规范来评价社会现象时所体验到的情感;理智感,是个体在对客观事物的认识过程中所产生的情感体验;美感,是人在欣赏社会行为、景物和文学艺术时所体验到的崇高、优美的情感。在社会实践活动中,必须以个人良好的情感特征影响部属,用关爱所属人员的炽热情感增强内部的向心力和凝聚力;创设良好的工作情境,以境育情;施放积极的情感刺激物,以情育情;针对所属人员的情感特点,因人育情;利用和挖掘人的情感的社会性资源,以时育情;运用人的情感的理解性,以知育情。对敌方应通过施加不良情感刺激物,使其产生诸如恐惧、沮丧、失望、灰心、焦虑、怀疑、不满、悲伤和悲哀等各种消极的情感体验,达到削弱其战斗热情、动摇其信念和意志等目的。

#### 018 意志及其良好的品质是什么? 心理战中如何培养和利用?

意志,是人在认识和变革客观现实的活动中,自觉地确定目的,有意识地根据目的和动机调节行为,努力克服困难,实现预定目标的心理过程。它是实现人的内部意向向外部动作转化的心理过程,是人的意识能动性的表现。意志行



动,是自觉地确定目的、与克服困难相联系、以随意动作为基础的行动。建立在客观规律基础上的坚强意志,是巨大的精神力量。“有志者,事竟成”。意志对行为有发动和抑制作用。人的意志行动的心理过程,主要包括两个方面:采取决定阶段的意志活动(动机斗争和目的的确定,行动方式的选择和行动谋划的制定),执行决定阶段的意志活动(认识、情感和意志过程的统一,克服困难与目标实现的一致)。人的意志品质的个别差异主要是:自觉性与动摇性,果断性与优柔性,自制性与冲动性,坚韧性与执拗性。良好的意志品质主要表现为:行为自觉主动而不消极被动,及时果断而不优柔寡断,自制而不盲目冲动,坚韧而不固执偏拗。培养良好的意志品质,必须帮助人们树立科学的世界观、人生观和价值观,进行意志品质教育;引导他们胸怀大志,发展健康的情绪和情感,从千百件小事做起;掌握先进的科学技术文化知识和技能,加强自身素质修养;树立榜样,宣传具有良好意志品质的先进事迹;结合社会实践活动,着眼其新的特点和发展,在克服艰难险阻的条件下进行意志训练。在心理战活动中,一方面,要注意将所属人员的意志力转化成现实的工作能力,结合当前的工作任务有针对性地培养所属人员良好的意志品质;另一方面,要注意通过多种途径准确了解和掌握敌方的意志状况,运用有效的制敌方法,诱导其意志行为向有利于我而不利敌的方向发展,削弱其抵抗意志。

#### 019 心理特征及其构成是什么?研究和掌握它的心理战意义何在?

心理特征亦称个性心理特征,是个体对现实态度和行为的动力系统。它包括个性心理倾向和个性心理特点。个性心理倾向是决定一个人的态度和个体对客观事物基本趋向的选择性和积极性的诱因系统,主要包括:需要、动机、兴趣、理想、信念和世界观等方面,它是激励理论的基本心理学依据。个性心理特点,是指个体表现出的本质的、稳定的心理特征,主要包括能力、气质和性格。其中,性格是心理特征的核心,它是在心理过程基础上产生的,反过来又影响人的心理过程。在心理战活动中,研究和掌握对象的心理特征,有利于针对心战对象的心理特征谋划和设置有效的心战形式和内容,因人而异,因势利导,选择适宜的心理战方式方法,以妥当的渠道和媒介传输心战信息,增强心理战的针对性和有效性。

#### 020 需要及其特点是什么?心理战中如何利用人的需要?

人的需要,是人生存和发展所必须的事物在头脑中的反映,也是对自身和环境某种不平衡状态的反映,简言之,是人对某种事物的渴求和欲望。需要通

常以愿望、意向、动机和兴趣等形式表现出来,是人的个性倾向的重要组成部分,是个体积极性的源泉,是行为活动的基本动力。需要产生动机,动机导致行为,这是人的行为产生的一般规律。依据不同的标准,可将人的需要分为:自然性需要和社会性需要,物质需要和精神需要,个体需要和整体需要,现实需要与非现实需要,迫切需要与长远需要,主导需要与辅助需要等。人的需要主要包括:生理、健康和安全,文化娱乐和审美,知识技能,交往和友谊,自尊和荣誉,爱与被爱,家庭生活,成长、发展、进步、成就和民主等。人的需要具有客观性、多样性、差异性、联系性、反复性、渐进性、指向性、中心性、两重性和制约性等特点。在心理作战活动中,必须研究和掌握己方人员的需要及其特点规律,运用需要杠杆,及时满足和调节人的需要,促其形成积极的心理状态,激发其活动热情;针对对手的心理需要及特点,选择相应的手段和方式,实现心战目的。

#### 021 动机及其功能是什么? 心理战中如何利用人的动机?

动机,是激励人行为的内在原因。人的一切有意行为都是由动机引起的。人的动机是其个性倾向的重要组成部分,在个性心理结构中占有重要地位,是连接需要和行为的中介。动机体系是个体积极性的源泉,具有唤起行为的始动作用,维持行为趋向一定目标的志向作用,使行为容易进行强化作用,为达到目标形成一定行为方式的调整作用。依据不同的标准,可将人的动机分为:原始性动机与衍生性动机,高尚、正确的动机与低级、错误的动机,主导动机与辅助动机,长远动机与短暂动机,直接动机与间接动机等。人的动机具有原发性、潜伏性和实践性等特性。动机产生的基本条件主要有内部动力、目标引力和外界压力。在实践活动中要善于科学预测和掌握对象的动机,满足其合理现实需要,培养参与活动兴趣,确立高尚的理想、坚定的信念和科学世界观,强化工作动力;通过揭示活动目标的价值和意义,合理设计活动内容,创造多种有利于人们发展的条件,协调好人际关系,营造良好的物质文化生活环境和工作心理环境,增强人们对完成任务的吸引力;通过规定明确的任务目标,广泛开展争先创优活动,建立严格的监督机制,营造健康向上的群体舆论氛围,变压力为动力。同时,准确预测和掌握对方内在的竞争行为动机,有针对性地采取多种方式方法,诱导其产生有利于己方而不利于对方的动机。

#### 022 兴趣及其功能是什么? 心理战中如何运用人的兴趣?

兴趣,是人们积极探究、认识和爱好某种事物的个性倾向。它是认识中的倾向,是人的个性倾向的重要组成部分,具有倾向性、广博性、中心性、稳定性和

效能性等特点。依据不同标准,可将人的兴趣分为:物质兴趣与精神兴趣,直接兴趣与间接兴趣,高尚兴趣与低级兴趣,稳定兴趣与短暂兴趣,有效兴趣与无效兴趣等。兴趣能使个性积极化,是产生动机的成分之一。兴趣可以提高人的认识速度和水平,从而获得渊博的知识和娴熟的技能;能够激发人的积极情感,保持良好的心境;能够增强人们克服困难和完成重大任务的勇气,形成良好的意志品质。良好的兴趣对人实践活动起准备作用,对正在进行的活动起推动作用,对实践活动的创造性起促进作用,对实践活动的结果起检验提高作用。事实证明,只有人们酷爱的事物,才能心有趣地博采,孜孜不倦地钻研,锲而不舍地追求,百折不挠地探索,不辞辛苦地登攀。在心理战中,运用兴趣理论激发部属的工作热情,必须进行实践活动目标价值教育,采取灵活多样的活动方式,强化兴趣刺激物,善于运用兴趣迁移律以趣导趣。同时,应善于了解和掌握对手的兴趣和爱好,选择相应的方式方法,诱发其消极竞争和失败情绪,削弱对方实力的积蓄和发展。

#### 023 理想及其特点是什么? 心理战中如何发挥理想的作用?

理想,是指以社会现实生活发展的客观规律为依据,经过努力有可能实现的想像或对某种超前境界的向往和追求。它是人个性倾向的最高表现形式,是产生动机的主要因素。理想受社会历史条件制约,具有时代性、多样性、层次性、现实性和超前性等特点。它可分社会理想、道德理想、职业理想和生活理想等。理想是人的心理活动和社会实践活动的强大动力,是人强大的精神支柱,是动力生成的重要因素。在心理战中,应善于运用理想的力量调动部属的工作积极性,努力把岗位理想与社会理想、集体理想与个人理想、现实理想和长远理想、工作理想与生活理想有机统一起来,使他们即使在艰苦的工作环境始终拥有理想的无穷力量。同时,善于用真理的力量和铁的事实,戳穿对手“理想”的虚假本质,使其理想的精神支柱遭受毁灭性打击。

#### 024 信念及其标准是什么? 如何发挥信念的心理战价值?

信念,是人们对某种认识的真实性和正确性的坚定不移的信仰,并经常用来支配自己行动的个性心理倾向。它以理想为核心,是认识、情感和意志的“合金”,表现为人对自然和社会的理论、原理、结论和知识的真实性坚信不疑,反映人的生活立场,支配人的行动。从这种意义上,又可把信念理解为所遵循的与理想相联系的信仰。它是激励人们按照自己的观点、原则和世界观去行动的被意识到的需要系统,是产生动机的因素之一。依据不同的标准,可将人的信



念分为:唯物信念与唯心信念,政治信念与经济信念,科学信念与非科学信念,进步信念与反动信念,个体信念与群体信念等。信念的突出特点是“信”。信念确立的标准:对信念的知识有牢固而深刻的理解,并确信它是真理;在需要捍卫自己的信念时,表现出很强烈的情绪和情感,并在任何情况下都能捍卫自己的信念;有独立地把信念运用到实践活动中的技能,行动自觉,言行一致。信念是人认识事物的出发点、思维活动的中介、判断是非的标准、激励人活动的精神支柱、群体活动的心理前提。在实践活动中,应善于运用信念的力量,激发部属高昂的工作热情;善于研究和掌握对手的信念,揭示其信念的脆弱性,运用科学有效的心战战法,攻击其信念系统,致其精神崩溃。

#### 025 价值观及其种类是什么? 心理博弈中如何运用价值观?

价值观,是人们用来对事物及其意义评价的观念系统,是推动并指引人们采取决定和行为的价值取向和标准尺度。它是人的个性倾向性的最高层次,是认识、情感和意志活动的结晶,是引起人的动机的重要因素,往往受制于人的世界观。价值是人的自身力量在社会实践中物的对象化,价值观渗透在精神文化和物质生活之中,它作为人的精神科学的心理学问题是无法回避价值规律的。依据不同的标准可将其分为:政治价值观、经济价值观、军事价值观、文化价值观和宗教价值观;理论价值观、实践价值观和审美价值观;自然价值观和社会价值观;个人价值观和集体价值观;唯物主义价值观和唯心主义价值观;自我趋向价值观和他人趋向价值观;工具性价值观和终极性价值观;等等。价值观,是个体在社会化过程中通过教育、实践、观察和强化等方式将社会价值逐步内化而形成的。人的价值观在人的整个动机活动中起自我意识、自我评价、自我体验、自我调控的作用。人的价值观是主观性与客观性的统一、选择性与制约性的统一、稳定性与可变性的统一、自然性与社会性的统一、现实性与历史性的统一。在心理博弈中,应善于进行考查和辨析对象的价值观,如:两难选择,自由选择,考虑各种选择的后果后做出选择,估计并珍重自己做出的选择,自愿地向众人证实自己的选择,在选择的同时做出相应的事情,以始终一贯的方式行动。要善于运用价值观的作用及其形成规律来激发部属高昂的工作热情,深刻揭示其行为活动的价值,将活动的价值与个体的价值有机统一起来,褒扬优良价值观,贬抑不良价值观。同时,可诱导对方的价值冲突,引发其价值认知失调,动摇其价值观,或使其价值观形成于我有利的转变和调整。

## 026 能力及其种类是什么? 心理战中如何运用能力原理?

能力,是保证实践活动顺利进行并直接影响实践活动效率的心理特征,是人的个性特点的重要组成部分,是个体完成任务的必备条件。人的能力是有差异的,它通常体现为发展水平、类型、表现的早晚等差异。按照不同的标准可将人的能力分为:一般能力和特殊能力;认知能力、操作能力和社交能力;模仿能力和创造能力;显现能力和潜在能力等。一般能力,是指完成各种实践活动中表现出来的共同能力,如,人的感知能力、观察能力、注意能力、记忆能力、想像能力和思维能力等,是人有效地掌握业务知识和技能,胜任本职工作的基本条件。特殊能力,是指人从事具体专业活动所必须具备的能力,通常由与该项活动内容相符的多种能力结合而成,如,领导者的政治洞察能力、谋划决策能力、组织指挥能力和管理教育能力等。人的能力是在先天素质的基础上,通过社会实践、环境、教育和主观努力而逐渐形成和发展的。现代高素质人才应具备的主要能力包括:敏锐的信息洞察能力、高效的吸纳新知识能力、娴熟的操作能力、高超的谋划能力、良好的心理调控能力、与时俱进的开拓创新能力、顽强的生存发展能力和出色的现代竞争能力等。在社会实践活动中,一方面要准确地了解和掌握所属人员的能力结构和个别差异,充分发挥每个人的观察、分析和判断等一般能力,以及业务知识和操作等特殊能力,并善于综合集成个体能力优势,形成科学的能力结构和势能优势,产生奇强的整体合作能力;另一方面,要善于准确地了解和掌握对手能力的优势和劣势,有针对性地运用各种有效策略,抑其之长扬其之短,以己之长击他之短,增强实践中的竞争能力。

## 027 气质及其种类是什么? 心理战中如何运用气质理论?

气质,是人的高级神经活动类型在其行为和活动中的表现,是人的个性心理特点的组成部分,主要反应人的心理活动的动力特征,即强度、速度、稳定性和指向性等。按传统的气质分类方式,可将人的气质分为多血质、胆汁质、粘液质和抑郁质四种类型。多血质型的人,以较强、平衡而灵活的神经活动类型为基础,具有高度的灵活性,观念更新快,易于适应千变万化的环境,应变力强,兴趣广泛,情感外露,溢于言表。胆汁质型的人,以强而不平衡的神经活动类型为基础,在实践活动中情绪、情感发生迅速,体验强烈而持久,心境变化剧烈而表露于外,言语和动作反应灵敏而有力,感受性低而耐受性高,精力旺盛不易疲劳,具有坚韧性、不怕挫折,容易冲动难以自制,勇敢果断但容易急躁、粗心。粘液质型的人,以强、平衡而不灵活神经活动类型为基础,做事专心,有较强的克

制力,心向于内,注意力集中而难以转移,言语动作稳定迟缓,冷静踏实,不尚空谈,有因循守旧的倾向。抑郁质型的人,以弱的神经活动类型为基础,情绪、情感体验深刻而稳定,不易变化和外露,感受性高而耐受性低,有多愁善感、优柔寡断、敏感多疑、刻板有余、灵活不足的表现。通常情况下,单一气质类型的人较少,多数是混合型兼有某种气质倾向。一般来说,人的气质是不易改变的,但在遭遇重大刺激、环境强烈约束和坚强意志力的作用下,气质也能发生较大变化。人的气质是可以测查和掌握的。在实践活动中,一方面,要善于运用气质理论准确了解和掌握所属不同人员的气质特征,因人而异地分配活动角色和任务,客观地评价人员的行为表现;另一方面,要准确了解和掌握对方人员的气质特征,利用其气质中的不良因素,增强心理战战法运用的科学性和准确性,诱其心理错误,产生行为偏差。

#### 028 性格及良好性格是什么? 心理战中如何培养和利用?

性格是人对客观现实的稳定态度和与之相适应的习惯化的行为方式。它是具有核心意义、独特和带有本质属性的个性心理特征,是人的个性特点的重要组成部分,也是人格的集中表现。人们在社会活动过程中,受到客观事物的种种影响,经认识、情感和意志活动融合在个体反映系统中保存下来,形成一定的态度体系,以一定的方式表现在个体的行为方式中,构成其特有的行为方式;它与世界观、人生观紧密相联,对个性的其他方面,如气质的培养和改造、能力的发展和发挥,以及兴趣、动机和需要等起制约作用。人的性格是在长期的工作、生活中锻造、锤炼而成的。它是复杂性和规律性、共性和个性、稳定性和可变性、良性和恶性的统一。依据不同标准,可将人的性格分为:理智型、意志型和情绪型;内倾性和外倾性;独立性和顺从性等。人的性格特征主要包括态度特征、意志特征、情绪特征和理智特征。人的性格有好坏之分,对人的生存、发展、事业和作战胜负有重要影响。良好的性格是人战胜一切困难的决定性心理因素,其主要表现:热爱祖国、爱憎分明、忠于职守,机智灵活、勇敢果断、坚韧顽强,精诚团结、坚贞不屈、乐于奉献,坦诚直爽、乐观向上、宽宏大度,勤奋刻苦、一丝不苟、精益求精,崇尚科学、与时俱进、善于创新,谦虚谨慎、艰苦奋斗和自制自律等。培养良好的性格,必须使人确立科学的世界观,具有坚定的思想基础;进行良好的教育引导,提高人的自我意识修养;丰富科学文化知识,加强人的实践锻炼;在艰难的工作、生活环境中进行磨炼和摔打;创造良好环境,树立先进典型;针对性格的个别差异,因人施教;严格要求、严格管理,在点滴中教化、养成。在心理作战中,要善于准确了解和掌握所属人员的性格特征,正确使



用不同性格特点的人完成与性格特征相匹配的任务,针对每个人的不同性格特点塑造良好的性格。同时,要善于把握对手的性格特点,选择适用的策略,施谋用计,诱导其做出错误判断和决策,创造于己有利的竞争态势。

#### 029 态度及其改变是怎样的? 攻心活动中如何转变对象的态度?

态度,是人对某一对象所持有的评价和行为倾向。态度由认知、情感和意向三个要素构成。态度的核心是价值。影响和制约态度的主要因素是社会环境、个人的需要、知识、所属的群体、心理特征、创伤和偶发刺激。态度具有社会性、针对性、相对稳定性、协调性、内隐性和个体差异性等特点。它的主要功能包括自我表现、自我认同,自尊和自我价值感,自我防御,印象动机等,它决定人对外界事物的判断和选择,预定人对事物反应的模式,影响着人的忍耐力、学习和工作效率。态度的改变有强度、方向两个方面,一般经历服从、认同和内化三个阶段。影响态度改变的主要因素:一是态度形成的时间性和一惯性、表现的极端性和复杂性、结构的协调性和与个人理想、信念、价值观的关联性;二是被宣传者的智力水平,权威主义倾向,自尊心和自卫的强度,独立性,情境,想象力的丰富性,性别、年龄和遗传,当时的需要,自由选择度,嵌入程度和差距;三是宣传者的可信性因素、专业性因素和表达因素;四是宣传的内容,如差距、实用性、新颖性、价值和真实度;五是情境因素中的预告、分心和重复等。影响和转变对象态度的主要方法:输送新知识,提供事实信息,改变对客观事实认识的层次和角度,引导对象参与活动,接触了解对象,角色互换,团体规定,以理服人,双面宣传,逐步提高要求,强化利益相关性等。态度测量的方法主要包括:观察、面谈、自由反应、问卷量表、投射调查、生理反应和设置情境等。

#### 030 健全的人格特点及其在心理博弈中的意义是什么?

人格,是指在社会生活的适应过程中,一个人对自己、他人和事物在其身心行为上所显示的独特个性,是一个人所具有的稳定的心理特征的总和,又被称为个性。它是一个稳定的特性和倾向系列,决定着人们思想、情感和行为的同时性和差异性;是认知、情感和行为的复杂组织,赋予个人生活的倾向和模式,反映着人的天性与教养。人格反映一个人总面貌和基本心理品质,决定和影响一个人的生存、发展。影响人格的因素包括:遗传、环境(如文化、家族、团队成员和生活经验)、教育等。其主要构成主要包括适应性、社交性、道德性、利他性和智力开放性等因素。健全人格行为的主要表现:自尊与尊他、自知与知他、自律与他律、自强与强他、自胜与他胜,稳定与灵活、个体与情境、需求与现实等

等因素之间和谐统一。健全的人格会引导个人的心理和行为向正确的方向前进,推动个人事业成功;不健全的人格往往使人误入歧途,甚至一事无成。高尚的人格极富魅力,对团队和群体人际关系有很强的影响力和感染力。在心理博弈中,要善于运用和发挥人格的力量,增强心理信息的品质,保持心理信息的持续性作用,提高心理信息传播的亲合力、渗透力和影响力。健全己方人员的人格,塑造坚定的信念、爱憎分明的立场,能更好地激发对敌仇恨和昂扬的斗争热情;增强心理防御力,防止对方利用人格力量实施虚假欺诈。

### 031 人的心理作用机理是怎样的?

人的心理作用是控制和反映的对立统一,是人在心理信息的操作和感受等传输过程中产生的。现代神经心理学研究表明,心理信息的储存是以生物化学方式来实现的,心理信息的活动形态是通过神经细胞内的生化物质、膜电位、神经介质等物质通过生化作用而产生的神经电记号进行的。“控制”是在主体整合和心理相对独立的整合作用下,从心理结构的某运动中枢中提取并传输给外层信息受控器(也称“效应器”)——肌肉、腺体等,引起受控器活动的心理过程。“反映”是体内活动或外界信息刺激相应感受器转化为心理信息,从而导致相应感知中枢形成相应感知觉的心理过程。神经中枢,尤其是脑,是储存和汇集信息的地方,是心理的核心;受控器和感受器则是心理器官的外围。在心理活动过程中,控制以中枢为开端,以外围为终末;反映则以外围感受器为开端,以中枢为终末;控制和反映的相互作用统一于人的各种心理过程,并产生实体内外的心理综合作用,这种作用随着内部心理信息和外部心理信息、自然心理信息和社会心理信息等心理信息的性质、内涵和成分等的不同而表现出丰富多彩的面貌。人的一切活动都是在其心理支配下进行的,在心理博弈活动中只有把握对象的心理对自身行为的主导作用特点和规律,才能提高心理战效能。

### 032 什么是心理素质? 心理战中如何利用心理素质?

心理素质,是心理素养和心理品质的总和。它是对人心理综合状况规定性的一种概括说明,是在心理过程和心理特征中表现出来的不同心理质和量的总体面貌。它是在先天生理素质的基础之上,通过后天生活实践和环境教育逐渐形成和发展的。心理素质具有综合性、内隐性、时代性、社会性、差异性和动态性等特征。它有高低、优劣之分。良好的心理素质主要包括:出色的注意力、观察力和记忆力,优秀的思维品质,较强的心理适应能力,一定的竞争力和胜挫力,合理、现实的需要,善于交往、能与不同特点的人共事,良好的性格,高尚的

兴趣,积极的情绪和情感,坚强的心理承受力(包括耐疲劳能力、抗恐惧能力、抗震撼能力和抗持久强烈刺激的能力),坚韧的意志品质,崇高的理想和信念,科学的世界观、人生观和价值观,顽强的战斗精神等。在心理战中,一方面,要准确了解和掌握所属人员的心理素质状况,结合不同任务有针对性地培养和提高所属人员的心理素质,科学制定和实施作战计划,使他们充分发挥自身心理优势;另一方面,要针对对方的心理素质状况,把握其心理敏感点,合理利用其心理强、弱点,优化心理战战法,击中其心理要害,突破其心理防线。

### 033 心理支柱及其特点是什么? 心理战中如何利用心理支柱?

心理支柱,是指在人的心理活动中起核心、支配、动力和协调等主要支撑功能作用的特殊心理结构状态。精神支柱是心理支柱的高级表现形式。一个国家和民族的精神支柱,是其振兴和发展的力量源泉,没有被普遍接受的、强大的精神支柱,就没有凝聚、和谐、团结的基础。心理支柱具有普遍性、可信性、动力性、价值性、内隐性、差异性和社会性等特征。依据不同标准,可将心理支柱分为:唯物主义的支柱和唯心主义的支柱,高级的心理支柱和低级的心理支柱,个体心理支柱和群体心理支柱,国家心理支柱、民族心理支柱和军队心理支柱,己方心理支柱和敌方心理支柱等。强大的精神支柱是综合实力的重要组成部分,是软实力的主要标志,是克敌制胜、战胜艰难险阻、抵制各种错误思潮和进行各种活动的重要保证。一个人或一个群体的心理支柱一旦被击垮或摧毁,就会彻底丧失抵抗力和进取信心。在心理作战中,必须高度重视心理支柱对己方人员的重要影响,把握心理支柱形成发展的客观规律,探索和培育具有强大生命力的、特色鲜明的精神支柱,增强群体的凝聚力;同时,应积极把握和利用对方的心理支柱,对其政治上的盲从心理、军事上的迷信心理和侥幸心理、文化上的敌对心理和优势心理等,以真理的力量和雄辩的事实,进行有针对性的心理影响和攻击,摧垮其心理支柱,毁灭其精神支柱。

### 034 认知结构及其作用是什么? 心理战中如何运用认知结构理论?

认知结构,是指个人认知各种要素及其相互关系的动态组织。它由个人过去的知识经验组成,是头脑中形成的原有的知识和经验系统;它反映着人对某一方面的经验、信念、感情和总的看法。认知结构是一种心理结构,也是一种支配人们对信息选择、解读和贮存的一整套心理机制。认知结构的心理机制主要包括:原型机制(也称概括机制)、行为归类机制、行为导向机制和自我认知机制。认知结构的主要作用:认识信息,即使用思维搜索引擎查找与摄入信息基



本特征相关联的基模或认知要素;选择信息,即将连续不断的信息流分割为许多片断,按照自己的有关假设、预测、愿望进行选择,相合则取,不合则舍,并组织、划分成有规则、有意义的信息单元或信息团体;解读信息,即在行为、人物、事件之间假设一种固定的联系,使复杂的世界变得易于理解和预测;贮存信息,即在认知结构的作用下把那些与原认知结构内容联系紧密的可理解和阐释的信息保存在记忆中;自我发展,即信息在心理系统从非平衡态运行至平衡态的过程中,形成带程序或基模的新认知结构。在心理战中运用认知结构理论,必须研究和掌握心战对象的认知结构,以及与其作用紧密的社会发展状况、社会历史、文化传统、民族风俗、生活和思维习惯等因素,把握心战对象的认知风格、认知情绪和认知能力等心理认知体系,适应其心理认知的主动性和选择性特点;运用认知结构原理,巧妙地设计、选择和运用恰当的心战内容和方法,增强心理战的针对性和有效性。

#### 035 心理模式及其特点是什么?良好的心理模式表现在哪些方面?

从心理活动相对静态观点看,心理模式是指相对标准化、固定化的心理样式;从心理活动动态观点看,心理模式是指心理活动变化的固有态势。心理模式的突出特点:相对的稳定性、潜在的变化性、显著的社会性和一定的差异性。研究心理作战中对抗双方的心理模式,掌握其特点和规律,有助于制定科学的作战计划,增强心理作战的效果。依据不同的标准,可将心理模式划分为:儿童心理模式、青少年心理模式、中年心理模式和老年心理模式,个体心理模式和群体心理模式,学习心理模式、犯罪心理模式、病理心理模式和消费心理模式,交往心理模式、旅游心理模式,军事心理模式(如进攻战心理模式和防御战心理模式)、政治心理模式、文化心理模式、宗教心理模式,等。心理模式的具体内容包括:心理活动强度,心理活动速度,心理活动方式,心理活动预期状态,心理活动的一贯顺序,心理活动的习惯性影响因素,等等。良好的心理模式突出表现在:心理活动迅速高效,心理活动方式新颖,心理活动能级惯常性,心理活动幅度自律性,心理活动内容整合性,心理活动时空关联性。

#### 036 心理定势及其特点是什么?心理战中如何利用心理定势?

心理定势亦称“心向”,是指人对外界事物反映的一种心理准备状态,即先前心理活动对当前心理活动的影响,体现心理活动的选择性。它是个体在每一具体时刻对当前事物采取的活动模式,具有习惯性、定向性、自觉性、模式性、稳定性、一致性等特点。心理定势的表现是多方面的,如,知觉定势、记忆定势、想

像定势、思维定势、注意定势、情感定势、需要定势、运动定势、时间定势、空间定势、意识定势等。思维定势是认知定势的核心表现,也是心理定势的集中表现。定势是人们在长期认识和变革现实生活实践过程中逐步形成的,是需要和客观情境的产物;同一心理定势可以表现在不同的活动中,任何活动都是在一定的心理定势基础上进行的。心理定势有积极和消极之分。积极的心理定势可以促进和提高活动效果,消极的心理定势可以阻碍和降低活动效果。在心理作战中,一方面,要善于利用、强化和培养己方人员积极的心理定势,不断积累心理战经验,提高己方人员对复杂条件下多变情况的快速、准确反应,保证任务圆满、顺利地完 成;帮助所属人员有效地抑制和克服消极的心理定势,避免由其产生的僵化、固执、呆板、狭隘等不良行为后果。另一方面,要善于运用灵活多变的心理战战法,促使对方产生消极的知觉、思维、时空等心理定势;利用其各种心理定势的特点规律,诱使对方做出错误判断、定下错误决心,做出有利于己而不利他的行为结果;要善于利用高新技术和新战法,促使其产生心理预期失败的心理定势。

### 037 心理预期状态及其影响因素是什么? 心理战中如何利用它?

心理预期状态,是指个体或群体在心理上预示和期望行为后果的状况和态势。它是人对未出现的行为后果在心理上的预见和期望,而不是现实的行为结果。良好的心理预期状态是一种动力,是己方实力由潜在状态转化为现实状态的心理条件,是生成综合能力的重要因素。心理预期状态是由一定的认知、情感和意向成分统一活动的结果,是随着客观事物的变化发展而变化发展的,是个体或群体自身从实践中得出的认识和预见,具有潜伏性、内隐性、多样性、复杂性、差异性等特征。依据不同的标准可将其分为:增力的心理预期状态和减力的心理预期状态,个体的心理预期状态和群体的心理预期状态,对方的心理预期状态和己方的心理预期状态,领导者的心理预期状态和群众的心理预期状态,积极的心理预期状态和消极的心理预期状态,胜利的心理预期状态和失败的心理预期状态等。影响心理预期状态产生和发展的主要因素:一是主观因素。主要包括:生理状况,理想、信念、世界观、人生观、价值观、认知、情感、意志、需要、动机和性格,知识经验,训练水平,技能和智能,对相关信息掌握的程度等。二是客观因素。主要包括:自然环境、物理环境、社会环境,教育、舆论、谣言,心理信息刺激物的性质、强度、速度和效度,生存发展条件和保障等。在心理作战中,一方面,要准确掌握所属人员的心理预期状态,充分运用各种心理信息刺激物,营造积极、增力的心理预期状态,克服和纠正消极、减力的心理预

期状态;另一方面,要研究和掌握作战对象的心理预期状态,运用各种有效的心理战战法,有针对性地施加适度的心理刺激物,使其产生有利己方、不利于对方的失败的心理预期状态。

#### 038 什么是心理弱点? 其表现主要有哪些?

心理弱点,是指个体或团体心理系统中最容易被对方所利用、影响或操纵的脆弱环节或方面。它是相对心理强点而言的,是一种缺陷性心理或障碍性心理。心理弱点关系到心理反映的质量问题,说明心理反应是否正常。心理弱点具有普遍性、现实性、显现性、消极性等特征。心理弱点在心理战中的主要表现:主观武断、不善纳谏,优柔寡断、缺乏主见,敏感多疑、性情孤僻,轻信鲁莽、义气用事,消极心理定势,自我保全心理,固执偏见、刚愎自用,胆小怯懦,喜怒无常,疲塌粗心,意志薄弱、萎靡悲观,墨守陈规、浅尝辄止,自私自利、骄傲自满,迷信占卜、企求鬼神等。

#### 039 心理弱点及其产生的因素是什么? 心理战中如何利用?

形成和产生心理弱点的主要因素:主观方面,如,缺乏科学的世界观指导,不能客观认识自身的心理弱点,科学文化素质偏低,一定的生理缺陷,不同类型的人格障碍,缺乏克服心理弱点和进行良好的心理教育训练的主动性等;客观方面,如家庭不良影响,学校教育不力,社会消极成分频繁刺激,所处群体社会地位低下、组织体制缺损严重、运行机制效率低,现实生存环境不良,装备技术落后等。能否准确选择心战对象的心理弱点,是实施心理攻击成功与否的关键。在心理作战活动中,指挥人员应对所属人员的心理弱点心中有数,注意把作战任务的分配与心理倾向巧妙协调,扬长避短,尽可能避免不同心理弱点的消极影响,应时刻注意消除形成和产生心理弱点的各种因素。同时,要善于选择心战对象的心理弱点,有针对性地实施心理攻击,不断增加其心理负荷,强化其弱势感,促其产生心理混乱,并按实施者所期望的方向变化和发展。

#### 040 心理敏感点及其表现是什么? 心理战中如何利用心理敏感点?

心理敏感点,是指人的心理系统对某种刺激信息具有过敏性心理反应的环节或方面。它是对外部信息刺激的心理过敏反应,主要说明对刺激信息反应的速度和强度。心理敏感点的主要表现:一是涉及主体当前渴求性问题。如,近期与己相关的重大灾难征兆,对方对己实施攻击可能采取的手段、发起攻击的时间和使用何种武器等对个人生存发展起致命作用的事物。二是涉及主体



的隐匿性问题。如,主体机密企图,不宜公开的活动动机,群体内部矛盾和冲突,个人的不光彩隐私,严重的腐败行为,不择手段获取的个人利益等。三是涉及主体的创伤性问题。如,过去历史上的耻辱,严重的失败或过失,心理的伤痛或伤疤,民族尊严的失落,国家政治缺陷等。四是涉及主体的高价值性问题。如,重大的科学发现,重大的理论创造和技术突破,重要的制度变革和政策实践,相关重要人物的突发事件等。心理敏感点是激情勃发和心理紧张的关节点,是注意集中的炽热点;它关乎主体的生存发展和成败得失,能够促使人的心理状态发生巨大变化。在心理作战中,应把握己方的心理敏感点,避免和防范敏感心理信息对自身的不利影响;恰当利用所属人员的心理敏感点,不断激发他们的高昂士气。同时,应积极组织对心理战对象的心理敏感点实施有效的攻击,击其一点,波及其余,加剧其心理矛盾和冲突,促使其心理躁动和困惑,进而动摇其信心,弱化其斗志,获取最大的作战效能。

#### 041 什么是社会心理? 如何认识心理战中的社会心理?

社会心理,是一个具有多种含义的概念。一是心理学的社会心理学认为,社会心理是指个体接受群体或社会的影响而形成的心理现象,或者说是个体心理活动的社会方面。个体心理现象分为两类:一类是作为种系发展的产物、接受自然规律制约的心理现象,如感觉、知觉、注意、记忆等;另一类是作为社会发展的产物、接受社会规律制约的心理现象,如社会认知、社会情感、社会态度、社会兴趣、社会需要、社会动机、社会角色、理想、信念、价值观、世界观、自我意识等。二是社会学的社会心理学认为,社会心理是指某一社会群体共同具有的心理现象,如风俗、习惯、传统、时尚、舆论、暗示、感染、模仿和从众等,具有历史性、民族性和阶级性等特点,并受到群体共同活动的特点、群体的物质文化生活条件、群体的社会地位、群体的生活方式及其人际关系、群体所处的宏观社会环境的制约。现代社会心理学诞生之前,在社会哲学思想中指某种客观的精神实体,并认为正是这种精神实体决定了一个民族或社会群体的语言、神话、宗教、文化、风俗等共同的精神面貌。心理战中的社会心理,主要是指社会民众的心理状态和心理活动。它是相对于参加心理战人员的心理而言的,主要包括:个体社会心理和社会行为,社会交往心理和行为,社会心理对战争的影响,群体心理、民族心理和性别差异心理等。社会心理准备对心理战进程的影响很大,它是进行心理战准备的基本内容,是实现快速动员的基本保证,直接影响到心理战的进程和结局。加强社会心理特别是心理战中的社会心理研究,对于正确地运用社会心理活动规律,科学组织心理进攻和心理防御具有重要意义。

#### 042 民族心理及其构成、特征和在心理战中的作用是什么?

民族心理,是指构筑在一个民族的经济地域和共同历史条件基础之上并渗透着该民族共同文化传统、决定着该民族性格和行为模式的共同心理素质、心理倾向和精神结构。它实质上就是该民族的文化传统以某种方式进入民族成员的心理并留下烙印的过程,从这个意义上说,民族心理也可称为民族文化心理。民族心理的基本构成主要有:民族心理过程(包括民族认识、民族情感和民族意志),民族心理特征(包括民族个性心理倾向,即民族需要、民族动机、民族兴趣、民族理想、民族信念、民族价值取向等;民族个性心理特点,即民族气质、民族性格和民族能力等),民族思维方式,民族意识和自我意识。民族心理是在共同语言、共同地域、共同经济生活、共同文化及历史发展特点的基础上形成和发展起来的,有的与民族宗教、民族信仰,甚至民族历史遭遇和民族地位有紧密关系。民族心理具有共同倾向性、社会历史性、相对稳定性和一定的地域性等特征。一个民族越古老,历史文化越悠久,在长期民族文化交融中渗透于民众心底的深层精神底蕴就越深沉、含蓄和执著。由于社会经济、历史传统、地理环境和生活方式等方面的差异,各个民族的民族心理也都存在相互差异。随着民族物质生活条件和社会环境的变化,民族之间经济、文化交流日益广泛、频繁,民族心理也随之发展变化。在战争状态下,民族心理集中表现为民族自尊心、自信心和自豪感。任何国家和民族都有自己的尊严,一旦尊严遭到外敌欺侮,就会增强民族凝聚力,爆发出维护民族或国家尊严的强烈意识、情感和动力,成为推动民族奋起抗击的伟大力量。建立在对本民族悠久历史、灿烂文化和优良传统等因素的充分理解,以及对本民族社会制度、文化教育和科技水平充分信任基础上的民族自信心、自豪感越强,为本民族而献身的精神毅力就越强。掌握各民族的性格特征和心理状况,对于制定可行的心理作战计划,实施有效的心理攻击,争取主动权均具有重要意义。

#### 043 宗教心理及其特点是什么?它在心理战中的作用有哪些?

宗教心理,是指宗教活动对人们心理的影响以及在这种影响下人们的行为所体现出来的心理活动规律。它主要包括宗教信仰和宗教崇拜。苏联心理学家德·莫·乌格里诺维奇在他的《宗教心理学》中指出,宗教信仰与人的情感是紧密结合的,即当情感过程指向超自然对象时,情感过程就转变成宗教信仰。而宗教崇拜则可以被称为绝对化的情感过程。宗教心理能够对人们的生活、文化艺术、风俗习惯、道德观、价值观、人生观等产生重大影响,成功运用宗

教心理可以加深和扩大心理战效果。宗教宣扬超自然力量对人类社会和自然环境的支配作用,从而引发人们对其敬佩、崇拜和服从。它的产生和延续是人们的需要决定的,能够使人得到现实中无法获得的某种程度上的精神、情感的满足和补偿。宗教心理的主要特点:一是麻醉性。宗教对人的影响往往是长期、持续和深层的,有时甚至是与生俱来,与民族和国家意识不可分割,具有很强的情感影响。在这种情况下,宗教心理一旦形成,就根深蒂固,以至于可以使部分信徒放弃自我意识或在意识上摆脱困境,自觉或盲目服从宗教的指引,有时甚至可以使信徒进入狂热状态,激发出巨大潜能。二是聚合性。宗教往往拥有和平和友善的外衣,其组织结构也多为松散和家庭式的。在这种情况下,虚无的绝对权威可以任意做出符合大多数信徒利益的承诺而无须承担责任,逐渐形成信徒的自觉服从并最终引导信徒为了共同目标,在一定范围和程度内互相扶持,表现出聚合性。三是独立性。美国心理学家奥尔波特在《个人及其宗教》中就指出,每个信徒的“宗教经验”都是独特的,“个人的宗教探索之路都是独一无二的。”对此,心理学家 A·马洛斯和 W·克拉克都有过相似的表述。这在一定程度上表明宗教心理在信徒中是各自不同的,即对于宗教每个信徒都有自己的理解。宗教心理在心理作战活动中的主要作用:一方面,可以巩固己方心理防线,增强战斗力。宗教对信徒的号召力有时是巨大的,通过宗教可以培养教民的尚武精神。在战斗中,宗教还可以激励士气,提高部队的战斗力和对恶劣环境的承受力。另外,有的国家和地区还通过宗教控制思想,保持民心、军心的稳固,增强对各种心理攻击的抵抗力。另一方面,对宗教心理的利用还可以形成对敌方的心理攻击。许多战争实践表明,利用宗教心理可以离间对方的宗教情感,造成对方宗教内部或宗教间的冲突,形成敌方整体的不稳定;利用宗教心理还可以激起对方对我的同情,降低敌军士气和战斗力。如在军事方面,苏联入侵阿富汗的战争中,阿抵抗力量就曾运用宗教心理,成功瓦解了苏军伊斯兰教士兵的战斗意志,迫使苏军重新进行军事部署。

#### 044 政治心理及其种类是什么? 其形成变化的原因有哪些?

政治心理,是指人们对一定的政治实体、政治观点、政治活动、政治关系、政治过程和政治后果等政治现象的心理反映。它是非理论化的社会政治意识,反映并影响着社会政治现象的发展过程,是构成社会政治氛围和政治环境的有机成分。政治心理的主要表现:政治认知、政治情感、政治意志、政治需要、政治动机、政治兴趣、政治态度、政治愿望、政治能力、政治理想、政治信念,政治意识、政治观念、政治角色、政治舆论、政治谣言、政治偏见、政治成见和政治思潮等政



治心理过程和政治心理特征。它推动人们为实现一定的政治理想而不懈地追求、执著地奋斗。政治心理的各方面相互联结、相互依存,构成一个有机的整体。依据不同的标准,可将政治心理分为群体政治心理(如政党政治心理、阶层政治心理、社团政治心理、民族政治心理)和个体政治心理(如政治人物政治心理、一般个体平民政治心理),情景政治心理、角色政治心理和代际政治心理等。政治心理具有社会历史性、阶层性、个别差异性和预示性等特点。政治心理的产生和发展受人们或集团的阶级利益、政治地位、社会经济、民族文化背景、社会风气、政治事件、政治思想和政治观念等因素的影响,有其特定的存在条件、特定的内容和形式。政治心理由社会经济及建立在经济基础上的政治制度所决定,又反作用于社会经济和政治制度。它是个体政治思想观念形成的基础,是联结社会生活和社会政治思想的中介;它影响政治稳定,是社会政治形势的“晴雨表”;它是政治力量组合分化的重要原因,是形成社会政治气氛的重要因素;能促使政治理论的发展,是制定政纲、政策的基本依据之一。掌握影响和控制作战对象政治心理的主动权,是赢得心理作战,尤其是政治作战胜利的关键。

#### 045 外交心理及其构成是什么? 影响其变化因素有哪些?

外交心理是指国家或政治集团利用和平手段行使主权活动过程中的心理反映。它能够反映和体现一个国家、一个民族的尊严和风貌,是塑造国家、民族和军队国际形象的重要条件。良好的外交心理是赢得政治、经济、军事和文化外交斗争主动权的重要因素。它主要包括:外交认知、外交情感、外交态度、外交动机、外交需要、外交理想、外交信念、外交价值观、外交角色、外交沟通、外交期望、外交评价和外交威望,等。依据不同的标准,可将外交心理分为政治外交心理、经济外交心理、军事外交心理、文化外交心理和宗教外交心理,群体外交心理和个体外交心理,国家外交心理、首脑外交心理、政党外交心理、社团外交心理等。外交心理具有主权性、原则性、敏感性和活跃性等特征。影响外交心理发展变化的主要因素:国家或政治集团政治意识,政治和经济制度,政治、经济、军事、文化和科技等综合实力,战争态势,外交政策、策略,外交内容、形式和手段,外交结果,民众心理愿望满意度等。研究和掌握外交心理发生、发展及其活动的特点和规律,对于科学地指导战争,正确处理国家、民族或地区间的武装冲突,争取有利的国际舆论环境,赢得国际社会的同情、理解和支持,夺取外交斗争主动权等均有重大意义。

#### 046 偏见及其表现是什么? 心理战中如何应对和利用偏见?

偏见,是指不依充分的客观事实为依据而对某人、某群体和某事物的一种偏于一方的片面乃至错误的见解、看法和态度。其主要特征:以有限的或不正确的信息来源为基础;认知成分是刻板印象;有过度类化的倾向,强调共性而忽视个别差异;先入为主的并渗透浓厚个人感情成分的判断,即使得到真实信息仍固执己见。偏见在社会现实中的表现很多,如,社会偏见,政治偏见,思想偏见,文化偏见,民族偏见,宗教偏见,地域偏见,军兵种偏见,战法偏见,性别偏见,年龄偏见等。偏见是缺乏可靠的事实根据,摄取了一些道听途说的信息,掺杂了生理、情感、意识、思想、传统习惯等各种复杂的因素而产生的。社会偏见往往具有深厚的社会历史渊源,与政治、经济、文化和心理等多种因素复杂地交织在一起,顽固性强,很难克服和纠正。在心理作战中,必须正确认识偏见的实质和危害,以充分的客观事实为依据,客观公正地处理实践活动中的一切问题,克服和避免由于偏见所导致的不良后果;尽量寻求所属不同群体之间的共同点,增加沟通、交流和接触,建立共同的目标;在认知上将群体成员个体化,克服各种成见和刻板印象。同时,对敌应充分利用其内部所存在的各种偏见,扩大和激化内部矛盾,促其产生更多、更深的偏见,削弱其向心力和凝聚力。

#### 047 什么是侥幸心理? 心理战中如何应对和利用侥幸心理?

侥幸心理,是指企求得到不应该得到的、或获得意外成功,以及意外地免除不幸事物的心理反应。其特征:一是投机性。它把希望寄托在偶然的因素上,或者说是渴望机遇的突然降临,而不是努力创造条件,取得成功。二是幻想性。它只是一种内心主观期望,而不依据客观事物的规律来采取行动,因而没有客观基础,是一种空想。三是隐蔽性。为了达到一定目的(包括不良行为的目的),总是千方百计进行欺骗、掩盖和伪装,事前很难看出端倪。四是强化性。侥幸行为要么使自己的欲望得到满足,要么使自己的不正当行为免受处罚,一旦成功后会进一步强化侥幸心理;同时,还会对他人产生榜样、示范作用,强化他人的侥幸心理。具有侥幸心理的人,在心理对抗中往往在条件不明、把握不大的情况下急于投入行动;在处境危艰、情势紧迫的情况下,被迫做出某种冒险抉择,追求“险胜”;对手情况的侦察和分析判断粗枝大叶,不求甚解,把成功的希望寄托在对方的愚蠢和失误上,等等。这些在重大活动中都是必须避免的。任何带有侥幸心理的行为都是“兵家”大忌,都会给己方带来不可估量的损失,为对手造成有利的可乘之机。应正确认识侥幸心理的本质及其危害,在

行动中自觉克服各种侥幸心理,按照事物发展的客观规律办事。同时,善于诱导和利用对方的侥幸心理,不断扩大战果。

#### 048 什么是狂妄心理? 心理战中如何把握狂妄心理?

狂妄心理,是一种不能客观地认识自己和评价别人、极端自高自大的心理反映。其主要表现:单向固执地认为自己在某方面绝对高于对方;把自己一时、一面的优势视为绝对强势;对能力比自己弱的,盛气凌人;对不及自己实力和水平的,不屑一顾;对别人一时难以做到的,嘲弄讥讽,等等。有狂妄心理倾向的人,往往看任何东西都不顺眼,自高自大;总认为自己在任何情况下都高人一筹,排斥或拒绝他人正确的意见和建议;看不到自身的弱点和不足,甚至视弱点为优势;以“老子天下第一”自居,目空一切。有狂妄心理的人会脱离群体,不能正确地认识和判断客观情况,无法按照事物发展的客观规律做出科学正确的决策,导致偏颇和错误的行为。一旦侥幸得逞,得到强化,就会产生更大的狂妄心理。狂妄心理是一种极其有害的消极心理,其产生原因:在相互比较的过程中缺乏正确的比较观;过剩的权力欲和主宰欲,谋求称霸;长期、顺境形成的消极心理定势;爱慕虚荣,寻求心理满足;夜郎自大,不自量力,等等。在重要行动中,应正确认识狂妄心理的本质和危害,自觉克服各种狂妄心理,坚持按照客观规律办事。同时,应千方百计地诱导和利用对方的优势心理和优越心理,促使其产生狂妄心理,以致其决策错误和灾难性的作战后果,使其心理瓦解。

#### 049 自卑心理及其产生的原因是什么? 心理战中如何运用?

自卑心理,是一种低估自己的、不健全的、被压抑的、无意识恐惧和情感的反映。它属于主体反常的自我意识,当理想与现实有较大差距时就会产生一种压抑、凄冷孤僻的情感体验,这种情感体验就是自卑心理。自卑心理主要表现为:过低评价自己的知识、智慧、能力、意志力等实力水平。依据不同的标准,可将其分为:长期自卑心理和短期自卑心理,轻度自卑心理和重度自卑心理,单向自卑心理和多向自卑心理,个体自卑心理和群体自卑心理等。其基本特征:一是感染性。群体中的自卑心理容易相互感染,个体不同内容的自卑心理容易相互影响。二是扩散性。自卑心理强的人往往自惭形秽,总是怀疑自己的知识能力,办事缺乏自信,畏畏缩缩、裹足不前。三是消极性。自卑心理是一种不健康的消极心理,有自卑心理的人,容易形成敏感、多疑、胆小、孤僻的不良个性,怀疑自己的实力,做事束手束脚,情绪低落,缺乏主动。长期被自卑心理笼罩的人,一方面感到自己处处不如人,另一方面又怕别人瞧不起自己,容易形



成不良的个性特征,甚至走向极端。容易引起自卑心理的主要原因:对自己和可比对象缺乏全面正确的认识,长期受挫伤和失败的情境,与比较对象的优势缺乏可比性,自身先天素质的严重残缺,等。在心理作战活动中,应注意为所属人员创造多种完成任务的有利条件,激发成员的自信心;客观认识对抗双方的优势和劣势,树立正确的比较观;针对自卑心理产生的原因,选择有效的方法,及时避免和克服各种自卑心理。同时,应善于了解和掌握和制造对手的自卑心理,充分利用扩大其弱点,采取恰当的心理战法,促其产生深度的自卑心理,以达损伤其士气、挫伤其实力的目的。

#### 050 什么是群体心理? 怎样培育良好的群体心理?

群体心理,是指人在群体活动中为了实现共同的目标,相互作用、相互影响、相互依赖而产生的心理表现。它是在人的个体心理基础上产生的,主要通过群体与个体的关系、共同活动的整合、群体舆论压力、感情生活的互动、密切交往和人际沟通等心理层面表现出来。人的群体心理主要包括:人的群体动力、群体中的人际关系、群体沟通、群体的冲突、群体凝聚力、领导心理、群体决策和组织心理等。良好的群体心理的主要特征:目标一致的统一性,心理相通的凝聚性,心理互动的感染性,归属群体的依赖性,心理产生的社会性,遵循规范的约束性,人际关系的和谐性,群体个性的特色性和特殊工作的牺牲性,等。培育良好的群体心理,必须使群体达成认知一致,形成统一而高尚的奋斗目标,引导成员角色适应;在共同活动中发扬集体的智慧,激发集体荣誉感;正确处理集体中的相互关系,营造良好的集体舆论;科学组织群体活动,提高领导的影响力;实施严格的集体心理训练,不断增强群体凝聚力和向心力。

#### 051 集体凝聚力及其影响因素是什么?

集体凝聚力亦称“集体内聚力”,是指集体对其成员和成员之间的吸引力,以及成员对集体的满意程度的总和。集体凝聚力是集体工作能力的明显标志,也是一种间接的、内隐的能力。它包括:内趋力、亲合力、号召力和约束力等。影响集体凝聚力的因素有多种,一般分为内部因素和外部因素两类。其中,内部因素包括:集体成员之间在目标、利益、兴趣、爱好和愿望等方面一致性状况,集体对成员需要的满足程度,领导者与下属成员之间的关系,集体的文化心理氛围,集体成员之间的交流频度和强度,集体中的领导方式(如民主式、专制式和放任式等),个体对集体依赖度,集体内部的奖惩方式和目标结构,群体成员数量规模和地位,群体目标性质及其实现状况,成员的思想道德和政治素质,

等;外部因素主要指外部威胁、环境压力、群体与外部的关系、不同群体之间的相互竞争,等。集体凝聚力的大小与群体工作绩效之间存在一定关系,并受到诱导性质的影响。高内聚力积极诱导的群体工作绩效最好,高内聚力消极诱导的群体工作绩效最差,低内聚力积极诱导和低内聚力消极诱导的群体工作绩效居中。影响集体内聚力的诸因素复杂多变,往往与其他一系列群体动力学特征相伴而生,在实践中应妥善加以处理和应用。

#### 052 激励及其种类和方式是什么? 心理战中应遵循哪些激励原则?

激励即激发和鼓励,就是激发人的动机,使人在某种内部和外部刺激的影响下始终维持兴奋状态的心理过程。激励可使人兴奋、产生优势兴奋中心,保持高度的积极性;它必须具有被激励的对象,激励对象有从事某种活动的愿望和动机,被激励的动机强弱是一种内在变量,这种变量只能通过表现这种积极性的行为和后果来推断。激励的心理过程是:使刺激变量(内、外刺激)引起肌体变量(需要、动机)产生持续不断的兴奋,从而引起积极的行为反应(目标导向行为和目标行为)。当达到目标,或遭遇挫折,经反馈又强化了刺激或成为一种新的刺激。如此周而复始,循环不断。激励的种类主要包括:精神激励和物质激励,内激励与外激励,正激励与负激励,单项激励与综合激励,上层激励与下层激励等。激励的主要方式包括:奖惩、荣誉、信任、赏识、升降、支持、关爱、许诺、榜样、目标和舆论等。在心理作战中应遵循的激励原则主要包括:实事求是原则,适时性原则,民主政治原则,公正公平原则,优先性原则,以人为本原则,个体差异性原则,物质激励与精神激励相结合的原则,效益性原则。

#### 053 心理瓦解及其作用表现是什么? 心理战中如何实施心理瓦解?

心理瓦解,主要是利用各种心理斗争手段,影响和破坏敌正常精神和心理状态,促其产生各种不良心理反应,抑制和削弱其战斗力的活动。它是瓦解敌军工作的重要组成部分。对敌心理瓦解的思想,在中国古代军事活动中被频繁运用。《尉繚子·战威第四》曰:“使敌之气失而师散,虽形全而不为之用。”毛泽东等老一辈无产阶级革命家,非常重视敌军心理瓦解工作,在抗日战争和解放战争时期,都收到了很好的效果。心理瓦解的主要作用表现:引发敌厌战、怠战和反战情绪;产生焦躁、不安、疑虑、恐慌、恐惧、困惑、急躁、思维紊乱等消极心理状态;致敌心理防线崩溃,精神支柱坍塌,战斗意志削弱,作战士气低落、军心涣散、民意尽失,致使其态度和行为发生变化。心理瓦解具有渐进性、扩散性、动力性和毁灭性等特征。心理战中实施心理瓦解,必须以强大的政治和军

事综合实力为后盾,采取传统和现代手段相结合,利用多种有效途径,综合运用各种科学方法,选择恰当时机,实施大量高品质心理信息刺激,持续不断地对其施加影响,使心理瓦解与政治攻势、军事打击有机结合起来,确保心理瓦解发挥更大作用。

#### 054 心理自卫机制及其作用是什么? 常见的心理自卫机制有哪些?

心理自卫机制又称自我防御机制,是指个体处于挫折与冲突的紧张情境时,在心理中形成的自觉或不自觉地解脱烦恼、摆脱困境、避免痛苦、减轻内心不安,以稳定情绪和恢复心理平衡的一种适应方式。心理自卫机制的作用有两面性:一方面,可以暂时解除当事者的痛苦和不安;另一方面,以自我欺骗来回避矛盾,摆脱困境,而现实中存在的矛盾冲突并没有得到真正解决,有时反而使问题复杂化。如果自卫机制的运用妨碍了个体对环境的适应,就容易产生心病。常见的心理自卫机制:一是否认。即个体拒不承认现实中已经发生的事实,借以缓解突然来临的打击,减轻或逃避心理上的痛苦。它是一种比较原始而简单的心理自卫机制。这种“自欺”,可以暂时缓解当事人的悲哀,为接受现实争取心理准备的时间,以便顺利进入认可阶段。二是退化。即一个人在遇到困难、遭到挫折时,一时无法应付,使心理活动退回到较早时期的水平,用较原始而幼稚的方式应付困难或挫折情境,以争得他人的同情和照顾,避免面对现实问题和承受压力。三是转移。即由于某种原因将对某一对象无法发泄的情感转向其他能够接受或比较可靠的对象身上,以便“安全地”疏泄内心的紧张。四是合理化。又称“文饰作用”,是指当一个人遭受挫折或无法达到所追求的目标,其行为表现不符合社会规范时,常常会杜撰出各种能为自我和社会认可的理由为自己辩护和解释,原谅自己,为自己开脱责任,以避免不快和失望。它是最常见的自卫机制。五是升华。即把自己不易实现的欲望转向比较崇高的目标和为群体所赞许的方向。它是心理自卫机制中具有积极意义的一种形式。六是补偿。即因各种原因使个人理想受挫或失败,转而选择其他能成功的活动加以代替,借以弥补已丧失的自尊和自信。心理自卫机制的适当应用,可以暂时有效地减轻或消除心理痛苦,为人们赢得时间,以更有效地应付外界的挑战。

#### 055 心理防线及其表现是什么? 如何构筑牢固的心理防线?

心理防线,是指在较长时期内持续保持的用来抵御和消除外部心理信息刺激和影响的心理准备状态。它是人们拒绝外部消极影响,保持内心世界原有质与量的源力量。良好的心理防线,是群体心理凝聚的基础,是抵御敌方心理攻



击、生成战斗力的重要因素,是战胜各种艰难险阻的巨大精神力量。心理防线具有相对稳定性、警惕性、排他性、可塑性和差异性等特点。其心理结构包括认知成分、情感成分和意向成分等。牢固的心理防线主要表现为:强烈的国防意识和民族自尊心、自豪感;对敌对势力心理渗透、干扰和破坏的高度警惕;良好的洞察力和辨析力;战胜敌人的坚强意志和坚定信心。牢固的心理防线,是在长期的教育和实践活动中形成和发展的。构筑良好的心理防线,必须强化国防教育,奠定心理防线的坚实心理基础;营造全民拥军的社会氛围,激发爱军尚武的深厚情感;大力加强民族气节教育,培育爱憎分明的坚定立场,增强分辨真假的敏锐观察力和洞察力;研究和掌握有效的心战战法和技能,不断提高对敌心理作战能力;加强心理教育训练,增强心理适应力、承受力和应变力;积极创造有利于心理调节、控制的战场环境,保持强大的凝聚力和高昂战斗士气。

#### 056 心理承受力及其影响因素是什么? 如何提高心理承受力?

心理承受力,是指人经受和承担外界心理刺激的能力。心理承受力强弱一般以心理承受阈大小为标准,心理承受阈大小与心理承受力强弱成正比。心理承受力强者,可以经受和承担外界更多、更强的心理压力,并能变压力为动力;心理承受力弱者,则难以承受较大的心理负荷,一旦突破其心理承受阈限,就可能导致心理异常,甚至出现心理崩溃。影响心理承受力的主要因素:一是主观因素。包括:世界观、人生观和价值观,知识水平,生活实践经验和能力,个人在群体中的地位 and 角色,心理准备状态,情绪和情感,意志力,气质和性格,健康状况,年龄,等。二是客观因素。包括:心理刺激物的强度、速度和性质,面临的困难和险境,组织领导水平,人际关系状况,群体亲和力、互助力和凝聚力,生存保障条件,等。培养和提高心理承受力的主要方法:树立科学的世界观、人生观和价值观,确定崇高的理想和奋斗目标;进行多种心理适应性训练,增强经受和承担外界高强度心理刺激的能力;善于在困难、挫折和险境中磨炼,锻造坚强的意志力;善于学习和总结,努力掌握处理各种复杂问题和排除各种心理压力的知识、技能;克服和纠正不良的情绪情感、意志和性格,形成良好的心理品质;锻炼身体,增强体质和心理机能。

#### 057 心理疲劳及其产生的因素是什么? 如何消除和降低心理疲劳?

心理疲劳,是指超负荷的心理刺激导致人的心理承受力下降的一种状态。如外部环境事件对人的心理干扰频繁,强度激烈或和人的心理愿望、评估、预见发生极不平衡的情况,则会出现个体无力应付意外环境的局面,导致出现一系

列心理疲劳的症状,如,肌肉痉挛、心慌恐惧、烦躁不安、记忆力下降、注意力分散、意志力降低、情绪不稳、思维混乱等,进而导致情绪低落、思辨能力减弱、决策水平降低、难以适应战场环境,有的甚至使人失去理智,不择手段地解除自己的心理压力和痛苦,甚至精神崩溃。心理疲劳产生的主要原因:心理刺激强度高、刺激量过大,超过了人的心理承载力。消除心理疲劳的主要方法:正确认识导致心理疲劳的规律,准确把握影响和造成心理疲劳的多种原因;科学区分心理刺激物的轻重缓急及其作用的性质和影响程度,善于抓住重点和关键;运用精神和物质调节法,消除和降低心理疲劳;科学组织和使用各种力量,合理安排各种活动,形成以逸待劳之势。在心理战中,要摸准对方心理脉搏,有意识地利用种种诱饵调动对方持续不断的心理欲望,促使对方心理疲劳的发生,使其陷入难以自拔的心理疲劳泥潭之中。

#### 058 创伤后应激障碍及其表现是什么? 其产生的原因有哪些?

创伤后应激障碍(PTSD),是一种心理或神经性疾病。亦称“外伤后应激综合症”、“头脑里的战争”。其主要表现:严重的焦虑、失眠、工作和交往障碍、经常做恶梦、头脑中反复映象和出现执行以往任务时遇到的危险可怕事件、妄想症、神经异常、精神分裂以及沮丧甚至常有绝望、自杀念头等多种病症。尽管外表上是完好的,但是他们内心却受到极大伤害;他们对战争的记忆总是挥之不去,时刻伴随着恐惧、不安,并受到负罪感的折磨、不被他人所信任;既不能消化往事,也无法排遣心中的痛苦。据有关资料介绍,美国从阿富汗和伊拉克战场归来的老兵,有16%(约4万人)患严重症状。2004年1月华盛顿一家军医院里的波多黎各军警亚历克西斯·索托,是一位从伊拉克战场归来的老兵,被确诊为患有“创伤后应激障碍”,经5个月治疗,病情恶化,产生严重自杀欲望,最终他用皮带结束了自己的生命。据说,驻伊拉克和阿富汗美军士兵的亲属(父母、儿女、配偶以及兄弟姐妹等)也同样遭受焦虑和多种心理问题的折磨,这可称之为“次生性创伤后应激障碍”。产生这种心理疾病的主要原因:执行了非正义、不道德、不仁义、具有强烈负罪感的作战任务,耳闻目睹了残忍的事件、场景,且又在心理和精神上受到侮辱,事后又得不到及时有效地抚慰和医疗。

#### 059 心理战伤及其产生因素是什么? 如何克服和减少心理战伤?

心理战伤,是指参战人员在战争环境中遭受巨大的生理和心理压力,造成超过其心理承受力而导致的心理伤害。心理战伤具有复杂性、综合性、传染性、破坏性和消极性等特征。其主要表现:过度的紧张、恐惧、悲观、焦虑、疑惑、烦

躁、不安、失眠,怯战、厌战和避战心理,战时神经症,战时精神病等。导致心理战伤的主要因素有:物理因素(电子、次声波、射频、束能和具有毁伤力的武器等),化学因素(化学武器、毒剂等),生物因素(细菌、病毒、真菌、毒素等),心理因素(认知障碍、高度的危险感、极度的恐惧感、情感脆弱、意志薄弱、过度的紧张和疲劳、巨大的精神压力、人格不健全、健康状况较差和丧失信念等),社会因素(非正义行为、非法行为、非道德行为、非理智行为、巨大的社会压力和精神贫困等),文化因素(谣言、邪教和信仰破灭等),环境因素(强烈的心理震撼、难以克服的困难和险境、主观上的敌强我弱战场态势)等。在心理作战中,要减少心理战伤,必须注重人的选拔和心理训练,提高心理素质,增强信息化战争的心理进攻力、承受力、适应力和生存力;营造良好的战场心理环境,避免和克服不良刺激给官兵带来的巨大生理和心理压力;建立心理战伤治疗保障体系,有效地进行各种战场心理问题的防治工作;科学分析和准确掌握产生心理战伤的原由,采取有效方法,积极开展心理疏导、咨询和治疗,排除心理障碍。同时,积极配合军事打击,对敌施加各种心理刺激和超负荷的生理和心理压力,促其产生多种多样的心理战伤。

#### 060 心理治疗及其结构是什么?它有哪些特点?

心理治疗,亦称“精神治疗”,就是通过心理医生与患者之间的语言、表情、姿势、态度和行为的交往过程,去影响或改变患者的消极认识和情绪,以消除或减轻导致患者痛苦的各种心理因素和异常行为,促进患者的心理健康。它与躯体治疗相对,通过运用应用心理学理论和技术治疗心理疾病,其对象包括心身疾病和带有心理症状的各种躯体疾病的患者,主要是用于治疗以情绪因素起主导作用的患者,即所谓“心因性精神障碍”,如神经衰弱、癔症、神经官能症、抑郁症等,还包括人们的心理与行为障碍。心理治疗的结构有:治疗者受过心理学、医学专业训练的临床心理学工作者和医生;被治疗者是心理病人;精神分析学、行为主义心理学、完形心理学、人本主义心理学和认知心理学等理论、方法和技术;主要以言语、表情、手势、态度、行为、良性的医患关系,以及特意安排的情境或药物进行治疗的方法;通过影响病人的认知、情绪和行为,调动主体的积极性,促进机体的代谢功能,增强患者抗病能力,消除心身障碍症状,矫正不良行为方式,形成患者正常的人格,实现患者的心身健康。当代心理治疗在理论和实践、数量和质量上都有新的发展,具体来说有以下几个主要特点:①在治疗的模式上,逐步由生理、心理治疗向与社会治疗的综合模式转变。②在治疗的关系上,更强调患者在治疗中的主动积极作用。③在治疗的机制上,更强调自



我意识在心理治疗中的作用。

#### 061 恐惧及其产生的原因是什么? 如何有效地克服恐惧?

恐惧,是指人在面临并企图摆脱某种危险或可怕情境而又无能为力时所产生的情绪体验。它是一个广义概念,包括从人的不安感到惊慌、恐怖、休克的各种情绪形式。恐惧是战场环境中常见的一种心理现象,它对人的心理具有破坏性影响。恐惧具有情境性、传染性、紧张性和破坏性等特征。在恐惧状态中,人的情绪、情感、意志、智能等心理过程都可能受到打击,使其心理失去正常自制力,无法集中注意力,难以正确判断情况,易出现错觉,造成惊慌失措,降低遂行战斗任务的水平,甚至产生无意识的、冲动的、不可控制的行动,有的也会出现心理异常反应,丧失战斗力。恐惧,是心理防护中必须摆脱和克服的消极心理因素。恐惧心理产生的主要原因:对危险事物的本质和规律缺乏科学的认识、判断,心理承受力和应激力较低,胆量小,环境的急剧变化(如大毁伤力武器的噪音、烟雾和火光,被动挨打、毫无还手之力的危险处境,核生化武器的威慑等),缺乏严格的心理训练,对作战对手情况不明,武器装备与对手差距较大,作战技能、战法不高,作战信心不足,作战行动严重受挫,遭受对方心理毁灭性打击,等。克服恐惧的主要方法有:认知消除法,合理冒险法,模拟训练法,技能提高法,自我暗示法,领导行为暗示法,药物治疗法,活动转移法和生理调控法等。

#### 062 战争神经症及其致病因素是什么?

战争神经症,是指在战争环境中由心理因素引起的、无器质性病理基础的一组神经性精神障碍,也称战争神经官能症。它同战时心理创伤直接相关,属于心理疾病范畴,常见的有战争癔症、焦虑症、神经衰弱症、战争神经性自动症、战斗休克、战斗疲劳、创伤应激障碍和战争综合症等。它在战场心理疾病中所占比例最大,约占整个战场心理疾病的70%~90%。战争癔症在战争神经症中发病最高,约占45%~50%,一般是在战伤的基础上由精神因素引起,对战斗力有明显的影响,主要表现在精神障碍、运动障碍和感知障碍三个方面。战争神经衰弱又称战时疲劳综合症,也是一种常见的神经症病,约占战争神经官能症的30%,大都在战斗后期出现。战争焦虑症约占战争神经官能症的15%,常在紧张、恐惧的体验下产生。战争神经性自动症,主要有夜游症、夜语症和夜惊症等;主要致病因素有:精神过度紧张,如长期作战而得不到休息,身体过度疲劳和极度消耗,营养不良,胃肠功能不佳;颅脑外伤,如,直接脑损伤或脑震

荡;突然强烈兴奋,过度的焦虑、恐惧等消极心理状态;战场因素(核、生、化武器威胁)刺激所引起的恐慌等不良情绪;有毒物质和生物战剂的影响;激光、电子武器的伤害等。

### 063 战争精神病及其类型、症状表现是什么? 如何预防?

战争精神病,是指人在战争环境中精神受到刺激而使高级神经活动失调的疾病。其主要症状:言语、动作和情绪的明显失常。引起战争精神病的因素复杂多样,一般由心理因素、环境因素和生物学因素共同作用而成。如,突然而强烈的应激因素、精神过度紧张、病前性格不健、神经性急性中毒、脑功能障碍、严重的身体创伤等都可能导致。战争精神病主要表现为战争精神分裂症和战争反应性精神病。战争精神分裂症,是精神病中较常见的一种类型,其精神活动与环境不协调、彼此分裂是其显著特点,主要由外伤、感染、中毒等因素诱发,而且多为首次发病;主要类型有:精神分裂性精神病、症状性精神分裂症、潜隐性精神分裂症。其主要症状表现为:思维联想障碍和妄想、情感迟钝或淡漠、意志行为障碍、幻觉及感知综合障碍等。它起病快,时间短,症状单纯,一般2~4周可恢复,有的称为“三天多精神分裂症”。战争反应性精神病,一般占战争精神疾病的5%~16%,常常在战争中突发、强烈急剧的精神因素(如空袭、炮击、导弹袭击等)作用下,引起高级神经活动失调而急剧发病;常见为反应性朦胧、反应性木僵和反应性兴奋。战争精神障碍,一般起病短,易治好。其预防的主要方法:改进征兵工作的程序和内容,加强应征青年的心理选拔工作,完善心理卫生工作措施,提高人的心理卫生水平;进行心理战知识普及教育,加强实战化心理教育训练,提高妥善处理作战应急事件的能力;树立坚定的理想信念,培养革命英雄主义和爱国主义思想;消除和减少集体中的心理沟通障碍,锻造富有凝聚力的坚强战斗集体;注重战前动员,鼓舞斗志,提高团队士气;加强后勤保障,尽量保证人的睡眠和能量供给,减少生理状况对发病的影响;早发现、早治疗,防止复发和蔓延。

### 064 心理健康及其鉴定的标准和原则是什么?

心理健康,是指人的心理机能正常、没有心理缺陷和心理疾病。生理健康是心理健康的物质基础、前提和保障,心理健康是生理健康的精神动力、灵魂和指导。心理健康对人的成长与发展有重要影响,能使人的生命富有活力、潜能得到开发、价值得以实现。心理健康是抵御心理战侵袭、增强心理战免疫力、生成战斗力的必备条件。心理健康的主要表现:智力正常,能保持人格的完整与

和谐,情绪稳定、乐观,行为协调适度,热爱生活、有规律地生活,热爱劳动、能勤奋地工作,积极向上、有进取心,言行统一,有一定的挫折容忍力、能理智地战胜挫折,有自知之明,心胸豁达,有责任感,生理活动正常,有社会公德等。鉴定心理健康的主要标准:心理行为符合年龄特征,人际关系和谐,情绪积极稳定,意志品质健全,自我意识正确和良好的环境适应等。鉴定心理健康应遵循的主要原则:心理活动与外界环境是否具有同一性;心理过程是否具有完整性和协调性;心理特征是否具有相对稳定性。

#### 065 影响心理健康的心理因素及自我心理保健的方法有哪些?

影响心理健康的主要心理因素包括主观因素、客观因素,自然因素、社会因素和环境因素,等。其主观因素主要是:信仰破灭,压抑感,暴怒,恐惧,长期的应激状态,长时而极度的多种动机斗争,忧郁、多疑和妒忌,过度的敌对情绪等。心理健康状态不是固定不变的,它随着人的成长、环境改变、经验积累而变化。自我心理保健的主要方法:树立正确的心理健康观,学习和掌握心理健康知识;客观地认识、评价自己与他人;学会适应环境;确定适度的抱负水平;陶冶良好的情绪和情感;及时而妥善地解决各种心理冲突;积极参加各种有益活动,善交益友;塑造良好的个性等。追求和实现心理健康是现代文明进步的重要标志,人的心理健康必然作为无形的力量而随着实践活动的发展水平不断完善和提高。

#### 066 归因及其主要方式有哪些? 心理战中如何进行科学的归因?

归因,即寻找事物的原因。归因理论,就是解释和推论事物产生、发展和变化原因的学说。任何事物皆有其产生、发展和变化的原因,但由于事物的复杂程度和显形性不同,人们的认知系统有别、方式各异,因此,对同一事物的归因各式各样。在人类探求事物原因的历史长河中,人们总结概括出了事物归因的多种方式,如,物质原因和精神原因,主观原因和客观原因,内部原因和外部原因,历史原因和现实原因,自然原因和社会原因,直接原因和间接原因,动态原因和静态原因,潜形原因和显形原因,上层原因和下层原因,真实原因和虚假原因,理论原因和实践原因,感性原因和理性原因,必然原因和偶然原因,主要原因和次要原因,具体原因和抽象原因,宏观原因和微观原因,一般原因和特殊原因,群体原因和个体原因,时间原因和空间原因,横向原因与纵向原因,政治、经济、文化、宗教、军事、外交、民族和科技等的原因。在心理战中对事物进行科学归因就必须在心理战归因过程中运用科学的世界观、价值观和方法论,在心理



战活动的客观过程中来寻求;坚持从心理对抗产生、发展和变化的客观事实出发,透过心理斗争的现象看本质;全面分析掌握影响和制约该心理博弈中的诸因素,准确把握起核心作用和决定作用的因素以及诸要素之间的关系、关联度;要做到具体情况具体分析,是什么原因就是什么原因,有几种原因就是几种原因,不能主观臆断、千篇一律、僵化绝对;要在心理对抗发展变化的多维多向思维空间中,把握心理战各种活动现象发展的实质和本质规律,以动态的灵活思维分析掌握其个性和特色,达到准确把握制约双方心理较量因素中实现制权转机的根本、要害和致命的原因之目的。

## 第二篇 心理战专业基础知识

### 067 心理战在中外军事历史中最初是怎样提出的?

心理战是根据主体战略意图和任务,运用一定信息和媒介,通过对目标对象的认知、情感和意志施加影响,促进政治、经济、军事和文化等不同斗争目标实现的社会活动。心理战亦可简称为“心战”,这一概念最早见于中国南朝宋时(约公元420年~479年),《三国志·蜀·马良传》马谡附传的裴松之注中引《襄阳记》:“建兴三年,亮(诸葛亮)征南中(今川贵黔一带),谡送之数十里。亮曰:‘虽共谋之历年,今可更惠良规。’谡对曰:‘南中恃其险远,不服久矣。虽今破之,明日复反耳。今公方倾国北伐(伐魏)以事(对付)强贼。彼(指南中)知官势内虚,其叛亦速若殄尽(灭绝)遗类以除后患,既非仁者之情,且又不可仓卒(猝)也。夫用兵之道,攻心为上,攻城为下;心战为上,兵战为下;愿公服其心而已。’亮纳其策,赦孟获以服南方。故终亮之世,南方不敢复反。”这段话的核心思想就是用“心战”以“服其心”。但心理战作为一种术语,是在第一次世界大战后传入我国的,其英文为 Psychological war,简称 Psywar。在西方,英国军事分析和历史学家 J·F·C·富勒于 1920 年第一次在其出版的著作中使用了“心理战”的概念<sup>①</sup>。他在《战争指导》中分析研究第一次世界大战的经验教训时,特别强调了心理战的作用,认为“纯粹的心理战将最终替代传统的战争手段。那时,取得战争胜利不是依靠武器或通过战场战斗,而是依靠通过某一国家的意志来使另一个国家出现腐败现象、理智的模糊、道德和精神生活的沦丧来实现。”曾在 1927 年撰写出世界上第一本大众传播理论著作——《世界大战中的宣传技巧》的美国学者拉斯韦尔,他与卡塞、史密斯于 1935 年合著的《宣传与心理动员》被认为是第一本研究心理战的著作,心理战由此开始被称作一门科学。

<sup>①</sup> 美国陆军《FM33-1 号》心理战野战条令,1993 年 2 月颁发。

## 068 国外对心理战有哪些不同的诠释?

把心理战作为一门科学加以研究,形成较完备的理论体系和自觉而成熟的战争实践活动是从西方开始的,且随着西方国家军队在现代战争中丰富的心理战活动而被举世公认。然而,心理战科学理论的形成和建立时间并不长,其科学历史也较短,各国因自身历史传统、文化特性、信仰、民族习惯和军事发展状况不同,对心理战的认识与实践也存在差异。从心理战长期历史发展的时间顺序来看,许多国家的学者和军事专家以不同学科和不同思想理论观点,曾对心理战作了种种不同的概括:美军在1949年颁发的《实施心理战战役》FM-33-5特别条令中解释为:“心理战包括思想宣传和传递消息等措施,通过这些措施影响敌人的意识、感情和行动。它是指指挥部在战时为动摇敌人的士气而组织实施的。”1953年,美国参谋长联席会议确立了适用于武装力量活动的心理战理论,认为:“心理战是有计划地利用宣传和类似宣传的通报手段,以期影响敌国和其他外国人的观点、情感、关系和行为,旨在促进实现民族政策和军事计划。”联邦德国在其《现代军事手册》中认为:“心理战就是用心理作战的一种战争,一面增强自己,削弱敌人在世界舆论上的声誉,一面维持并增进自己的战斗力,减弱敌人的抵抗意志。它的武器,包括一切宣传。”英国《当代朗曼英语词典》的解释:“心理战是通过无线电广播散布恐怖、不安和不同政治利益所采取的削弱敌人斗志和忠诚的行动。”<sup>①</sup>日本战略学家原田稔在《国家战略纲要》中把思想战称为心理战,认为它是“给敌对国家的国民洗脑,并使他们成为我方的同情者和支持者”,是“对政治、行政、司法、教育、文化、宣传机构等所有领域进行渗透,积极传播意识形态,通过不断努力,来改变对方的思想和信仰。”美陆军1982年版FM-100-5号野战条令《作战纲要》中认为:“心理战是为达到长远的和当前的目的而采取的政治、军事、经济和意识形态行动的重要组成部分。旨在改变心理战对象的态度和举止的宣传活动和其他心理战方法,是指指挥官向敌方军队和民众做工作的重要手段。”美国国防大学战略研究所约翰·柯林斯在其著作《大战略》中提出:“心理战就是有计划地利用宣传工具,必要时辅之以其他手段,对己方、敌方或中立方面的舆论、感情、态度和行为施加影响,以利于达成既定的目标的作战方法。”美军2003年版《联合心理作战纲要》对心理战的新表述:“心理作战是指有计划地将特定信息和征兆传递给外国民

<sup>①</sup> 《当代朗曼英语词典》,1978年英文版,第887页。



众,影响他们的情绪、动机、客观推断,最终影响外国政府、组织、集团和个人行为的行动。”

#### 069 中国心战专家对心理战概念的阐释有哪些?

中国心战专家对心理战的系统理论研究,是从20世纪80年代末期开始的,至今出版的具有代表性的主要著作有:《兵不血刃的战争——心理战研究》<sup>①</sup>,《心理战概论》<sup>②</sup>,《实用军事心理学词典》<sup>③</sup>,《不战而屈人之兵——中国古代心理战思想及其应用》<sup>④</sup>,《毛泽东心理作战思想》<sup>⑤</sup>,《心理战理论与实践》<sup>⑥</sup>,《现代心理战研究》<sup>⑦</sup>,《高技术条件下心战与反心战》<sup>⑧</sup>,《心理战知识手册》<sup>⑨</sup>和《心理战综论》<sup>⑩</sup>等。它们都对心理战涵义作了不同的概括和说明。如,《兵不血刃的战争——心理战研究》认为:“心理战是一种针对人的理智和情感的作战。它以特殊的信息媒介为武器,依据心理学原理,通过宣传和其他各种手段,对目标人或集体的心理实施攻击,使其心理产生错觉和混乱,进而导致其意志、士气崩溃,意识观念发生变化,最终改变其态度和行为。”《心理战概论》认为:“心理战是以人的心理为目标,通过多种手段对人的心理施加刺激和影响,使其朝着预定的方向变化和发展,造成有利于己不利于敌的心理状态,从而达到巩固己方阵线,分化瓦解敌人,以小的代价换取大的胜利或不战而胜的一种特殊的作战方式。”《实用军事心理学词典》认为:“心理战是通过宣传和其他活动,改变对象的心理及行为的一种特殊作战手段。心理战是针对人的理智和情感的作战。它以特殊的信息媒介为武器,通过心理攻击和心理防御两种基

① 马忠、温金权、周志哲、丁凤仪编著:《兵不血刃的战争——心理战研究》,军事科学出版社,1989年8月版。

② 温金权、杜波、周敏著:《心理战概论》,解放军出版社,1990年11月版。

③ 赵景华、马金生主编:《实用军事心理学词典》,国防大学出版社,1992年12月1版。

④ 杜波、文家成主编:《不战而屈人之兵——中国古代心理思想及其应用》,军事科学出版社,1997年4月版。

⑤ 杜波、韩秋风主编:《毛泽东心理作战思想》,军事科学出版社,1997年4月版。

⑥ 马忠主编:《高技术条件下心战与反心战》,解放军出版社,1997年7月版。

⑦ 蒋杰主编:《心理战理论与实践》,解放军出版社,1998年12月版。

⑧ 杜波、王振兴主编:《现代心理战研究》,解放军出版社,2001年12月版。

⑨ 总参谋部军训部、总政治部联络部:《心理战知识手册》,解放军出版社,2002年8月第1版。

⑩ 武怀堂、左军占主编:《心理战综论》,解放军出版社,2004年6月版。

本形式,促使对象的心理发生变化,最终改变其态度和行为。”《心理战理论与实践》认为:“心理战就是指针对个体或群体的心理特点及心理状态,采取有效的信息刺激,有计划地影响和改变其理智、情感和意志,以促成己方所预期的心理状态及行为的社会斗争活动。”《现代心理战研究》认为:“现代心理战是为了达到某种政治、经济和军事目的,运用综合实力,从全局上争取人心、遏制对手、团结自己的一种具有战略意义的国际斗争手段。”《中国军事大百科》认为:“心理战是运用心理学的原理,通过宣传和其他活动从精神上瓦解敌方的一种作战。”《心理战知识手册》认为:“心理战是以人的心理为目标,以信息媒介为武器,运用多种手段对人的心理施加刺激和影响,造成有利于己不利敌的心理态势,达到分化瓦解敌人,巩固己方阵线,以小的代价换取大的胜利或不战而胜的特殊作战样式。”《心理战综论》认为:“心理战是指以各种形态的信息媒介为武器,对作战对象及相关人员的心理进行一系列刺激和影响,使其产生实施主体所预期的心理状态和行为反应,从而达到争取人心、分化瓦解敌人、巩固团结自己的一种特殊作战形式。它不直接用军事手段消灭敌人,而是利用人在对抗环境中的心理变化规律,通过大量的信息传递,从心理上瓦解对方士气,削弱抵抗意志,使其放弃抵抗、逃避战斗乃至缴械投降。”不管对心理战做何界定,心理战的实质都是对心战对象及相关人员的心理施加刺激和影响,使其形成预期心理状态和行为。对于心理战所影响的人员是否包含己方,西方国家一直不愿公开承认,但从其政府和军队对心理战的运用以及许多心理战研究专家的研究中,都不难得出结论:心理战在信息时代“透明化”社会中,任何谋求改变对象预期心理状态和行为的信息,皆难以避免地会陷于心理战的运行机制中并产生作用。正如美国一位曾从事心理作战活动28年的军官所言:“在当今全球范围内信息越来越容易获取的情况下,很大程度上强加在国外和国内观念的防火墙已‘事实上’坍塌了,而且随着信息技术的进一步发展,这种情况还会加剧。”

#### 070 心理战的本质特征是什么?

心理战之所以能够活跃于人类活动的各个领域和各种对抗中,是由于其特殊的活动方式、特殊的作用过程、特殊的手段和特殊的目标等决定的。尽管人类的精神战、思想战、政治战、宣传战、舆论战、法律战、文化战和宗教战等意识形态领域中的对抗广泛存在,但其作用机理都离不开人类的心理活动规律和对抗规律,从而使心理战得以不断发展。同时,心战这一特殊作战方式,与兵战一起构成“鸟之两翼”、“车之两轮”,呈现出鲜明而独特的本质特征。主要表现为:目标的预期性,武器的特殊性,对象的多元性,形式的多样性,时空的全维

性,效应的非强制性,作战耗费的经济性,手段的广泛性,实施的非对称性。

### 071 怎样理解心理战目标的预期性?

心理战,是以实现实施者预期心理状态为直接目标的。预期心理状态是心理战实施者刺激和影响心理战对象,预示和期望其所产生的心理状况和态势。它是人对未出现的行为后果在心理上的预见和期望,是心理战成功与否的关键。心理战的终极目标并不是攻城掠地、占领敌方的领土、摧毁敌方的肉体 and 武器装备,而是针对作战对象和相关人员的心理,摸清其特殊的心理认知结构,瞄准其心理弱点、心理支点和心理敏感点,利用一定的对抗环境中心理的变化发展规律,施加心理威慑、心理欺骗、心理干扰、心理渗透、心理暗示和心理诱导等大量复杂的心理信息刺激,破坏其心理认知系统和价值体系,摧毁其心理防线,造成其心理错觉、心理迷惑和心理崩溃等心理杀伤,从而攻其心、乱其谋、泄其气、夺其志,实现心理战实施主体对作战对象预期的心理状态和行为。尽管改变对方的世界观和价值观念似乎是一种一本万利、一了百了的事,能发挥重要的战略性作用,但它必须经过长期、复杂、耐心而艰巨的心理战过程;而实施战役战术心理战活动,则往往以摧毁、压制、收买等较快地改变对方的心理状态,转化其态度和行为。

### 072 怎样理解心理战武器的特殊性?

心理战是以传播和控制特定心理信息的媒介为武器的。目的决定手段,影响人的心理的媒介在不同的状态和环境中有不同的作用。在心理对抗中,不管什么武器,只要它被赋予了一定的心理战信息,能够成为传播和控制信息的中间媒介、并对对象产生一定的心理影响,就能构成心理作战的武器和行为,就具有心理战的功能和作用,就能够行使心理作战的使命。信息社会里,电视和互联网络等大众传播媒介在转变公众理智和情感过程中,已经具有了战略性武器的功能。社会舆论作为传播心理信息的社会意识活动,在现代政治文明的发展中具有特殊的威力。文化作为社会心理的价值内核,在心理战信息传播、渗透和影响中,具有潜隐和交融的特殊功能。宗教作为民族文化深层心理的精神支撑,具有不可忽视的心理战能量和威力。

### 073 怎样理解心理战对象的多元性?

心理战对象,是心理作战活动中所指向的人及其心理和行为,它可依不同标准予以分类,如,个体和群体,友好国、中立国和敌对国,军队和民众,政治集



团、经济财团、宗教和民间团体,军官和士兵,政党和议会,政治人物和社会名流,新闻工作者、商人、工人、农民、学生、国家公务人员、教育和科研工作者,男女老幼,陆军、海军、空军、天军、陆军航空兵和海军陆战队等。心理战对象的心理构成主要包括认知、情感、态度和意向等成分。心理战既对对方不同个体和群体实施攻击活动,也对己方有关人员实施心理防御(防护)活动,并竭力争取中间力量及其他非作战人员道义的支持和世界舆论的声援。多元的心战对象是与同样多元的心战实施者相对应的。在争夺人心、争夺世界舆论已经成为人类社会文明的基本要求的时代条件下,要争取全球社会公众舆论的支持,就必须以不同国家、不同政治集团、不同经济行业、不同民族等人员为对象。

#### 074 怎样理解心理战形式的多样性?

心理战信息媒介和心理战对象的多元性,要求心理信息刺激物必须是能够承载丰富的心理战内容的多姿多彩的形式。如,仅就心战宣传而言,就有传单(各种各样的包装、投送方式等),书、信、明信片,图片、绘画、墙报、画报、海报,扬声器、电影、广播、电视、互联网络,报纸、杂志,演讲、戏剧、文学作品、舞蹈、歌曲、音乐,阅兵、庆祝活动,口传消息、谣言,手机短信,网络媒介中的电子邮件、论坛、聊天室、个性化网页,广播电台中脱口秀,等等。心理战,既可以是心平气和地劝说和诱导,也可以是赤裸裸的威胁和恐吓;既可以是正义的召唤、理智的点拨和情感的感化,也可以是挑拨离间、造谣欺骗和蛊惑人心;既可以是带有倾向性的语言、文字和漫画,也可以是一首为对方所熟悉、无须任何解释的情歌和哀怨的思乡曲;既可以用战斗行动或火力打击进行的破坏和袭扰,也可以是用友好姿态进行的安抚;既可以通过正面暴力行动使对方心理发生震撼,也可以通过战略、战役和战术的欺诈、诱惑使对方上当受骗,产生错误判断,等等。

#### 075 怎样理解心理战时空的广泛性?

心理战的实施,没有严格的时空限制。就时间而言,和平时期心理战照样无时不在进行,并对战时心理战的成败产生重要影响;在战争时期,心理战往往先于武力战而实施,并贯穿于战争的全过程,可在任何条件或情况下不间断地进行。就空间而言,只要心战实施者所发送的信息能够被心战对象所接受,心理战就能够进行;新军事革命的发展,已使心战成为全维作战过程中的有机组成部分。就运用范围而言,心理战信息的传播,不仅在战场上、在军事活动中,而且可在政治、经济、文化、宗教、科技和社会其他各领域中传播;无论双方总体力量的强与弱,均可使用心理战达成或不战而胜或以弱胜强等目的。信息时

代,如,卫星广播电视传播技术、网络技术、隐形技术、虚拟现实技术、纳米技术和人工智能技术等广泛应用于现代心理对抗,在“地球村”的格局中使双方无时无刻不面对来自各方面、各层次,以及各种形式的各类心理战信息的刺激和影响。

#### 076 怎样理解心理战效应的非强制性?

心理战不像武力战那样采用强制性手段,通过硬杀伤来征服敌人,而是通过非强制性手段,通过软杀伤来征服敌人。心理学研究表明,人类心理活动的主要规律表现为人心理的自主性,即外界刺激信息必须通过主体内部各种心理机能对其心理结构系统的调整和改变来发生作用。对对手实施心理攻击,能否引发其心理变化、引起怎样的变化,以及变至何等程度,取决于对象的政治态度、文化修养、民族精神、军事素质、心理品质、心理状态、心理特点、精神面貌、生存环境和敌我态势,以及心理战实施者的心战手段、心战强度等诸多因素的重要作用。同一种心理攻击信息对于不同的对象来说,可能产生不同、甚至完全相反的结果。心理战的非强制性特点说明,实施心理战必须针对和利用对方的心理需求、心理缺口、心理弱点、心理误区和盲点等,实施高敏感度的心理信息刺激,才能收到效果。尤其是需要改变心理战对象的观点、态度、决心和心理活动趋势时,往往更需要通过非强制性手段的特殊作用来实现。

#### 077 心理战与其他武力战样式有何联系和不同?

自人类遭受第一次世界大战至今,心理战以传单宣传、广播宣传、电视宣传以及战场喊话等形式出现在战场上以来,大多数军事理论研究也都把心理战局限在军事领域之内,把它与岛屿封锁作战、岛屿进攻作战、城市攻坚作战、空袭作战、联合火力打击作战等相提并论,作为一种作战样式来看,认为它是武力战的一种辅助形式。毋庸置疑,心理战作为一种特殊的作战样式,以攻心作战的形式给一贯奉行实力战的战争舞台曾带来新鲜的气息,并在传统军事斗争中放出夺目的光辉。但是,仅仅认识到这一点,并没有把握心理战的精神实质。心理战不仅是一种特殊的作战样式,而且更为重要的是——它是一种作战思想、一种战略思想、一种作战观念、一种战略上的指导原则、一种将给现代战争带来革命性影响的战争视野,它必将把人类带回到“以战止战”、“慎战”、“非战”的精神境界,并在人类不断为消除战争的历史进程中发挥决定性影响。它实质上已成为超越武力战的一种对抗样式,并在一定意义上指导武力战的实施。

### 078 心理战与心理学有何关系?

心理学是以心理现象为研究对象,揭示人的心理和行为规律的科学。从心理现象而言,心理是感觉、知觉、注意、记忆、思维、情感、态度、动机、意志、能力、气质、人格等心理现象的总称,是意识、无意识和行为的统一体,是由心理过程(知、情、意)、心理状态和个性特征三者所构成。从心理本质而言,心理是客观世界在人脑中的主观映象。用信息加工的观点和方法研究人的感知、记忆、思维的认知心理学成为当今世界心理学研究的主要趋向。心理战是利用人的心理活动规律,并按照自己的目的去影响和改变对方心理的一种对抗活动。心理科学所揭示的规律,正是心理战所必须遵循的基本依据。但现实心理战进行中,针对对方心理所展开的各种行动则涵盖人类心理活动所涉及的一切领域,比心理学中所揭示的心理要丰富得多,其作用内容包括人的生理层次、心理反应层次和思想层次等各个层次,主要表现为:意识形态、政治思想、文化哲学、民族精神和作战思想等认知体系和价值系统的综合较量。通过各层次、全方位、多领域的心理刺激,最终改变对方的意志和行为。

### 079 心理战与信息战有何联系和区别?

信息战,是在人类社会进入信息时代后,以在战争中大量使用信息技术和信息化武器装备为物质基础而出现的全新战争形态——信息化战争中的主要作战形式和重要内容,是信息化战争的核心,它是新军事革命的核心内容和必然产物。当信息成为一种武器在战争中发挥作用时,心理战也必然打上信息的烙印。从心理战的角度看,信息战是心理战的重要领域和技术手段;从信息战的角度说,心理战是信息战的重要因素和实现形式之一。美军就把心理战作为信息战的五大要素之一(美军《信息作战》条令)。心理战与信息战的主要联系:在性质上,都属于软实力作战,而不是对武器装备的摧毁和对人员的杀伤;在方法上,都依靠攻击性信息的处理和传递为主,而不以火力打击为主;在目标上,都追求对敌精神优势,而不是武器和兵力的优势;在实施中是相互融合和互为促进的。心理战与信息战的主要区别:在对象上,信息战的主要攻击对象是对方的指挥控制和信息网络系统,而心理战攻击的主要对象是对方的心理状态和思想意识;在所用信息的性质上,信息战信息大多具有技术性、数字性和工艺性等特征,而心理战信息则具有明显的说理性、思想性和意识形态化特征;信息战主要依靠军事手段,而心理战则往往运用广播、电视等非军事手段;在作战主旨上,信息战以阻止敌方利用信息资源、保护己方安全利用信息资源、争取或保



持己方作战时间的主动权和信息优势为主旨,而心理战则以限制对方心理潜能的发挥、转变对方的态度和意志为主旨。当然,不能否认,随着信息化社会和信息战的不断发展,心理战可能会像“宣传”这个词一样,在西方以某种不太“正派”的含义而逐渐被放弃,取而代之以“信息战”、“信息行动”这一介乎中性的词意统称。事实上,从目前西方现代心理战的运用看,有些国家在最高决策执行机构中所设立的“战略信息局”、“信息协调中心”、“国际公众信息处”、“全球信息战略中心”和“全球传播办公室”等部门,就具有影响和控制舆论、刺激和改变对象态度、意志的作用。

#### 080 心理战与“瓦解敌军”有何联系和区别?

心理战与瓦解敌军联系非常紧密,两者目标都是以瓦解敌方士气和不战而胜或小战大胜为目的;均非常重视运用和发挥大众媒体传播信息的作用,强调宣传瓦解;都要求必须有一定的军事实力作后盾,也都包括了俘虏管理教育的工作。但是,两者存在着明显的区别:一是概念涵义有别。瓦解敌军是中国人民解放军政治工作三大原则之一,它是配合军事打击,对敌开展政治攻势,实行宽待俘虏政策,采取各种措施和手段,从政治上、思想上和组织上分化削弱敌军力量为目的。它主要表现为一种政治攻心的斗争艺术。而心理战是独立的作战样式,是一体化战场上包括政治攻心在内的重要战法,是政治与军事交织的斗争艺术。就其理论而言,瓦解敌军主要是阶级理论,涉及政治学和社会学,重视意识形态领域的斗争。而心理战除此之外,还必须以心理学为基础。二是目标取向不同。瓦解敌军侧重于思想政治上的影响,目标指向是敌方的思想意识,把战争看成是激烈的意识形态斗争和政治上的较量,促使敌方的政治立场、思想观点发生变化。而心理战则侧重于心理上的诱导,目标指向是敌方的心理状态,除政治上的较量外,还进行精神、心理上的较量,重视人的心理反应和变化,促使敌方产生心理震撼,但不一定接授实施方的政治思想观点。三是任务范围不同。瓦解敌军承担对敌单向任务,以进攻为主,即瓦解敌方的思想和士气。而心理战承担对敌、对己和对中立方的多项任务,是进攻、防御和联盟的结合,既要动摇和瓦解敌方斗志和士气,还要巩固己方心理防线,加强己方心理保障,控制和消除敌实施心理战的影响。瓦解敌军的组织实施主要由政治机关来承担,而心理战则不仅如此,它作为重要的作战样式往往由部队指挥员统一组织实施。四是训练准备有别。瓦解敌军的平时准备工作主要是对部队进行外军政治情况调研和对部队进行瓦解敌军传统教育,为战时瓦解敌人打基础,这项工作涉及面较小,主要是联络部门的业务。而心理战除上述内容外,则

更强调心理训练和心理战战法研练。从瓦解敌军传统战法与心理战的联系和区别可以看出,满足于瓦解敌军的传统做法,已经远远不能适应信息化条件下心理战的客观要求,中国人民解放军的瓦解敌军工作也完全代替不了心理战。要打赢信息化战争心理战,中国人民解放军必须在坚持“瓦解敌军”这一重要心理战指导原则的基础上,对以往战争中所采用的心理战在新的历史条件下加以发展和升华,并真正贯穿于战争准备和作战行动的各个层面。

### 081 心理战与战时政治工作的关系是什么?

强有力的战时政治工作,是中国人民解放军战斗力的重要组成部分和强大政治优势,也是“以劣胜优”、克敌制胜的重要法宝。心理战与舆论战、法律战同为战时政治工作的重要内容,是发挥政治工作作战功能的主要形式。心理战是现代战争中的重要作战样式,对敌心理攻击是心理战的重要方面。从某种意义上说,战时政治工作是心理战的“生命线”。加强心理战研究,对丰富和发展战时政治工作有重要意义。一是有利于拓宽战时政治工作范围。一切作战活动都是在作战主体一定心理的作用下进行的,尽管思想对行为具有一定的支配作用,但在紧张、激烈、复杂、多变、残酷、艰险的作战环境中,人的行为又往往受生理、心理的客观局限,易产生种种心理障碍,而用解决思想问题的方法是不够的,甚至行不通。必须采取相应的心理保障措施,这正是心理战要研究的一个重要内容。二是有利于掘深战时政治工作层次。马克思主义认为,社会意识可分为社会意识形态和社会心理两个层次。社会意识形态决定着战时政治工作的一个层次——战时思想政治工作,而社会心理则是心理战所注重研究的一个重要内容,把斗争目标投向人的心理,则无疑扩大精神斗争的深度。三是有利于提高战时政治工作的效能。人的思想和心理的差异主要反映在思想转变的过程性和心理变化的快速性上。其原因主要在于思想变化是理性思维的表现,而心理的变化则常常呈现出非理性特性——是在知、情、意等整个心理系统与其他诸如军事想像、军事灵感、军事理性直观等非逻辑形式的共同参与下形成的。心理变化的特殊性,决定了它比思想更易受刺激和影响,把人的心理作为攻击或防护的目标进行研究,有利于提高战时政治工作的针对性、敏感性和灵活性,更有利于充分发挥中国人民解放军战时政治工作渗透、协调、凝聚和激励等功能。

### 082 心理战、舆论战和法律战之间的关系是什么?

在信息化条件下的局部战争中,运用心理、舆论和法律等方面的斗争手段

以夺取“制心理权”、“制舆论权”和“制正义权”,同为战争双方高度重视的重要作战行动,对赢得战争最终胜利影响巨大。心理战、舆论战和法律战之间相互联系、相互作用、相得益彰。其主要联系:舆论战、心理战要借助法理造势实现攻心,法律战为舆论战、心理战提供法律武器;心理战、法律战要利用舆论宣传扩大效果,舆论战为心理战、法律战提供传播平台;舆论战、法律战要通过影响对象心理发挥作用,心理战为舆论战、法律战提供作战手段和相关信息。心理战、舆论战和法律战都是非武力战,贯穿于平战过程始终,无处不在、无处不有;其主要目的在于政治攻心,为国家战略利益服务;以政治性、宣传性信息为武器,以信息传播媒介为主要平台和载体;其作战效费比很高;作战机理、实施载体和作战功能的发挥具有潜隐性、间接性和持久性。三者同为中国人民解放军战时政治工作的重要内容,是发挥政治工作作战功能的重要途径。此“三战”的关系源于现代战争的具体实践和检验。实战表明:心理战是“三战”的核心和灵魂,它传承着战争的血脉;舆论战、法律战是极富时代特色的作战,从效果上说,舆论战以引导、控制社会舆论为形式达成心理战效果;法律战以法律为信息内容和斗争武器达成心理战效果。它们皆着力于“攻心”、“夺气”而“行动”。心理战、舆论战和法律战之间的主要区别:①基本内涵不同。舆论战主要是运用各种大众传播媒体、有针对性地宣传利于己方、不利于对方的“新闻信息”,以达到主导国际舆论、揭露对方阴谋、争取广泛支持之目的的斗争;心理战是运用特定的信息,向对象施加认知、情感、意志的心理刺激和影响,产生实施预期的心理状态和行为的作战行动;法律战则是依据国内法、国际法和国际惯例进行法理较量,以树立正义、争取道义为目的的斗争行动。②直接作战目的不同。舆论战是为了争夺战争的“新闻发言权”,心理战则在于“小战大胜”或“不战而胜”,法律战则是为了打赢“战争官司”。舆论战通过掌撑新闻宣传导向、舆论造势、舆论影响,形成对客体的社会文化深层结构的长期渗透,改变其认知和信念,增强己方战争警惕性。心理战以改变认知、情感、意志和行为动机为目的,综合运用心理战策略、战法和实力,造成其预期心理反应和变化,又筑牢己方心理防线。法律战运用法律武器,维护法律正义、夺取法理优势,伸张正义、揭批不义,搁置争议,避免和限制斗争程度,提高运用法律武器的自觉性和能力水平。③具体实施主体不同。世界范围内“三战”实施趋于战略化、专业化、集约化、信息化、一体化。舆论战实施主体包括国家宣传机构、特定的舆论宣传人员、民间的大众传播媒体等;开展心理战则有心理战决策指挥机构、专业心理战力量,包括心理学家、心理医生、心理战人员等;开展法律战则有专职的、兼职的律师队伍和精通国际法的专家。④主要针对对象范围不同。舆论战主要面向



大众,以造势、震慑、舆论信息攻击、浸透和传播等,从政治上实施己方的意志和主张;心理战主要针对对手及其权力机构,打击、削弱乃至瓦解对方士气和战斗精神、抵抗意志和斗争决心;法律战主要面向国际社会,使世界人民认清斗争合法性、正义性的归属。⑤在作战中各有不同的作用机理、侧重点、特殊的内容、独特的规律。舆论战主要着眼于影响社会心理,影响和改变公众舆论、国际舆论,着力于营造有利的政治环境、重在政治层面发挥作用;心理战着力于对方心理、个体心理特别是对方首脑或将帅心理;法律战依托一定的法律架构、以法律的适用、仲裁扩大己方行动自由,限制、剥夺对方行动自由,维护己方的战略利益,惩治对方行动罪行。⑥各自主要依托的学科理论不同。舆论战以大众传播学、新闻学、社会心理学为依托;心理战以包含社会心理学、传播心理学、军事心理学等在内的心理学为依托;法律战以国际法学、国际关系学和战争伦理学为依托。⑦在战法和战略战术上的特色不同。心理战战法包括诡诈、欺骗、收买、威慑、震慑、诱导、怀柔、恫吓、干扰、迷惑、煽动、胁迫、离间和策反等战法,还有文化渗透、分化瓦解、炫耀实力、斩首震慑、谋略欺骗、恐怖吓阻等心理战方式,它是一种“不设限的作战活动”。舆论战主要有引导、控制、调节、压制、管控等战法。法律战主要有反击、约束、制裁、打击和防护等战法。心理战可以宏观谋划、统筹设计、长期经营;而舆论战、法律战则相对比较难,它对于社会舆论的发展动向难于做出战略性预见,对于法律正义的追求有一定的普遍性要求,也难于预谋、设计。

### 083 心理战在现代战争中的地位是怎样的?

纵观古今中外战争历史的发展,冷兵器时代、热兵器时代、热核兵器时代和高技术兵器(信息化)时代等战争中的心理战,其地位随着人类各时代战争中各种要素的变化而发展。从战争这一特殊人类活动来看,当今信息化战争中的心理战依托强大军事实力作后盾,使心理战略成为“大战略的重要组成部分”,心理战以战略的面目出现,并从战略、战役和战术各个层次以及政治、经济、外交、文化和宗教等各个方面紧密联系,形成了对武力战的超越。心理战在现代战争中的地位主要表现是:心理战是现代战争中的重要作战样式;它是配合国家政治、外交斗争的重要形式;它是一体化联合作战的重要组成部分;它贯穿于现代战争始终,并渗透于一切作战行动之中;它是形成整体力量不可或缺的重要因素。它是战争最高决策者不得不关注的重要作战领域。

#### 084 为什么说心理战是现代战争中的重要作战样式?

战争是敌对双方互相以军事、政治、经济、文化、自然地理等因素为“地盘”进行的人与人之间力量的较量,是人通过武器装备为实现各自目的而进行的精神(心理)搏斗。一切作战活动都是在作战主体一定的心理、精神支配下进行的。武器作为人的思想和心理的“物质附属物”,是传寄人的心理信息的外在形式。作战方式的深刻变革推动战争的新发展,高技术武器装备作为信息时代人类文明、科学技术、生产力、经济状况等的综合体现,是内涵人类暴力意志的物质手段、中介和载体;而各种先进的运输装备,蕴涵了提高战场机动能力的意志;强大的火力系统,包含了提高对敌打击能力的意志;军队自动化指挥系统,承载着提高信息获取、传输和对战场有效控制能力的意志。高新科技使作战双方传寄自己思想、心理的愿望有了更有力的阐述手段,它所形成的精确打击力、巨大的毁伤力,以及对战争力量的高效灵敏的动作能力、对敌国首脑和决策者的心理攻击能力的深刻影响等,均产生了前所未有的心理效应。而信息战的深入发展,也正在于它实质上是关于人的思维方式和决策形式方面的斗争,是关于人的思想和认识体系领域内的较量,是以心理信息能为主要作战手段,通过最终攻击对方的认知系统和信念系统,迫使对方放弃对抗的决心和意志,从而使对方停止或者放弃作战行动,达成战争的目的。正如美国政治学教授乔治·斯坦认为的:“从本质上看,信息战与思想观念和认识论密切相关。……信息战的攻击目标是人的思想,特别是那些在战争与和平问题上有决策权的人士的思想,在军界则是那些能够决定是否用兵、如何用兵和以什么方式用兵人士的思想。”在信息化条件下的军事斗争中,高技术的发展及其在战争中的广泛应用,已经使敌对双方人员的兵战由传统意义上攻城掠地、消灭对方人员的“绞杀战”,转变为以摧毁对方意志为“重心”的心理战。利用心理力量对敌心理施加影响是心理战的基础。单纯使用宣传工具进行心战已成过去,大量地运用“饱含”自己意志的信息武器直接攻击对方心理的心理战已成为客观现实。随着战争的深入发展,心理战独特的作战理论已逐渐得到丰富和完善,并拥有专业化心理战部队和特殊的武器装备,能够独立遂行作战行动,达成一定的战略、战役和战术目的。

#### 085 为什么说心理战贯穿战争始终并渗透于一切作战行动中?

现代战争中,敌我双方往往是兵战未始,心战先行;兵战实施,心战随行;兵战结束,心战继续;并把心理战投射到战场以外的政治、经济、外交、文化、宗教

等领域,与国家战争行动以及意识形态、经济、外交、军事等各方面的行动密切相联。当1990年8月伊拉克入侵科威特,美军就开始制定心理战计划,并在40多天后派心理战特遣部队开赴沙特对伊实施心理战,它超前战争爆发110多天。近些年,美国国防部制定了《心理战总计划》,把心理战视作“执行国家安全政策的一种战略手段”,要求“在和平、危机时和战时都考虑和使用心理战”。美军《心理作战条令》规定“心理战的实施贯穿于作战行动全过程”,“心理战在作战行动的整个连续统一过程中支援军事行动”。“考虑心理因素和进行心理作战,是一切军事活动和作战活动的基本组成部分。……是制定和实施一切军事活动和作战计划时都必须加以考虑的。”并要求指挥官和心理战计划设计、制定者都必须记住:所有军事行动都会造成一定的心理影响,即使是那些原本就没有考虑会作为心理战相关内容的军事行动也会如此。美军1998年版《作战纲要》则更是明确强调,“现代冲突中……不论涉及的是哪一级部队,其环境都离不开物质、信息和精神三个相互作用又相互重叠的领域。”从而把军事行动、作战、战场环境、作战信息空间等都与心理、心理战活动紧密相联。目前,心理战系统已经被美军纳入信息化战争战场作战体系、战区作战体系和全球作战体系之中,成为整个作战C<sup>4</sup>IKSR系统的重要组成部分。全世界有许多国家在深入进行现代心理战的理论与实践,“攻心为上”的作战原则已被广泛接受。美军就明确要求指挥官必须在作战的计划阶段考虑运用心理战,而心理战人员必须同时制定相应的“心理战规划”,设计恰当的“心理战产品”,与受援部队的指挥军官密切配合,以确保在作战同时也展开战场心理战活动,保证指挥员“用‘心’打仗”。

#### 086 为什么说心理战是形成战争力量不可缺少的重要组成成分?

现代战争的发展,使战略、战役和战术的界线模糊,具有一定程度的相融性。同时,随着心理战理论和战略观念的更新,使心理战超越了以往战术行动而进入战略范畴,已经从单纯的战场对敌军的心理攻击发展到作为反映和实现国家利益的一项重要的战略内容。心理战已经在很大程度上,摆脱了作为武力战的简单、辅助的一面,而更多以战略心理战的面目出现去影响武力战。正如约翰·柯林斯在《大战略》中所说:“总体战思想把外交活动、经济战、心理战、颠覆活动、地缘政治学、科学和军事行动融为一个统一的整体。”“美国在海湾战争中的大战略,就包括外交战略、情报战略、联盟战略、心理战略、威慑战略、



经济战略等。”<sup>①</sup>“若失败主义充斥了敌人全军,则胜利就在眼前了。”(克劳塞维茨语)就是心理战战略追求的重要目标,直至达到“不战而屈人之兵”的最高境界。美军《心理作战条令》明确提出“心理作战的方针和目标是由国家批准的。……支援战略作战的心理作战通常由国家统帅当局负责指导,心理作战应与总的战略计划协调,从整体上针对敌军、敌国平民或地区实施作战。”当今世界军事理论发展的重心就在于使心理战融入军事战略和作战理论之中,并成为战略战术的灵魂,使战争活动更富有科学性和艺术性的魅力。“全维作战”<sup>②</sup>、“信息作战”<sup>③</sup>、“战略瘫痪”、《2010 年联合构想》和《2020 联合构想》,以及“快速决定性作战”等一个个作战理论的制订与实施,其演化发展的轨迹体现了问题的实质都在于使敌人心理失衡、凝聚力下降、士气瓦解、发挥不了整体力量而较早丧失战争主动权乃至失败。因此,心理战已成为形成战争力量不可或缺的组成成分,心理战力量是战争力量的重要组成部分。

#### 087 心理战在现代战争中的作用有哪些?

“战争本来就是危险的,在战争中你无时无刻不被危险包围着。”<sup>④</sup>心理战的发展不仅是因为心理斗争重要,而且也是人类暴力行为中迈向“文明”的一个迷人的生长点。之所以如此,与心理战的作用直接相关。即:心理战在现代战争中发挥战略作用;它能为打赢现代战争提供强大的心理保障;它是实施武力战的力量“倍增器”;它是各国军队发挥政治性工作作战功能的重要途径。心理战既可以作为一种独立的作战样式,从战略层次进行谋划,也可以结合不同军事斗争样式,从战役和战术层次一并进行;既在作战实施阶段发挥作用,又在作战准备和作战结束阶段发挥作用;既能与兵战结合共同生成战斗力,又能直接生成战斗力。对心理战在现代战争中的地位作用必须辩证地看待。心理战离不开战争中包括军事硬打击在内的武力威慑,心理战正是在信息化战争毁伤能力的高度发展过程中,具有了新的发展空间。只有使心战与兵战巧妙地结合、配合,相互协同、综合运用,才能有效地促成各种战争行动的成功。

① 李际均著:《军事战略思维》,军事科学出版社,1997 年版。

② 1994 年 8 月,美国陆军第 525-5 号手册:《21 世纪部队作战——21 世纪初战略陆军全维作战发展构想》

③ 1998 年 10 月,美军第 3-13 号联合出版物《联合信息战条令》

④ 《列宁全集》第 33 卷,人民出版社,第 76 页。

### 088 为什么说心理战在现代战争中具有战略作用?

从人类战争历史发展来看,尽管心理战这种特殊作战样式在许多战争活动中有时会从战略上产生较大作用,但由于缺乏社会的、文化的、政治的、技术的、经济的等重大的全球化影响力,因而这种作用更多是一种战术性作用。当今世界心理战的战略性作用形成的主要原因:人类对第二次世界大战极为残暴的反人类、反文明的自觉而深刻的反省,以及对和平的强烈渴望;大众传播媒介的高度发达所导致的全人类对战争与冲突的关切所形成的强大政治压力;全球化发展的强劲趋势,使世界各国的联系与渗透对战争的严格制约;各国战争决策化趋势明显,缺乏心理战艺术和技巧就无法赢得民意支持;战争观、胜负观、战略观和国家安全观等已经发生明显变化,心理战已突破战场时空的局限,出现融政治、经济、军事、文化、宗教、外交、资源、民族、地缘、环境及外太空等为一体的“大心理战”特征;高技术武器正在由物理性暴力不断向心理性暴力方向发展,为心理战的实施提供了物质基础,也使包括利用联盟、操纵媒体、经济制裁、金融袭击、信息封锁、网络攻击和武力威胁在内的非暴力性威慑心理战,成为心理斗争的强力杠杆;现代战争所呈现出的规模小型化、目标有限化、进程可控化、景况透明化和结局政治化,为心理战在征服对方意志、转变其态度方面比以往战争有了更大空间。战争无非是“政治的继续”,是政治斗争的最高表现形式。战争的结果是为了转变对方的意志,达到自己的目的。相对于巨大消耗的战争而言,心理战无疑是一种有效的低成本的作战手段。从某种意义上说,心理战反映和代表国家战略,影响和决定战略的成败得失。当全球地缘政治格局可能出现重大而潜在的战略利益的矛盾和冲突的情况下,及早研究和准备心理战略就成为战略家们的必然选择。

### 089 为什么说心理战能为打赢战争提供强大的心理保障?

把人的认知系统和信念系统作为战争中主要的攻击目标,是当代信息科学技术高度发展在战争中应用的必然结果。敌我双方在战争爆发前所展开的激烈、复杂而尖锐的“口水战”,其主要目的在于竭尽全力为进行战争提供强大的有利于己方的舆论支持,谋求政治上、法律上、道义上的优势地位,而这种优势,实质就是心理优势和精神力量的具体体现。谋求政治、法律和道义上的优势或强势,构筑牢固的“心理屏障”,已经成为战争指导的首要问题。心理战能为战争提供强大的心理保障主要因为:通过对外宣传和外交活动,增进国际社会对本国政策和目标的理解,树立良好的国际形象;针对不同对象开展心理攻势,揭

露对方阴谋,驳斥其观点,最大限度地争取和团结盟友,孤立对方,陷敌于广泛的不义之中,置敌于心理劣势;在本民族、本国内部赢得人心民意,得到大力支持,形成同仇敌忾的强大气势;通过舆论媒体宣传、显示己方实力和使用力量的决心,使对方不敢轻举妄动,遏制和威慑对方;通过反敌心战、反敌分裂、反敌策反、反敌渗透和反敌宣传,控制舆论导向,占领舆论阵地,纯洁心理,稳定心态,鼓舞士气,激励斗志,构筑坚固的心理防线,培育和保持高昂的战斗热情。此外,心理战还能协助指挥员科学地制定作战计划,适时地控制攻击幅度,合理地计算战争损益,抓住有利时机,以赢得政治主动和心理上的主动。

#### 090 为什么说心理战是武力战的“倍增器”?

心理战是人类进行复杂的心理斗争的基本活动形态,是人类战争活动的重要组成部分。它贯穿于人类所有对抗活动的全过程,对双方力量起着“倍增器”的作用。在重大对抗活动中,心理战越来越占有重要的地位,并显示出巨大的效能。古往今来,“用‘兵’打仗”的艺术一直作为兵家所追求的真谛而延续着。然而,今天的战争随着电子战、精确战、情报战、信息战和网络战等作战形式的深入发展,使得“用‘心’打仗”的艺术追求成为真正的现实,心理战因此而价值倍增。“心理战能够影响外国政策的制定、决定的做出、控制的能力、指挥的能力、战斗的意志、服从的意志和支援的决心”<sup>①</sup>;做到“攻其心,乱其谋,泄其气,夺其志”,造成敌方意志和士气崩溃,指挥决策紊乱,作战信心动摇,战斗能力损坏;进而使敌人或变攻为守,或轻率盲动,或消极怠战,或反戈一击,以加速敌人的失败和以小的代价换取大的胜利,从而能够相应地增强己方的战斗力,削弱敌军的战斗力。正如海湾战争后美军在修改了的心理战条令中,对其心理战所总结的,“‘沙漠盾牌’及‘沙漠风暴’等军事作战行动结果,促使高级军事和政治领导人接受了将心理战作为一种符合逻辑的战斗倍增器的观点。”“当它们(心理战行动)与军事和政治行动紧密而又完美地结合起来时,就会成为一种催化剂,并可能成为行动成败与否的关键。”心理战能够成为实施武力战的力量“倍增器”,其主要实施途径:搜集心战对象的心理信息情报,并根据战略、战役和战术意图,设计和制定心理战“产品”和行动规划;瓦解敌方军心民意,影响或改变其心理状态,动摇其作战决心,削弱其物质力量;制敌将帅,形成错觉,造成误导,促使敌国首脑和决策者放弃对抗意志;分析、研究作战行动

<sup>①</sup> 美国陆军 FM33 — 1 号野战条令:《心理战》,1993 年 2 月颁发



的心理影响,针对心战对象心理弱点和敏感点实施武力战,增强其有效性,扩大心理刺激和损伤度;巩固己方心理防线,构筑稳定的“心理平台”,充分发挥自己的主观能动性。从具体作战行动来看,心理战具有为各种作战行动提供有效地促成其他作战活动的效能。如,在指挥控制战中,心理战对其他手段的使用发挥扩大心理战效应的任务;在军事欺骗中,把心理战与军事欺骗紧密结合,使对方相信各种诡计和假象,引导对方产生可为己方军事欺骗所利用的观点和态度;在硬摧毁中,减少硬摧毁所造成的政治上的被动,扩大诸如“点穴”打击的心理杀伤效应;在军事心理防护中,最大限度地减少对方对己方所造成的心理影响,使对方针对己方军事行动的宣传或散布的假信息失效。因此,从一定意义上说,心理战是武力战夺取政治主动权的保证,是武力战精神力量的源泉,是武力战力量的“倍增器”。

#### 091 心理战在反恐怖斗争中的地位和作用是什么?

实践证明,心理战在反恐怖斗争中的地位和作用是显而易见的,其特殊性和复杂性,决定了反恐怖斗争一点儿也离不开心理战。①反恐怖斗争也是一场心理斗争。恐怖分子的一切恐怖活动都是在其相应的心理支配下进行的。心理战能够通过人的一般心理规律特别是恐怖活动的特殊心理规律预测恐怖活动,改变和打击恐怖行为。②反恐怖斗争也是一场政治斗争。心理战能通过政治外交、对外友好交往,营造有利于己方反恐行动的外部环境,赢得国际社会的理解和支持。③反恐怖斗争的理想目标是不战而胜。心理战能够通过非武力对抗迅速控制和瓦解恐怖分子的精神、意志和心理,以最小的代价获取最大的胜利。④反恐怖斗争也是一场争夺群众的斗争。心理战能够以恐怖分子的罪行、充分的事实根据和真理的威慑力,最大限度地团结和争取群众,打击恐怖分子,筑牢己方的心理防线。⑤反恐怖斗争受制因素较多。心理战有助于建立广泛的国际统一战线,能够有效地整合和控制社会资源,在更大的范围内对恐怖分子实施多方面的心理打击。⑥反恐怖斗争是一场复杂和长期的斗争。心理战能够达成国家反恐怖决心向心理定势的转化,实施深入持续的打击,牢牢掌握反恐怖斗争的主动权。

#### 092 心理战要素及其构成有哪些?

心理战要素,是构成心理战实质或本质的必要因素。它是保证心理战的效应过程得以正常运行的基本因素,也是拨开复杂、激烈的心理战场迷雾,弄清心理战基本特点和规律的重要方法。心理战要素并不是一成不变的,随着心理战

实践的发展,构成心理战的要素也会随之改变,并产生新的要素。一般来说,构成心理战的要素有:心理战实施者(尤其是心理战思想和组织机制)、心理战对象、心理战目的任务、心理战手段、心理战信息、心理战装备、心理战战法、心理战环境和心理战效果等。这些要素在心理战效应过程中既各有自己的独立功能,又与其他要素相互作用,共同实现心理战效应过程的顺利进行。

#### 093 心理战实施者及其对心理战的影响作用是什么?

心理战实施者,是指对心理战进行决策、组织和实施的群体或个体。在心理战活动过程中,实施者的立场、观点、能力、素质、形象和工作标准等,是影响心理战实施的重要方面。实施者的立场和观点往往渗透着自身的政治、思想和社会历史文化传统,反映着他的价值观念和认知体系,对心理战的组织运行有决定性影响。实施者的能力和素质反映着他心理战水平的高低,是其组织实施心理战的基础,它对于实施者所采取的心理战战法的有效性和创造性有直接影响。实施者的形象和工作标准对于其所开展的心理战的效果有重要作用,实施者的形象关系到心理战信息对心理战对象的影响价值度,其形象和工作标准则体现着主体的工作状态、精神面貌和价值追求,它与心理战效果有紧密联系。心理战实施者只有充分发挥自身的主观能动性,才能科学把握对象的心理状态和活动特点,准确判断和及时把握各种心理战时机,运用有效战法,达成心理战的目标。

#### 094 心理战对象及其构成如何? 把握心战对象心理的途径有哪些?

心理战对象,亦称“心理战客体”,是指心理作战活动中所指向的人及其心理和行为。它是心理战的重要构成要素,也是心理战教育训练、战法研究、组织准备、筹划和实施的出发点和基本依据。能否准确把握心理战对象的心理现状、特点及其活动规律,是心理战成功与否的关键环节。依据不同标准,可将心理战对象分为:个体和群体,友好国、中立国和敌对国,军队和民众,政治集团、经济财团、宗教和民间团体,军官和士兵,政党和议会,政治人物和社会名流,新闻工作者、商人、工人、农民、学生、国家公务人员、教育和科研工作者,男女老幼,陆军、海军、空军、天军、陆军航空兵和海军陆战队等等。心理战对象的心理构成主要包括认知、情感、态度和意向成分。其主要特点表现为:复杂性、多样性、层次性、差异性、潜伏性、动态性和联系性等。了解和掌握心理战对象的家庭背景、生活条件和方式、生理状况、兴趣爱好、社会环境、文化传统、组织结构、政治立场、文化程度、智力水平、心理环境、现实需要、宗教信仰、国籍、民族、职

业、角色、经历、性格及其所在社会的发展状况等,是科学揭示其心理活动现状、特点和规律的基本依据。

#### 095 心理战目的的实质是什么?

心理战目的是指心理战所要达到的结果,是计划、实施心理战的出发点和归宿,是贯彻心理战主体意志的预定目标,也是心理战实施的重要指导因素。它影响和制约心理战主体的活动动力。心理战目的随着最高决策政治目标的发展而变化,正确的心理战目的是有效的政策、策略的体现。它既有直接目的,又有服务于各种作战活动、并促进和提高各种作战效能的具体目的。一般而言,心理战的目的的实质是“攻心夺气”,它并不在于从肉体上消灭对方,而在于从精神、思想上刺激和影响对方的认知、情感和意志,剥夺对方的抵抗意志、瓦解其士气或转变其思想、观念、态度和行为,达到“不战而屈人之兵”。

#### 096 心理战任务及其基本任务和具体任务什么?

心理战任务是指心理战所承担的责任与事务。心理战任务是由心理战目的决定的,是为心理战目的服务的,是制定心理战计划、选择心理战方法的基本依据。心理战的基本任务是通过大量的心理信息刺激和影响对象,使其产生实施者预期的心理状态和行为,争取人心、分化瓦解对手和巩固团结自己。其基本任务:为国家战略、军事战略和一定主体的行动决策提供保障,削弱、打击和瓦解对手的对抗意志和行动能力,分化、离间对手的阵营和力量,营造于己有利的内外心理环境和态势,巩固己方心理边疆和信息心理安全,进行心理战各项建设和准备。它具体包括进攻、反击和防御三个方面的任务。心理战进攻的基本任务:占领心理战制高点,夺取心理战主动权;动摇对方决心,破坏对手谋略,瓦解对方联盟,打击对手精神士气,诱导对手军民反战抗战;从心理上打击对方和增强己方,达成心理优势。心理战反击的基本任务:揭露对手企图,驳斥对手观点,破坏其心战设施,堵塞其信息传播渠道,占领心理阵地,赢得心战主动地位。心理战防御的基本任务:及时采取心理稳定、心理激励、心理调节和控制措施,锻造良好心理素质,建立和巩固己方心理防线,始终保持作战人员最佳心理状态。在现代对抗斗争中,对抗双方斗智斗勇,机诈权变;精神威慑,致敌恐慌;隐真示假,制造错觉;造谣散惑,干扰心智;宣传真理,捍卫正义;展现出激烈、复杂、尖锐的心战较量场面。

心理战的具体任务是多种多样的,它随着心理战目的和斗争情势的变化而变化,它既可以是战略性的,也可以是战役战术性的;既可以是一项特定的任



务,也可以是概括性的、一连串的指令。在军事领域的对抗活动中,心理战的实质是与武力战相协调,从心理上打击敌方和充盈己方力量;一方面,使武力战效应得到最大程度发挥,从根本上挫败敌将帅智力作用,瓦解对手精神士气,打垮其战斗意志,另一方面,坚定己方军民胜利信心,鼓舞战斗士气。具体包括:多渠道获取作战所需的政治、军事、经济、文化等情报信息,掌握目标对象的民心士气和心战攻防能力,为国家或集团等主体战略、经济活动、军事行动和文化公关等决策提供咨询服务;针对对象心理特点和弱点,制作传播心战信息,全方位、高强度开展心理战进攻行动,摧毁其心理防线;调控战争舆论和心理导向,展开对外交往活动,加强与有关国家上层人士智囊机构、社会团体及国际组织的联络,赢得国际社会和友好国家的支持、理解,分化其盟友,孤立对手于无助之境;强化战争的心力遏制,促其谋略失当和决策失误;培植和利用内应力量,感化、争取和分化对方阵营,赢得敌民众的同感和认同,瓦解敌国凝聚力、向心力和民众士气,削弱、瓦解对方战斗意志。同时,组织开展反心战,加强心理教育训练和心理防护;实施积极心理干预,提高战争适应能力和应变能力,建立和巩固己方心理防线;加强心理战力量和装备建设,开展理论研究和战法演练,建立和完善法规制度,提高己方心战攻防水平;结成对敌最广泛的国际统一战线,形成同仇敌忾之势,始终保持军民旺盛的斗志和必胜信心。

#### 097 什么是心理战情报? 其获取的主要途径有哪些?

心理战情报,是指为保障心理作战需要而搜集的有关情况及其研究判断的成果,是制定心理作战方针政策、定下决心和指挥作战的重要依据,直接关乎心理作战的成败。只有及时准确地获取心理战情报,才能更好地掌握心理战对象的心理特点和活动规律,使心理战信息的制作和运用做到有的放矢。心理战情报一般可分:心理战对象的心理及相关背景基本情报,特定心理战对象和特定心理战活动的专项情报,心理战实施效果反馈情报,对方对己方实施心理战的现实情报,制作心理战信息所需的综合分析情报等。心理战情报获取的主要途径:有关情报和侦察部门;对方友好人士;派遣谍报人员潜入对方;战场缴获、战俘口供和投诚人员;对手逃出的有关人员;反映对方的各类媒介信息;对方近期有关活动动态和行动规律等。对于心理战情报信息的获取、分析和判断,必须做到及时准确,客观真实,富有预见,重点突出,注重价值。

#### 098 心理战手段及其构成是什么? 使用时应注意哪些问题?

心理战手段,是指为了达到心理作战目的而采取的具体作战平台、方式方

法的总称,是由心理战目的和任务所决定的,是实现心理战目的和任务的保证,直接制约和影响心理战效果。它主要包括:政治手段、经济手段、外交手段、谈判手段、文化手段、军事手段、法律手段和宗教手段;宣传手段、舆论手段、威慑手段、谋略手段、欺骗手段和诡诈手段;传媒手段、网络手段、电子手段、通信手段和实物手段;多媒体技术手段、网络技术手段、虚拟技术手段和人工智能技术手段;一般技术手段和高新技术手段,等等。从广义上说,只要能给对象产生预期的心理刺激和影响,都可以成为有效的心理斗争手段。在人类长期的历史发展中,凡是顺应人们的社会心理发展和民众的心理愿望而创造的心理战手段,都会具有很高的使用价值。使用心理战手段,必须与心理战目的、任务、自身状况、心战对象和心战环境相适应;必须选择适当的时机,发挥多种手段综合效能;必须注意运用高新技术手段,恰当正确地采用心战战法;必须注重多门类科学技术与人的心灵和智能的相互影响、渗透,遵循一定条件下人的心理产生、发展和变化的一般规律;必须审时度势,随机就势,灵活多样,充分准备。随着社会水平不断提高,心理战手段必将呈现出多样化、整合化、智能化、人文化、个性化和高效化的发展趋势。

#### 099 心理战力量及其构成要素是什么?

心理战力量,是指反映心理作战能力和实力的通称。它是按照一定的宗旨和系统建立起来的心理作战的集合体,主要包括:心理战思想理论,心理战编制、体制、法规制度和运行机制,心理战领导机构、教育训练和科研组织,心理战部队和参战人员的素质状况,心理战装备技术、战法和战备水平,心理战主体的向心力和凝聚力等。

#### 100 什么是心理战装备?其种类有哪些?

心理战装备,是指进行心理作战所使用的武器、器材和设施的总称。心理战装备是进行心理作战的“硬件”和必备条件,是心理战理论、战法应用于作战实践的物质基础和保证。心理战装备水平,受国家经济实力、科学技术发展状况、心理战思想理论,以及经费投入多少等条件的制约和影响。依据不同标准,可将心理战装备分为:广义心理战装备和狭义心理战装备;大型、中型和小型心理战装备;空中、海上和陆地心理战装备;宣传、威慑、欺骗、干扰和恐吓等心理战装备;战略、战役和战术心理战装备;网络、信息、传媒和电子等心理战装备;固定式和移动式心理战装备,等。用于宣传心理战的装备主要有:运送心战宣传品的飞机、车辆等;卫星传播设备;心战车;心战方舱;无人驾驶心战广播电视

飞机;印刷、复印和传真设备;高清晰度电视设备;网络设备;全息投影设备;大功率多色激光器;无线电侦听设备;宣传弹及发射装置;喊话器;固定频率微型收音机;固定式电台;宣传卡;水漂器材;载有心理战宣传内容的录音带、录相带及光盘制品;高音喇叭,等。用于威慑心理战的装备主要有:各种具有心理威慑作用的武器装备,如核生化武器、高性能作战飞机、各种精确制导武器、新概念武器、反导弹武器、反卫星武器、计算机病毒和反病毒武器等。用于欺骗心理战的装备主要有:隐形武器装备;各种雷达;伪装网;示假模型(假飞机、火炮、指挥车、布雷车、导弹等);红外诱饵弹;烟雾弹;各种欺骗传感器;甚至于“假钞票”、“假证件”、“假票据”等。用于获取信息的心理战装备主要有:侦察、情报和通信卫星;C<sup>4</sup>ISR系统;窃听设备;各种传感器;心理作战自动化指挥系统和各种通信装备,等。心理战装备建设必须坚持注重研制、重点装备,利用市场、多方选择,效益优先、经济实用,土洋结合、借鉴发展的原则。现代心理战水平的不断提高,心理战装备将不断向智能化、多功能化、配套化、高能化、便捷化和平台化方向发展。

#### 101 什么是心理战谋略?其种类有哪些?

心理战谋略,是心理作战双方为达到心战目的而采取的计谋和策略。心理战谋略是谋略心理战的内核和主体,它渗透于各种类型的心理战之中。心理战谋略伴随着人类初期与兽斗争的“斗智”形式而产生。中国古代历史上的“尊王攘夷”、“挟天子以令诸侯”的策略,大禹“舞干羽毛于两阶”、武王“伐纣中的宣布纣之无道,使其部众反戈”、“涂山之会”、“践土之盟”等,以及后来的“项羽垓下四面楚歌”、诸葛亮七擒孟获、成吉思汗先声夺人等都是心理战谋略的具体实施。《孙子兵法》、《孙膑兵法》、《三十六计》、《三略》、《六韬》、《百战奇法》中丰富的心理战谋略思想,是我国古代心理战谋略的集中体现。许多国家心理战研究机构或心理战作战部队把谋略思想奉若神明,潜心研究,将古代心理战谋略与现代心理战具体环境条件有机结合,创造了诸多谋略心理战奇迹。依据不同的标准,可将心理战谋略分为:宣传心理战谋略、舆论心理战谋略、威慑心理战谋略、欺骗心理战谋略、干扰心理战谋略和恐吓心理战谋略;信息心理战谋略、传媒心理战谋略、网络心理战谋略和电子心理战谋略;政治心理战谋略、经济心理战谋略、外交心理战谋略、军事心理战谋略、文化心理战谋略、科技心理战谋略、法律心理战谋略和宗教心理战谋略;陆地心理战谋略、海上心理战谋略、海底心理战谋略、空中心理战谋略、太空心理战谋略等。



### 102 中、外军队心理战谋略思想的主要特征有哪些?

中国军队心理战谋略思想充满着深厚的军事文化谋略特色,如,用政治分析的方法洞察事物,用矛盾分析的方法把握关节,立足全局、审时度势,知彼知己、趋利避害,因敌制胜、机智灵活,巧用诡道、致其不意和错觉,着眼民众谋求力量根源的统一战线,打敌扰敌、出奇制胜,斗志与斗法相结合,以及以方略率众、以精神聚众、以垂范服众和以技艺驭众等方面,这些心理战谋略思想曾被灵活运用,在心理作战中发挥了巨大作用。外军心理战谋略思想也十分丰富,创造了很多具有本国特色的心理战谋略。如,在宣传心理战中,美国的情感性谋略,德国的哲理性谋略,英国的欺骗性谋略,等;在威慑心理战中,美国借助其高新科学技术和雄厚的物质基础,运用先进科学理论成果,形成了实力性谋略。心理战谋略是伴随心理战产生发展的,随着电子心理战、传媒心理战、网络心理战、信息心理战、法律心理战和舆论心理战等新的心理作战样式的产生发展,融合和借鉴大量相关科学技术的心理战谋略必将呈现出更加夺人心魄的智能光芒。

### 103 什么是心理战技术?它对心理战活动的影响有哪些?

心理战技术,是指为了达成心理战目标,人们在心理战实践过程中逐步积累起来的有关心理战方面的知识经验、方法和技巧的总称。它是心理战科学的重要组成部分,心理作战的需要是推动心理战技术发展的动力。在一定的心理战装备和物质条件基础上形成的心理战技术,是支持心理作战活动的必备条件,是衡量国家、军队心理战实力的重要标志之一。它包括经典的心理战知识经验、科学的手段方法、先进的技术技能等。当代被广泛用于各种心理战活动的高技术主要是:微电子、光电子和新材料技术,人工智能技术,虚拟现实技术,计算机通信和网络技术,航空、航天技术,侦察、情报和探测技术,电子对抗技术,精确制导技术,隐身技术,纳米技术,定向能技术和生物技术。这些高新技术既对人类活动发生深刻影响,也对心理作战活动产生深远影响。如,虚拟现实技术的应用,可以通过虚拟各种现实场景,使人们信虚为实;通过虚拟各种人物的形象及其活动,制造虚假的信息。随着科学技术的发展,必须在继承心理战技术优良传统的基础上,瞄准世界军事斗争的前沿,适应心理战技术的智能化发展趋势,革新传统的广播、喊话、空投、海漂、传单等心理战方式和方法,不断探索现代心理战的新方法、总结新经验、发展新技能,使用智能化无人驾驶飞机、电子传单、模拟技术、仿真技术、灵境技术、多媒体技术、虚拟现实技术等,制造信息混乱,进行信息渗透,展开信息轰

炸,进行“黑客战”等,以瘫痪对方指挥系统,使其丧失战斗力,造成人的心理空虚、紧张,乃至精神崩溃等,从而实现心理战的目的。

#### 104 什么是心理战信息? 其来源途径和制作原则有哪些?

心理战信息,是指携带一定心理战意义的刺激信号,是心理战实施者和作战对象发生联系的最终意义所在,是两者之间互动的因素,是实施心理战的生命线要素。以感官为依据,可将心理战信息分为视觉信息、听觉信息、味觉信息、嗅觉信息和触觉信息等;按领域不同可将心理战信息分为政治信息、经济信息、外交信息、法律信息、文化信息、舆论信息、宗教信息和军事信息等;按性质不同可将心理战信息分为引导信息、威慑信息、恐吓信息、欺骗信息和诱惑信息等;按作用形式不同可分为命令信息、建议信息、劝说信息、祈使信息、陈述信息和抚慰信息等;按载体不同可分为声波信息、光子信息、电子信息、网络信息和实物信息等;按内容不同可分为:当前军事斗争的背景和现状,相关国家和地区对当前形势的态度,相关各方的内部形势和潜在问题,现实的民心士气,敌军事斗争的政策和策略,各级领导人的历史和个性特征,部队群体的心理结构特征和主要缺陷、障碍,部队战斗作风以及纪律性、政治信念、集体观念和荣誉感,部队心理教育训练的方法、途径、强度和水平等信息;按信息效果不同,可分为有效信息和冗余信息。心理战信息的来源非常广泛,主要有文献信息源、社会舆论信息源和重要人物的言谈话语等。在心理战中,各种类型的心理战内容均可视为心理战信息,其主要表现包括:各种思想、理论、观念、意见、要求、期望、劝告、口号和谣言等,其中的意见、要求、期望、劝告和号召等祈使性信息在心理战中占主导地位。心理战信息制作必须遵循合情合理、可信度高,适应对象、针对性强,生动直观、可受性强的原则,坚持理智性与情感性、适应性与目的性、倾向性与隐蔽性、客观性与渲染性、真实性与虚拟性相结合。心理战信息制作的一般途径主要是利用政治、经济、外交、文化、宗教和军事等活动,通过大众传播媒介和分众传播媒介等各种舆论工具,依靠俘虏和投诚人员,运用民间传闻、文化交流活动和宗教组织等。随着高新技术在心理战中的运用,心理战信息将出现数字化、智能化、隐蔽化、综合化和高效化的发展趋势。

#### 105 心理战环境及其作用是什么?

心理战环境,是指心理战实施的社会与自然条件,主要有国际环境、国内环境,政治环境、经济环境、社会环境、舆论环境、战场环境、人文环境、地理环境和时空环境,自然环境、物理环境和文化环境等。它对心理战各要素有重要影响,

是筹划和组织实施心理战的基本依据。“天时不如地利,地利不如人和”。心理战环境对于心理战的实施及其效果有重要影响,对人的认知过程、情感过程和意志过程,以及心理倾向和心理特征均具有“心理场效应”的作用。营造、创造和建立有利于实施者的心理战环境,会大大促进和增强心理战的实施效果。

#### 106 什么是心理战效果及其评估?

心理战效果,是指心理战活动所产生的有效结果,是检验和衡量心理战成败的重要尺度。心理战效果有大小、正负之分,良好的心理战效果是心理战各要素综合作用的结果。适时对心理战效果进行评估分析,是提高心理战有效性、针对性的必然选择。心理战效果评估,是指评价和估计心理战实际效果的一系列活动。客观、准确的心理战效果评估,可以展示心理战在战争活动中的作用和价值,能够促进心理战各要素功能的发挥,提高心理战水平,增强心理战效果,推动心理战建设的改革和发展。心理战效果评估必须做到以实证材料为基本根据,联系其历史发展和心理变化的内在逻辑进行相关分析,全面准确把握心战对象的现实状况和行为反应,充分运用心理战效果评估自动化系统,增强科学性和有效性。

#### 107 心理战模式的有益探索主要有哪些?

探索心理战模式是研究和揭示心理战原理的重要方面。模式是以简化而具体的方式表示事物实体的方法,一种再现复杂现实的具有理论性的简化形式。它具有构造功能、解释功能、启发功能和预测功能,能够为清楚地说明各种理论而提供简明、直观、有效的辅助工具,从简单中把握深藏于各种关系之中的本质和深层部分。通过掌握心理战模式,有利于深入把握心理战各要素之间的内在本质联系。尽管专门研究心理战模式的理论还不多见,但早期从事过心理战实战的心理学家、传播学家和政治学家曾进行过一定研究,这些模式的建构与心理战模式的内在作用机理非常相似;信息论、控制论和系统论思想出现以后,直接推动了模式理论的研究;这些模式思想都曾被心理战研究者借用。如,20世纪20年代的“刺激—反应”模式就是首先由心理学家提出,并被心理战研究者誉为“枪弹论模式”;到40年代,政治学家拉斯韦尔从“传者、讯息、媒介、受者、效果”的五个要素作用中揭示了“5W模式”;50年代,信息论专家申农—韦弗从“信源、发射器、信道、噪音源、接收器、信宿”六要素中揭示的“信息论模式”;60年代,传播学家M·德弗勒引入控制论提出了“控制论模式”;70年代,美军心理战条令从“刺激物、发送人、接收人、信息、编码、读译、反馈和噪音”中所提出的“信息加工模式”;以及后来的“传播单位模式”,赖利夫妇的“社会系统模式”,韦斯特利—麦克利恩的



“大众传播模式”等<sup>①</sup>。这些模式理论对于建构心理战模式都有极为重要的参考价值。借鉴上述各种模式理论研究的有益成果,可把心理战模式图示为:

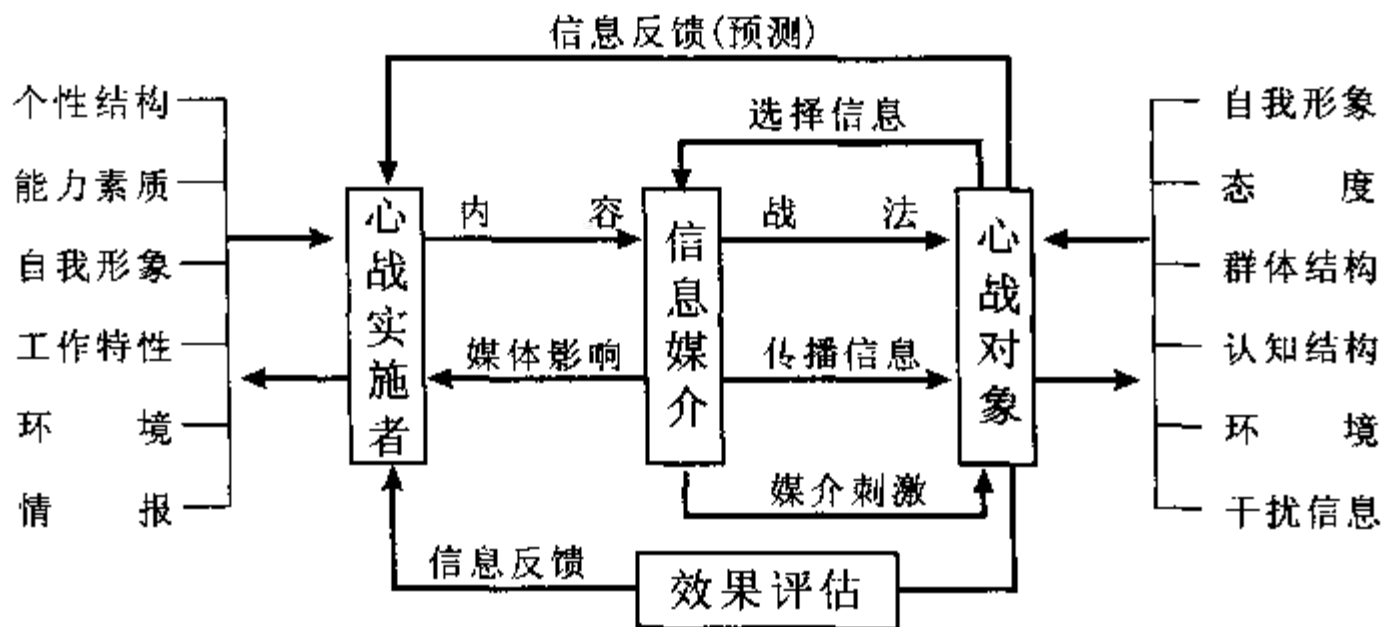


图 1-1 心理战模式图

这一模式图,基本反映了心理战的内在活动流程,心理战实施者综合各种因素,围绕一定的目标,制作心理战信息,通过或采取一定信息媒介,在恰当、合理、及时、有效的战法中,使心理战对象在纷繁复杂的心理战环境中,调整 and 改变原有心理状态和思想状况,达到心理战实施者所预期的态度、意志和行为。这一心理战系统模式,揭示了心理战的基本要素及其内部各元素、心理战各环节及其相互之间的关系和作用形式,体现了心理战的基本结构和功能。当然,就单纯心理战模式研究而言,还可以从不同角度提出其他心理战模式,但不论那一种模式都应体现和反映心理战要素的内在联系和作用机理。深刻研究和把握心理战的基本要素、基本环节,以及各要素在心理战活动过程中的特点和规律,有助于充分发挥心理战的效能,增强心理战的针对性、有效性和创造性。

### 108 什么是心理战机制? 其构成要素有哪些?

心理战机制,是指心理作战系统内部各构成要素之间相互联系、相互制约关系,及其为实现一定目标和整体功能的运行方式。也指心理战赖以运作的一切方法、手段和环节的总和。心理战机制是保证心理战得以科学运行,达到预期目的的基本保障。它随着心理战所面临的新形势和新任务的变化而发展,并以新的制度、条令规范、战法和规则等形式表现出来。心理战机制包括心理战

<sup>①</sup> [英]麦奎尔、[瑞典]温德尔著:《大众传播模式论》,上海译文出版社,1987年版。

基本机制和心理战具体机制。其中,基本机制包括心理战领导机制、心理战动力机制、心理战保障机制、心理战评估机制、心理战反馈机制等;具体机制包括心理战教育机制、心理战训练机制、心理战渗透机制、心理战激励机制、心理战调控机制和心理战创新机制等。随着军事心理学理论的发展和信息时代的到来,心理战的过程实际上就是执行心理战使命的信息媒介在心理空间的循环过程,是使用信息完成心理攻击的一个周期或一个完整流程。它主要包括:情报获取、信息加工、信息发送、组织协同和效果分析等5个基本环节。这些环节之间环环相扣,首尾相接,构成了心理战的内在运行机制。

### 109 心理战的效应过程及其制胜机理是什么?

心理战的效应过程,就是心理战对象在受到实施者施加的心理信息刺激条件下,由一种心理状态向另一种心理状态发生复杂变化的过程。心理战的效应过程反映了心理战信息产生作用的基本秩序,揭示了心理战信息发生效应的基本规律。弄清心理战的构成要素、模式以及心理战效应产生的基本过程,是有效地获取和科学加工制作心理战信息进行心理战的必备条件。心理战之所以能够产生“不战而胜”、“不战而屈人之兵”的效果,与如何引发心理战对象产生激烈、复杂的心理较量有着直接关系。如何点燃心理战对象心灵深处存在“掩埋”着的“心理炸弹”,使其产生预期心理状态,这一点可从心理战的效应过程得到说明。心理战过程,是指人脑对客观事物不同方面及其相互关系反映的基本步骤和秩序,是认识过程、情感过程和意志过程的总称。所以,一般认为,心理战效应过程就是心理战对象心理的认识、情感、意志等要素综合作用的心理过程。由此,从心理战的本质意义上,可把心理战效应过程抽象概括为:吸引注意——产生感知——引起联想——活跃思维——增进情感——形成意向——付诸行动。心理战的制胜因素是综合体,它包括心理战中的目标因素、信息因素、指挥因素、力量因素、时间因素和环境因素等6大因素。其中,信息因素是主导和先决条件,指挥因素是关键,力量因素是基础。心理战制胜机理突出表现为“效能聚合,整体联动,优先反应,精确传播,有效打击”,在整个心理作战过程中要做到“先知谋胜,造势图胜,先机取胜和出奇制胜”。

### 110 心理战中吸引对象注意应坚持哪些原则?

通常情况下,人对于强烈、新奇、对比性强、变动、灵活、反复、反常的信息刺激物,与其情绪情感状态相合拍,与已有知识和经验有直接联系的信息,并能够满足其当前心理需要,符合其兴趣的信息,才容易出现“吸引注意”。心理战信

息要使对象产生心理效应,首先必须能够打开其“心灵的门户”,否则,一切无从谈起。因此,心理战实施要引起对象注意,维持其对心战信息的兴趣,就必须把握注意的活动特点和规律,在发送信息过程的各环节下功夫。要充分考虑到心理战对象的渴求和欲望,坚持需要性原则;要了解和掌握心理战对象的爱好和习惯,坚持兴趣性原则;要照顾到心理战对象的已有知识水平和生活经验,坚持相关性原则;要注意到心理战对象对心理战信息的防范和戒备,坚持合意性原则;要切实考虑到心理战对象的复杂处境和心境,坚持易识性原则;要把握心理战对象在激烈对抗中所出现的麻痹和不意,坚持反常性原则;要使心理战信息从心理战对象注意的背景中突出出来,坚持反差性原则;要不断释放新闻性心理战信息,坚持新异性原则;要使心理战信息及其传播形式不断变化,坚持活动性原则;要着眼心理战信息的纷繁多变对心理战对象的迷惑和干扰,坚持独特性原则。

#### 111 心理战中如何有效地运用人的感知?

感知,是在注意打开人的心理门户之后直接面对的第一道门槛儿,是人认识事物的最初阶段。所谓感知,是指人脑对当前直接作用于感觉器官的客观事物属性的反映。它包括感觉和知觉两个方面。感觉,是指人脑对直接作用于感觉器官的客观事物的个别属性的反映;知觉,是指人脑对直接作用于感觉器官的客观事物的整体属性的反映,是对感觉信息的组织和解释过程。由于感觉和知觉几乎同时发生,联系非常紧密,故习惯上被合称为“感知”。心理战实施者在心理战过程中必须利用感知活动的特点和规律,针对不同时机和情况,精心研究和制作心理战信息;要尽可能形象、具体、直接、形式多样、多姿多彩,力戒抽象、晦涩难懂或含糊不清;要运用传单、喊话、影视、报刊、网络、电视电话等多种媒介表现手段,以各种信息刺激方式,全方位对心理战对象感觉和知觉实施立体化高强度刺激;要综合考虑感知觉的选择性特点,可加大心战信息与背景信息刺激的反差程度,使其毫不费力地感知心战刺激,也可故意降低心战信息与背景信息的反差,使其真伪难辨、思维混乱和决策错误;同时,还必须综合考虑感知者的社会历史经验、民族习惯、文化水平、情绪以及心理特点和个性心理特征等主观因素,以增强心理战信息的影响度和敏感度。

#### 112 心理战中如何有效地使对象产生相关联想?

人不仅能对外部刺激信息及时予以感知,而且当外部刺激作用停止后,这种刺激信息还会不同程度地在大脑中留下印象,在一定条件下还能在意识中重



现,形成更多的联想现象(如接近联想、类似联想、对比联想、关系联想、意义联想等),并产生庞大的既可表征语义记忆,又可表征情景记忆的命题结构、组合成命题树。如果说,感知为心理战影响对象的认识提供了原材料,那么,通过联想作用使对象对实施者发送的信息产生丰富而深刻的联想,则是对对象的认识由感性阶段向理性阶段过渡和发展的桥梁。没有或缺乏对刺激信息的联想,感知过的心战信息只会像过眼烟云,心理战的后继作用就难以维持。因此,心理战实施者应注意通过对刺激信息的有意加工和控制,使对象对特定的心战信息产生丰富而深刻的联想。在心理战过程中,心理战实施者要准确了解和把握心理战对象的自身心理环境和活动特点,注意编制和传输心理战信息的技巧和艺术,即:要尽可能使语言诙谐、生动、形象、富有感情色彩;内容符合对象的心理需要;语句工整对仗、易读、易记,符合其语言习惯;信息形式新颖,传输讲究艺术等;以不断增强心理战信息的渗透力和感染力。

### 113 心理战中如何有效地激发对象的思维活动?

对心理战信息的注意→感知→联想,只是心理战效应的“孕育”阶段,要想真正使心理战对象产生实施者所预期的心理战效应,还必须引导对象通过分析、综合、比较、分类、抽象、概括、具体化和系统化等思维活动,把已有的感性认识向理性认识上提升,从而逐步认识、理解和领会心理战刺激信息,为进一步刺激和影响其情感、意志奠定坚实基础。因此,心理战实施者要依据对象心理结构和内容,综合考虑对象知识结构、心理品质、思想基础、社会舆论、人际关系规范、社会背景和社会时尚、传统文化和流行文化、历史中的重大事件、人物轶闻趣事、和蔼可亲的声音形象、富有生活气息的图片等各种因素,精心设置高价值度和敏感度的心战信息。议题选择、心理氛围建构和概念形成等都要尽可能遵循对象的心理认知需要,不断强化对象解决问题的需要和动机,在其对心战信息的感知、表象、粘合、夸张、典型化和联想中,使其不断提出假设、验证假设,以进取的意识寻觅解决内心矛盾与冲突的方法和步骤,实现对心战信息的内化。在这一过程中,心理战实施者特别要注意讲究发送心战信息的艺术性,灵活运用暗示、诱导、启发、渗透、诡诈和灌输等多种方法,尽可能多提问,引导对象思考,自己得出结论。

### 114 心理战中如何有效地激发对象的情感?

情感,是人对客观事物是否符合自己需要时所产生的态度体验,它是在认识过程和情绪的基础上产生的对客观事物与主观需要之间的关系的一种特殊

反映,是将认识转化为行为的中介或媒介。它既是认知心理活动的结果,又是行为的动力。它对人的行为活动具有增力和减力的效能。积极的情感可以提高人的活动效率,消极的情感则容易干扰、阻碍人的行动,削弱活动效能。情感具有情境性、感染性、两极性、差异性、社会性和理解性等特点,是心理战的重要“突破口”。在心理战活动中,实施者常常会遇到这样的情况,就是心理战对象对对方的心理战信息所宣传和传播的思想观点其实很清楚,但就是不改变其原有的认识、态度和行为。这种现象与心理战实施者未能充分激发其应有的情绪情感有着直接关系。正如亚里斯多德所说,“说服是通过使听众动感情而产生效果的,因为我们是在痛苦或欢乐、爱和恨的波动中做出不同决定的。”因此,心理战实施者应高度重视情绪情感对人心理活动的影响作用,要以“忘我”的态度和“自己人”的情感向对象传递心理战信息,诱发其有利于心战的情境体验;要针对对象的情感特点,充分利用和挖掘其情感的社会性资源,施加不利于对方的情感刺激,使其产生诸如恐惧、沮丧、失望、灰心、焦虑、怀疑、不满、悲伤和悲哀等各种消极的情感体验,以削弱其战斗热情,动摇其信念。

#### 115 心理战中如何有效地使对象产生我所预期的意向和行动?

意向,即意识的指向。人类的一切社会实践活动都是经过思考并受意识的控制,有一定的计划和目的,都属于意向活动。人的某种意向有时不直接表露出来,而渗透在主体的行为过程之中;其理想确立、目标决策、途径决策、方法决策和在一定目标指引下的行为,都可看作意向过程。意向过程的根本特征是“我”追求什么的过程,是有倾向性的过程。这一过程是对象内部向外部行为转化的关键环节,是确立意志的前提和基础,决定意志的水平。这其中一般包含:确定目的或目标、制订计划、心理冲突、做出决策等许多环节。心理意向即心理的指向。心理战实施者在心理战活动中应充分利用心理意向形成发展的内在规律,深谋远虑,精心设计,科学实施,使心理战对象产生预期的心理意向。要准确了解当前对象的期望和抱负水平,竭力对其造成不利的战场心理环境,促其产生难以挽回的失败心理;要及时准确地了解和掌握对象的心理矛盾和冲突状况,不断强化其心理冲突,或诱导其产生强烈的自我保全心理,或致其心理沮丧、迷惘,甚至崩溃;同时,应针对对象不同的心理需要,为其提供各种各样可供选择的途径、方法,及时促成其消极心理意向的形成和态度的转变,从而降低其行动的自觉性,干扰其行动的果断性,削弱其自制力,摧毁其行为的坚定性,瓦解其意志。心理战的最终目的在于心理战对象按照己方设定的意图采取实际行动。能否使心理战对象采取实际步骤,以实际行动把自己的意向变为现

实,是心理战成功的最高表现形式,如此也才能真正完成心理战效应的最后环节,达成心理战的目的。这一环节,是心理战信息在对象心理空间长期积蓄能量产生聚变的结果,也是心理战实施者深藏于对象心灵深处的“炸弹”爆破后的效应。它是在心理战对象心理中的认知、情感、意向要素综合作用的条件下形成的,是其意志力的产物。心理战实施者要使对象在这一过程中采取预期的行动,必须想方设法强化其屈从于心战效应的意志力,增强其付诸于行为的正反馈信息,鼓励其所迈出的勇敢一步;同时,及时向其提供如投降、叛逃或充当反叛者、间谍等行动的路线、地点、方法和步骤,说明需要注意的问题,帮助其克服各种障碍。否则,应采取有效措施,实施有针对性的强制性心理攻击,折服其违背心战旨意的意志,迫其就范而不得不付诸于行动。

#### 116 心理战的主要类型有哪些?

依据不同的标准,可把心理战分为不同的类型。从发展历史上可分为古代心理战、近代心理战、现代心理战和未来心理战;从国别不同可分为中国心理战、美国心理战、英国心理战、俄国心理战和德国心理战等;从功能和性质上可分为进攻性心理战和防御性心理战;从任务、规模和层次上可分为战略心理战、战役心理战和战术心理战;从领域上可分为政治心理战、经济心理战、外交心理战、军事心理战、文化心理战、宗教心理战、法律心理战和科技心理战等;从传播媒介上可分为网络心理战、电子心理战、广播心理战、传单心理战、影视心理战、书刊心理战和实物心理战等;从战法上可分为宣传心理战、谋略心理战、威慑心理战、干扰心理战、欺骗心理战、恐吓心理战等;从信息传播形态及效果形式上可分为舆论心理战、广告心理战、谣言心理战、新闻心理战、时尚心理战等;从实施空间上可分为海洋心理战、太空心理战和陆地心理战;从效应上可分为强制性心理战、非强制性心理战;从运用武器上可分为生物心理战、化学心理战、核武器心理战、导弹心理战、激光心理战和气象心理战等;从运用技术上可分为纳米技术心理战、基因技术心理战、数字技术心理战和虚拟技术心理战等;从对象上可分为政党心理战、民众心理战、将帅心理战、士兵心理战等;从军事作战样式上可分为军事威慑行动心理战、岛屿封锁作战心理战、岛屿进攻作战心理战、空袭作战心理战、反恐作战心理战等;从作战形态不同可分为平台中心心理战和网络中心心理战;从组织形式上可分为专业性心理战和群众性心理战;等等。还可依据多种标准,对心理战进行多种多样的分类。心理战类型划分在其实践运用中随着“制心权”轴心的转变而改变,赋予其不同的称谓有助于人们“作战心理观”或“心理中心战”的发展,开拓心理作战空间,从而在心理博弈的实战



中充分发挥其多变、诡秘的制胜效能。

### 117 什么是政治心理战?

政治心理战,是指运用各种政治手段刺激和影响对方,使其心理和行为朝着有利于实施者预期方向发展的心理作战。战争本质上就是一种政治行为,是政治的另一种表现形式。政治目的对战争起着决定的作用。政治心理战作为一种政治斗争形态对战争有重要的影响作用,它决定并主导着其他心理战的性质、方向和主动权,是心理战的主战场和最高表现形式,它关乎武力战的成败得失。政治心理战具有:主导性、渗透性、国际性、威慑性和策略性等特点。其对象是敌对国、中立国以及同盟国和友好国家的政府、军队和民众等的政治心理和政治行为。政治心理战涉及政治体制、政治制度、政治理想、政治信仰、政治情感、政治价值、政治观念和政治行为等诸多方面。

### 118 什么是经济心理战?

经济心理战,是指通过运用各种经济手段刺激和影响对方,使其心理和行为朝着有利于实施者预期方向发展的心理作战。它既可作为一种独立的“作战样式”,也可配合武力战同时进行。经济是操纵和控制社会心理、刺激和影响人的心灵的巨大杠杆。实施经济心理战的主要手段有:经济制裁、经济封锁、资源掠夺、金融扰乱、产品输出、经济技术援助、投资和控股等。经济心理战是在经济活动中产生发展的,随着经济全球化、一体化的发展,世界各国经济联系日益紧密,经济心理战在国家战略中的地位和作用持续攀升,其形式将不断发展变化,正确运用经济力量开展心理较量,将成为心理战的重要内容。

### 119 什么是外交心理战?

外交心理战,是指在国际政治斗争中通过外交手段和途径刺激和影响对方,使其心理和行为朝着有利于实施者预期方向发展的心理作战。外交领域历来是心理战的重要舞台。外交心理战是伴随外交斗争而产生发展的,是最诡谲难测、复杂多变、丰富多彩的心理较量。它与政治心理战紧密相联,是实施政治心理战的主要途径。它关乎政治斗争的成败得失,影响国家在国际社会中的威望、地位作用和形象。外交心理战的实施对象主要包括同盟国、中立国和敌对国家,以及某些国际组织等。外交心理战作为国家行为,必须在国家统一意志和战略谋划中运用,审时度势,运用高超的谋略艺术,与政治、经济、军事、文化、科技和宗教等斗争密切配合。

### 120 什么是军事心理战? 其种类和方法有哪些?

军事心理战亦称“武力心理战”或“武装心理战”,是指以军事打击和其他各种武力手段,从精神上、心理上打击敌人,瓦解敌人的斗志和士气,达到小战大胜的心理作战方式。依据不同标准,可将军事心理战分为:军事进攻性心理战和军事防御性心理战;军事战略心理战、战役心理战和战术心理战;军事威慑心理战、军事谋略心理战、军事宣传心理战和军事欺骗心理战;陆军心理战、海军心理战和空军心理战;防(反)空作战心理战、空袭作战心理战、岛屿进攻作战心理战、岛屿封锁作战心理战、抗登陆作战心理战和边境反击作战心理战等。军事心理战效果,主要取决于军事实力以及军事打击的突然性、猛烈性、要害性、精确性和快速性等。其主要方法:威慑法,谋略法,宣传法,恐吓法,震慑法,迷惑法和袭扰法等。军事心理战与军事斗争相伴产生和发展,随着军事高新技术在军事领域中的大量应用,新军事革命的深入发展,使军事作为战争的物理暴力手段,越来越具有深刻的心理性暴力特质,军事心理战将具有更大的发展空间,其手段和样式将更加丰富多彩,其地位和作用将更加突出。

### 121 什么是文化心理战? 其种类有哪些?

文化心理战,是指以文化传播和渗透方式刺激和影响对方,使其心理和行为朝着有利于实施者预期方向发展的心理作战。它多用于和平时期意识形态领域的斗争。其媒介涉及人类所有文化产品和事物。如,书籍、报刊、画报、图片、电影、广播、电视、互联网,教育、科技、文学、艺术、新闻出版、卫生、体育、群众性文化活动等等。依据不同的标准,可将文化心理战分为:现代、近代和古代文化心理战;政治、经济、外交、军事、宗教、民族、体育等文化心理战;文字、声像、电子信息 and 实物心理战等;先进、落后和反动的文化心理战;法律、哲学和道德等文化心理战;大文化心理战和亚文化心理战;政党、民间、社团和企业等文化心理战;传统习惯文化心理战和新文化心理战;进攻性文化心理战和防御性文化心理战等。文化心理战是在人类文化斗争和生活过程中产生和发展起来的,随着社会生产力的不断发展,人类文化活动会更加丰富多彩,文化心理战也会随之向更高层次发展。

### 122 风水文化对人的心理作用有哪些?

风水文化极力推崇人地和谐思想,主张“天人合一”、“天人协调”及“道法自然”。认为,天人原本一体,物我自然两宜,大地是与人体相似的具有生命的

一个完整系统,并与人体产生互动关系。在人地和谐思想指引下,风水文化从近处着眼,注重堂前屋后、布局搭配和人文关怀,时时刻刻都散发着一股浓郁的生活气息,属于生活文化的范畴;另一方面,它又从无处着手,放眼时光未来,放眼宇宙未知,放眼思维所至,是具有一定预测功能的信仰性文化。风水文化起源于古代中国,至今已有五千多年历史,有很多别名,如堪舆、卜宅、相宅、青乌、形法、阴阳、山水之术等。风水最早作为学术性用语,见于晋人郭璞所著《葬书》:“气乘风则散,界水则止,古人聚之使之散,行之使有止,故谓之风水。”<sup>①</sup>《青乌先生葬经》对风水解释曰:“内气萌生,外气成形,内外相乘,风水自成。”所谓内气萌生,是指穴暖而生万物;外气成型,是指山川融成而成像。气之来,有水以导之;气之止,有水以界之;气之聚,无风以散之。无风则气聚,得水则气融,故要藏风得水。汉朝以后,许多学者如张衡、王景、郭璞、萧吉、朱熹、蔡元定、刘基、魏源等,都曾致力于风水研究,提出并逐渐形成了特殊的风水文化。在博大精深的中华民族文化坐标系上,风水文化应位于民俗信仰文化。但由于受到历史条件所限,风水文化从诞生之日起,就杂糅着较多趋吉避凶、祸福荫应的巫术成分,人们对其判断始终褒贬不一。“五四”以来,风水文化曾长期被视为封建糟粕,也为学术界研究所冷落,近几年它又被学术界重新重视,并在中国北京、南京先后召开了两次专题学术研讨会。中国的港、澳、台地区风水文化的特殊发展和学者的研究,已逐步演绎成“现代风水学”。在东南亚等华人比较集中的地区,风水文化也较流行。日本对风水文化极为重视,许多建筑专科学校都在研究中国风水。在美国,人们原本不信风水,但在20世纪80年代末,宇宙气场养生学随华人的大量涌入而开始流行,加利福尼亚的一项调查显示,相信风水的美国公民已占大多数,并有17所美国大学相继开设了风水课程<sup>②</sup>。几千年来,风水文化在人们心目中始终占据一定地位。究其心理作用,原来风水在一定程度上刺激影响人的生存、安全、交流、尊重和成功等多种需求,这种心理需求即使在客观条件下满足不了,也会在风水师虚拟的“心理环境”中得以兑现<sup>③</sup>。在日常生活中,风水师往往借用大量象征手法来弥补现实缺憾,以引导人们进入那种“吉利”的理想风水模式。但这种环境并非真实环境,而是

① 刘沛林:《中国风水的起源与传播》,载《寻根》第32页,转引自《中国期刊网》1994—1995年。

② 《风水文化在国外》,载《青年参考》网络版,http://www.sina.com.cn,2005年3月1日。

③ 陈哲:《“风水说”的心理学评析》,第43、44页。



一种“心理环境”。荣格心理学解释,“象征”表达和再现了一种受挫折的本能冲动渴望得到满足的愿望,同时也是原始本能驱动力的转化,通过象征试图把人的本能能量引导到文化价值和精神价值中去。风水师的方法之所以成为象征性的手段,一则是因客观环境条件的限制,人们难以寻求或履行出理想风水;二则是因风水已成为一些人的集体无意识,这种原始驱动力和客观制约因素,促使人们在实现风水理想时只能用象征性手段。因此,也有学者直接认为风水师就是心理学家。在风水文化中,吉凶观贯穿始终,是选择环境的主要标准。所谓“吉”,常指符合理想风水模式、家族“藏生气”和视觉景观良好等要求;反之,则为“凶”。故风水文化的主要任务就是指导人们如何选择环境,即如何接近好环境、回避坏环境。根据梅拉安比和罗素的研究,“接近—回避”行为,是由环境或刺激在人体内部产生的情绪所引起的,而决定人们情绪的因素,主要是视觉对象本身和人的文化背景。良好的视觉对象和环境,在情绪上所引起的是快感和美感。风水文化中所谓“吉”的环境,在许多情况下都具有良好的视觉效果,因而在风水师指导下经营出的环境,同样可得到许多美学方面的解释,自然为人们所乐意接近。正是在对美的、安全的“吉利环境”需求的心理基础上,人们形成了行为心理,并成为其以后相关行动的先导与准则。

### 123 什么是宗教心理战? 其特征有哪些?

宗教心理战,是指利用各种宗教手段刺激和影响对方,使其心理和行为朝着有利于实施者预期方向发展的心理作战。宗教是人类历史普遍存在的一种社会现象,它是人们感到不能掌握自己命运条件下面对自然、社会和人生时的自我意识和自我感觉,以企求某种超越的力量作为自己的命运依托和精神归宿,是信徒赖以生存的精神支柱。利用人们普遍存在的宗教心理实施心理战,是世界各国政党、政治集团和许多军事家极为关注的领域。宗教心理战属于文化心理战范畴,它具有神圣性、坚定性、亲和性、渗透性、凝聚性和威慑性等特征。宗教心理战是在一定的社会历史条件下产生发展的,随着科学技术的发展,生产力水平的提高,思想文化的进步,人类社会生活的深刻变革,人们灵魂深处的迷茫和心灵的困惑、神秘将会发生新的变化,宗教心理战也会随之发展变化。

### 124 什么是民族心理战? 其内容有哪些?

民族心理战,是指运用多种手段从心理上刺激和影响某一民族,使其心理和行为朝着有利于实施者预期方向发展的心理作战。民族心理是一个民族在

共同生活的长期历史发展过程中形成的,对于发展、促进、巩固民族和民族内的成员关系,具有很强的凝聚性和向心性。利用民族心理展开民族斗争,历来是战争筹划和指导者必须关注的重要领域。有效地实施民族心理战,对于增强本民族内部团结,抵御外民族侵略扩张,建立广泛的民族统一战线,赢得战争胜利有极其重要的意义。民族心理战是在民族斗争中产生和发展起来的,随着社会的不断发展,影响各民族利益的因素更加复杂多变,为维护民族利益的斗争将更加尖锐、激烈,民族心理战地位将得到提升。民族心理战的主要内容:大力宣传本民族进行战争的正义性和合法性,统一本民族对战争的正确认识;采取多种形式,加强民族交流,消除民族偏见和心理隔阂,建立和发展广泛的民族统一战线;宣传本民族政治、经济、文化和宗教等优越性,筑牢政治信念和精神支柱,增强民族凝聚力;传播本民族悠久历史和灿烂的优秀文化成果,激发民族自豪感和荣誉感;揭示战争对民族生存的巨大威胁,激发民众同仇敌忾的民族热情和制止战争的历史责任感;宣扬民族英雄和不屈的民族精神,激发大无畏的民族牺牲精神;有针对性地利用民族认同感,瓦解敌方斗志,争取更广泛地支持和同情;揭露敌对民族发动战争的非正义性和非法性,引发敌国内民族反战思潮和行为;利用和制造敌内部民族矛盾、民族偏见和民族新仇旧恨,促使其民族分裂;依据各民族风俗习惯和个性特点,选择有效的心理战信息和战法,增强心理战效果;等等。

#### 125 什么是宣传心理战? 其方法有哪些?

宣传心理战,是指利用各种宣传手段有目的、有计划地传递指向性信息,影响和刺激宣传对象心理,使其产生宣传者预期的心理状态和行为反应的心理作战。它是常见的心理战样式,既能对同一对象多次发生影响作用,也能对多种对象反复刺激和影响;能超越国界深入到敌方的“大脑”中深刻地影响其精神状态和思想观念,使其内心滋生“心理病毒”,导致“心理创伤”,改变态度和立场,发挥武力手段所达不到的效果。它除军事领域外,还可在政治、经济、外交和文化等其他领域展开实施。宣传心理战的主要方法有:理性说服法,控诉暴行法,内容重复法,利害夸大法,谣言法,寓意法,伪装法,转移法,规避法,反宣传和防疫法等等。如果运用得法,可以以少胜多,以弱胜强,化无为有,转弱为强,赢得心理斗争主动权。

#### 126 什么是威慑心理战? 其作用有哪些?

威慑心理战,是指以综合实力为后盾,通过示形造势等方式,显示自己的力

量和决心,使其产生恐惧心理,认识到由于面临无法承受的后果而不敢贸然采取行动,或行动有所收敛,或被迫停止行动的心理作战。简言之,为了达到某种军事、政治、经济等方面的目的,运用各种手段从心理上来慑制对方的一种斗争方法。威慑心理战的目的不是为了从事战争,而是为了从心理上遏制对方的某些行为。防御者实施有效的威慑心理战,可使进攻者望而生畏,担心受到报复而放弃进攻;进攻者实施有效的威慑心理战,可使其产生防御无效的心理,达到不战而胜的目的。随着信息时代的到来,威慑心理战在国际政治、经济和军事斗争中的地位越来越明显。未来军事斗争,只有掌握了威慑心理战的主动权,才有可能实现心理战的最高境界——“不战而屈人之兵”。

### 127 什么是谋略心理战? 其任务和内容有哪些?

谋略心理战,是指以计谋策略为手段刺激和影响对方,使其心理和行为按照谋略者预期方向发展的心理作战。它以隐蔽己方的行动为前提,针对作战对象的心理特点和心理状态,通过诡诈、诱骗、示形、恐吓等谋略手段与敌斗智,有目的、有步骤地对敌实施心理影响,使之行为按照实施者的意图进行转化,造成对方指挥官思维混乱,判断失误,致使敌士气低落、斗志丧失,达到不战而胜或小战大胜之目的。谋略心理战是以劣胜优的有效途径,是瓦解敌军的重要方式,是提高作战效益的主要手段。谋略心理战的主要目标是斗将,核心是斗智,要诀是计谋策略的运用。其基本任务是在上级编成内或独立对当面之敌实施谋略性心理攻击,通过使用攻心手段,促使敌指挥官判断错误,指挥失策,造成敌思想混乱,斗志丧失,确保己方作战任务的顺利完成。其主要内容:扰敌心智,乱敌决策;泄敌心劲,夺敌士气;灵活谋划,诱敌受骗等。实施谋略心理战必须做到周密筹划,精心设计;合理可信,顺合敌意;严密组织,保守机密;审时度势,随机应变;积极主动,连续实施。随着高新技术武器装备的大量应用,引发了广泛而深刻的军事革命,使军队的角逐正在由机械化向信息化、数字化和智能化方向发展,智能将成为信息战争制胜的关键,而保证智能得以充分发挥作用的谋略心理战地位将更加突出,将会在高度自动化的作战指挥平台上使用数字化信息,使其向智能化谋略心理战层次发展。

### 128 什么是诡诈心理战? 其实施步骤和要诀有哪些?

诡诈心理战,是指以隐蔽自己的企图为前提,通过某种欺骗手段,造成敌人的错觉和不意,使敌人在理智上犯错误,导致敌人按照心理战实施者的意愿行动,达到不战而胜或小战大胜之目的的心理作战。它具有隐蔽性、欺骗性和多



变性等特点。诡诈心理战的实施一般分三步:一是发送欺骗信息,满足敌人的情报需要,引起对方注意。二是发送信息使其进入作战对象心理,引起条件反射,形成反馈联系,以达到改变其决策心理活动,从而使其对战场态势产生错觉和错悟,以造成判断错误。三是使其导致决策失误,并付诸行动。诡诈心理战的实质是心理欺骗,要诀是对虚实的巧妙运用。这里的虚实是互为作用的,是虚中有实,实中有虚,虚虚实实,不断变化,使敌难辨虚实。如,以实示虚,引诱敌人上钩;以虚示实,使敌不敢妄动;以虚示虚,使敌视之为实;以实示实,使敌反以为虚;虚实结合,致敌心智迷乱;以及有示无、假示真、强示弱、勇示怯、治示乱、智示愚、众示寡、进示退、远示近、速示滞、取示舍、彼示此等等。虚实方法的采用,应根据时间、地点、条件、敌军指挥官的个性等而定。诡诈心理战成功的基本因素是欺骗信息真实可信,所显示的意图符合敌人的心理定势。它需要周密谋划,精心设计,严密组织,保守机密。

### 129 什么是舆论心理战?其特征和任务有哪些?

舆论心理战,是指利用舆论信息刺激和影响对方的心理和行为,使其产生有利于实施者预期的心理和行为心理作战。它能够激励己方精神力量,凝聚人心,鼓舞士气;影响对方形势判断,削弱其对抗意志,争取政治、经济、军事和文化等斗争主动,营造有利己方的舆论环境,赢得舆论主导权。舆论心理战的主要特征:彻底的公开性与政治的调控性的统一、传播的自由性与诱导的艺术性的统一、影响的广泛性与作用的持续性的统一、时效的快捷性与信息的密集性的统一、热烈的煽动性与暗藏杀机的隐蔽性的统一、手段运用的综合性与对抗的非对称性的统一。舆论心理战的主要任务:配合实施者多种斗争的需要;传播己方的主导舆论信息;营造有利的舆论环境;削弱和瓦解对方的对抗意志;影响和改变对方对形势的判断;准确预测和掌握社会舆情;管控舆论信息;善借第三方媒体传播有利于己方的舆论;进行舆论心理战建设,开发和利用舆论心理战资源,加强理论和战法研练。

### 130 舆论心理战的战法和谋略有哪些?

舆论心理战的主要战法包括一般性战法和特殊性战法。其一般性战法主要有:先声夺人,先人为主;集中力量,营造强势;反复宣传,多向攻心;整合资源,善借外力;因势利导,趋利避害;抨击要害,突破重点;渗透引导,争取人心;利用矛盾,分化离间;虚实结合,强行压制,等。其特殊战法主要有:议程设置,塑造形象,制造新闻,报道框架,媒介策划,舆论斩首,巧用事实,煽情感化,喻理

感召,借题发挥,顺水推舟,典型示范,名人演说,等等。其主要谋略包括:吊民伐罪,怀柔软化,合纵连横,悬权而动,杂于利害,料敌察机,治己乱敌,攻心夺将,践墨随敌,激吾胜气,传谣散惑,等等。提高舆论心理战战法和谋略的效果,必须具备很强的组织指挥能力、新闻采制能力、舆论信息制作能力、信息传播能力、影响渗透能力和一定的舆论心理应变、对抗能力。

### 131 什么是电子心理战? 其种类有哪些?

电子心理战,是指利用电磁波信息刺激和影响对方的心理和行为,使其产生有利于实施者预期心理和行为的心理作战。电子心理战不受军兵种限制,可在战略、战役和战术各个层次发挥作用;它受空间和距离限制较小,可借用敌电子设备将欺骗信息送至敌指挥中心,影响或改变其决策。它的目的不是为了直接摧毁敌人的电子设备、使其中断通信,也不是单纯地削弱敌方电子设备的抗干扰能力,而是以模拟、虚拟、仿真和冒充等电子信息刺激和影响敌人的认知、情感和意志,大量施放欺骗性电子信息迷惑敌思维,使敌心理产生错觉,从而做出错误决策,导致战略、战术失误。同时,电子心理战还用于反击敌电子信息侵入和电磁波欺骗,以确保己方决策的正确性,进而达到心理杀伤的目的。电子信息具有传播速度快、距离远、可控性强等特点。随着电子技术、网络技术和人工智能技术的发展和融合,电子装备将更加先进,电子心理战作为网电一体心理作战的先导,其欺骗、伪装对于隐蔽自己、欺骗或迷惑敌人将起着关键作用,并将直接关系到作战的成败。电子心理战在整个心理战中,将占有极其重要位置并发挥巨大作用。依据不同的标准,可将电子心理战分为:战略电子心理战、战役电子心理战和战术电子心理战;进攻性电子心理战和防御性电子心理战;电子威慑心理战、电子欺骗心理战和电子干扰心理战等。

### 132 什么是传媒心理战? 其方式和要求有哪些?

传媒心理战,是指利用大众传播媒介传递经过精心加工的有倾向性的心理信息,影响或改变受众的心理状态,使其心理和行为朝着有利于实施者预期方向发展的心理作战。大众传播媒介已经与现代人类社会生活须臾不可分离,它是人们运载、传播和获取信息的基本工具。信息媒介的社会影响力直接决定着传媒心理战作用发挥的广度和深度,决定着传媒心理战的整体威力。大众传播媒介主要包括:报纸、杂志、书籍、画报、电子音像制品、电影、广播、新闻性期刊、电视(包括跨国卫星广播电视、多频道有线电视)、互联网络等。利用大众传媒实施心理战具有得天独厚的优势,是各种心理战内容实施的基本平台,是信息

时代心理战的重要战场。传媒心理战能够全天候、全时空、全方位、全频段、高强度、高密度、高速度、高效率地向心战对象传播心理信息,能起到先声夺人之效,有助于达成战略企图。传媒心理战是在社会斗争需要和大众传媒发展的过程中形成发展的,随着大众传媒技术设备的更新和使用,传媒与人类社会生活更加交融,传媒心理战将具有更广泛的社会影响力。其主要方式:发表己方对战争的严正声明;发布战争宣言和战争动员令;举行军事新闻发布会;刊发重要心理战信息;制作心理战电子、影视、音像和印刷制品;组织电台、电视台和互联网专家访谈、评论和辩论;封锁、围堵(剿)、压制、干扰和打击对方传播媒介的信息,等。传媒心理战的基本要求:根据大众传媒的现状、功能和特点,制作相匹配的心理战信息;根据受众范围、个性、需要、兴趣、风俗习惯和可受性,有针对性地传播心理战信息;依据不同心理战内容,选择不同媒介,采取不同体裁、题材、形式、风格、时机、强度、速度和手法,增强对受众的影响力和渗透力;传媒信息必须客观、公正、真实、及时,具有不可置疑的可信性;加强对传媒信息的控制,遵纪守法,正确处理受众知情权与军事安全的矛盾,防止泄露军事机密和传媒引起的副作用,等等。

### 133 什么是网络心理战? 其特点和内容有哪些?

网络心理战,是指以计算机网络为手段传播信息,刺激和影响对象的心理和行为,使其产生有利于实施者预期心理和行为的心理作战。计算机是网络心理战的实施平台,计算机网络空间是网络心理战的主战场,网络信息是网络心理战的主要武器。计算机网络空间的广域性、虚拟性、开放性、心理渗透性,以及对物质和能量超强的控制性,使之成为人类心理角逐的全新领域。网络心理战是心理战思想在信息时代和网络时代的集中体现,是传统心理战在计算机网络中的延伸和发展,它将成为信息时代心理战的主导形式,并在信息战中占有重要的地位。网络心理战是在网络信息技术的发展和人类社会矛盾的复杂变化过程中产生和发展起来的,随着网络信息社会的形成和发展,网络心理战必将发挥更大的作用。网络心理战主要特点:融政治、经济、外交、军事、文化和心理斗争为一体,作战领域广,整体威力强;网络攻击软硬兼施,心战兵战一体化程度高;军民通用、平战兼备,作用空间大;科学技术含量高,争夺控制权激烈;虚拟空间信息生动直观灵活多样,极具感染力和渗透力;网络心理空间广阔,能及时获取反馈信息,可全天候、全天时、全方位不间断实施;心战信息具有一定个性化和交互性;等。网络心理战的主要内容:利用网络大力宣传战争的正义性,动员广大网络战士,发动群众性网络心理战;制作反映自身政治、经济、军事



和文化等优势的网络信息,实施网络心理宣传;建立心理战网站,研制、发送有效的网络心理信息;实施网络信息欺骗、干扰、迷惑、堵塞、轰炸和封锁,促其产生心理迷盲和焦躁情绪;模拟或者虚拟各种宣传内容,制造战争恐怖场面、爆炸性政治新闻,引发其动乱、反战情绪和行为;利用网络系统,窃取对方机密,篡改或破坏对方有关信息和数据库,扰乱其正常运行,造成其心理紊乱;实施病毒、黑客、逻辑炸弹和邮件炸弹等袭击,摧毁其网络系统和武器装备,挫败其作战决心和部署,等等。

#### 134 专业性心理战及其种类和研究对象是什么?

专业性心理战,是指由专门从事心理作战活动的队伍和指挥机构、运用专门技术装备和战法而进行的心理作战。它是相对于非专业性心理战而言的。心理战专业化已成为当代世界各国心理战力量建设的必然选择,是衡量一个国家现代心理战发展水平的重要标志。专业性心理战是现代战争发展的产物,它作为重要的作战样式在现代战争中发挥着特殊的作用,是现代心理战的高级形式。一般来说,专业性心理战组织具有高质高效的专业技术装备、很高的专业技术手段、准确的快速反应能力、灵活的战略战术、有效的政策策略、高超的指挥谋略艺术、顺畅的组织运行机制和高素质的心理作战部队。其中,高素质心理战人才是决定专业性心理战成败的关键。心理战部队的主要使用原则是:集中指挥,统一计划,协调一致,确保重点。专业性心理战的分类及其研究对象:一是主体型心理战。主要研究国家政府部门实施的心理战、军队实施的心理战、个体实施的心理战等。二是对象型心理战。主要研究对不同国家政府要员及其他政界重要人士的心理战、对不同军队成员的心理战、对其他相关领域及重要人物的心理战等。三是功能型心理战。主要研究瓦解型心理战、争取型心理战、巩固型心理战、欺骗型心理战、激励型心理战和支援型心理战等。

#### 135 什么是群众性心理战? 如何组织和引导?

群众性心理战,是指由人民大众和广大官兵参加的,运用造势、宣传等各种攻心手段,对敌人进行心理刺激、瓦解的心理作战。它是相对于专业性心理战而言的。开展群众性心理战活动是中国人民解放军瓦解敌军的优良传统,它是由中国人民解放军所进行的正义战争本质所决定的。人民群众是真正的英雄,是战争的铜墙铁壁。开展群众性心理战能够形成宏大的心理战力量,陷敌于人民大众心理作战的汪洋大海。群众性心理战是人民战争的一种作战样式。它具有威慑性大、参战人员广泛、实施方法灵活、表现形式多样、渗透力强和组织

较困难等特点。随着社会发展和人民群众科技素质、文明程度的提高,对心理战认识将进一步深化,群众性心理战必将被推向新的发展阶段。群众性心理战重在组织和引导。组织和引导群众性心理战,必须充分利用国家和军队国防动员机制和资源,形成由党、政、军、新闻、宣传、情报、安全和统战等协调一体的群众性心理作战运行机制;做好心理战动员,引导广大人民群众充分认识群众性心理战的意义和价值,增强人民群众积极参加心理战的自觉性;进行爱国主义、民族优秀历史文化传统和当代民族英雄精神的宣传教育,以世界民族文化精神的恢宏视野,构筑坚强不屈的民族精神支柱,形成坚固的心理防线;发动人民群众紧密结合自己所处的环境条件,利用各种就便器材,实施切实管用的心理战战法;动员大众传播媒介从业人员和广大网民运用高科技手段,结合不同的心理战对象实施心理攻击;组织地方高校、科研机构、有关国际问题研究专家及统战、外事和情报部门的力量,搞好敌方国情、民情、军情、风俗习惯、宗教信仰和心理战特点规律研究,为制定科学有效的心理战策略提供依据;联合各党派、民间社团及社会各界知名人士,联络和组织海外侨胞、友好人士、内应力量、外商、在外商人、对方智囊人物和战略专家等一切可以利用的力量,利用各种场合、时机进行有效的心战宣传,对敌形成强大的心理攻势等等。

### 136 心理战的基本原则有哪些?

心理战基本原则,是心理作战活动中必须遵循的基本法则或准则。它是对现代心理战活动规律的理论概括,是心理战实践形态的规律反映。心理战的基本原则包括:统一性原则,方向性原则,主动性原则,适应性原则,隐蔽性原则,客观性原则,强化性原则,实力性原则,结合性原则。坚持科学的心理战原则,有利于心理战在作战整体系统功能对抗中发挥更大作用。

### 137 心理战的“统一性原则”是什么?其本质要求有哪些?

心理战的统一性原则,即在心理战中用各种手段、方法和策略保持心理战力量的整体性和一致性。统一领导、统一指挥、统一计划、统一行动,是发挥心理战整体威力,夺取心理战胜利的关键。必须把心理战纳入国家总体战略的体系之中,贯穿斗争全过程,努力实现国家总体战略目标;必须统一外部对敌斗争力量,争取多方支持,孤立作战对手;必须统一内部对敌斗争力量,科学部署和组织各种心理战力量,发挥联合心理作战的整体威力;必须建立广泛的对敌斗争统一战线,不断扩大对敌心理斗争的力量;必须建立科学完整的心理战系统,妥善处理和协调各种矛盾和关系,增强向心力和内聚力。

138 心理战的“方向性原则”是什么? 其本质要求有哪些?

心理战的方向性原则,即坚持心理战的正义性,坚信政治信念和执政党的领导,坚定心理战的必胜信心,保证心理作战目的的实现。它是心理战的根本原则。必须围绕国家的总体战略目标,明确心理战的战略地位和作用;必须坚决贯彻执行国家和执政党的路线、方针和政策,保证心理战的坚强领导;必须服从服务于国家战略利益的需要,牢固树立国家利益第一的观念;必须服从服务于国家政治、外交斗争的需要,积极维护国家的主权和尊严;必须服从服务于战争全局的需要,精心谋划和组织实施心理战的各种活动;必须大力宣传己方战争的正义性、合法性和必胜性,陷敌于不义和寡助之境,改变其政治态度,削弱其战争意志。

139 心理战的“主动性原则”是什么? 其本质要求有哪些?

心理战的主动性原则,即在实施心理战时主动出击,先发制人,夺取、保持和利用心理战的主动权。主动性原则是赢得心理战的重要前提。必须充分发挥心理战人员的主观能动性,科学预见,知敌于前;必须积极主动,攻敌于先,力求造成先入为主的心理效应;必须攻防并举,针锋相对,坚持攻势,以攻为主,坚决斗争,夺取心理斗争主导权;必须保持敏锐的头脑,积极防御,机智果断地处置各种情况,不为敌谣言欺骗所动摇;必须抓住有利战机,善于利用敌内部存在的矛盾与冲突,以机智灵活的策略艺术,持续不断地实施心理攻击,造成对方巨大心理压力,不断突破对方心理防线,始终掌握心理斗争的主动权。

140 心理战的“适应性原则”是什么? 其本质要求有哪些?

心理战的适应性原则,即依据对方心理特点和不断变化的心理状态,有针对性地传播心理战信息,使其态度和行为按预期的目标发生变化。适应是心理战信息产生效应的必要条件。必须了解和掌握对象的心理特点及其变化规律,科学筹划心理战,不断提高心理战的针对性和有效性;必须把握作战环境及其对参战人员的心理影响,善于运用对方熟悉和坚信的信息,精心制作心理战信息;必须针对不同对象不同时期的不同心理状态,因人、因时、因事、因地制宜地灵活选择不同的心理战战法;必须寻求与对象心理的相通性,善于情感沟通和渗透,消除对象的民族偏见和戒备心理。



#### 141 心理战的“隐蔽性原则”是什么? 其本质要求有哪些?

心理战的隐蔽性原则,即在心理战中隐藏己方真实意图,巧妙设置“心理陷阱”,使对象在不知不觉中接受己方施加的心理影响。隐蔽是心理战成功的“诀窍”。必须严格遵守心理战活动的各项规定,确保心理战实施安全周密;必须巧妙地运用多种有效的心理暗示法,启发对方的自我意识,使其在非对抗的心境中接受己方的心理刺激和影响;必须以科学的提问法,引导对方在自我陈述的过程中从内心领悟心理战信息,实现己方提问的心理战意图;必须利用“自己人”效应,采取换位的方式,“站在对方的角度思考和处理问题”,使其切实感受到我方是在为他自己着想;必须综合运用多种心理战战法,使各种作战行动相互配合、相互照应、协调一致。

#### 142 心理战的“客观性原则”是什么? 其本质要求有哪些?

心理战的客观性原则,即尊重客观事实,利用客观事实,从客观实际出发进行心理作战。它是心理战宣传的重要原则。必须坚持知己知彼,在准确判断和掌握敌我双方心理战客观实际上下功夫;必须以事实为依据,尊重事实,利用事实,宣传事实,而决不能捏造事实;必须对心理斗争中的各种事件,客观地予以解释,防止任意夸大或不合逻辑的主观随意性;必须符合对象的心理活动规律,着眼当前的斗争情景,循循善诱,积极引导;必须坚持真理,顺呼民心,取信于民,服务于民,使心理战建立在牢固可靠的民众心理基础之上。

#### 143 心理战的“强化性原则”是什么? 其本质要求有哪些?

心理战的强化性原则,即在心理战中综合运用多种有效手段,给对象反复施加心理信息刺激,使其在不断印证中接受影响。强化是增强心理战真实感和可信度的重要途径。必须科学地确定心理战的主题和重点,精心设计多种心理战信息强化的方案;必须针对一定对象,将重要的心理战内容置于特定的环境中,不断加大刺激强度,引发其兴奋和集中注意,增强其对心理战信息的真实感和可信度;必须对同一心理战内容,采取多种形式,在不同媒介中不断重复刺激,避免超限抑制,提高其注意效果,使其加深对心理战信息的印象和理解;必须围绕一定的心理战目标,综合运用多种刺激方法,促使对象形成有利己方的较稳固的心理预期状态。

#### 144 心理战的“实力性原则”是什么? 其本质要求有哪些?

心理战的实力性原则,即心理战坚持以一定的政治、经济、军事、文化、科技和心理力量等综合实力为基础,充分运用多种力量。实力出心理战力,实力是赢得心理战的重要物质基础和基本保证。必须以一定的综合国力为基石,充分开掘和培养国民的精神力量;必须以一定的政治实力为主导,提高社会政治文明水平,“顺民心,得民意”,储备雄厚的政治资本;必须以一定的经济实力为支撑,科学利用国家稳固的经济结构体系所蕴藏的经济保障力,有效地反击敌方各种经济心理战行动;必须以一定的军事实力为后盾,保证心理战应有的震慑力和威慑力;必须以准确的心理打击为着力点,强化和拓展武力打击效果;必须以一定的心理战力量为基础,适应不断发展的心理战客观需要。

#### 145 心理战的“结合性原则”是什么? 其本质要求有哪些?

心理战的结合性原则,即根据心理战所涉及的人和事物之间内在的必然联系,结合作战需要和自身实际,积极有效地开展心理作战。“结合”是运用和发挥心理战力量的重要方法。必须坚持心战与兵战相融合,把心战贯穿于战争全过程,努力实现二者双赢;必须坚持理论与实际相结合,继承与创新相结合,不断适应现代战争、特别是信息化战争的客观要求;必须坚持军队与地方相结合,专业性与群众性相结合,平时与战时相结合,不断增强心理战实力;必须坚持一般行动与特殊行动相结合,充分利用平时的工作基础实施战时心理战行动;必须坚持进攻与防御相结合,心战与反心战相结合,不断提高心理战能力水平;必须坚持制敌将帅与瓦解敌士气相结合,攻其情感与攻其理智相结合,胁迫与怀柔相结合,最大限度地提高攻心效果;必须坚持传统战法与现代战法相结合,传统手段与现代手段相结合,充分发挥现代传媒、电子信息作战平台和特种作战手段的作用,强化整体作战效能,夺取心理战信息传播主动权。

#### 146 如何认识人类早期心理战活动的萌芽?

心理战活动源于人类早期生活实践。人类为了生存而不得不与对自身生命产生直接威胁的许多猛兽进行斗争,这种斗争现象中就存在着心理斗争的活动,此时,人类以自己特有的智慧,采取诸如,“大喊”以警告猛兽;“击石”以声震慑;“燃火”以威慑动物不敢靠近;“披猛兽皮”以恐吓别的动物等等,这些都是人类早期生活实践活动中的心理战雏形。其中,人类所运用的“武器”,就是人类针对生命所受威胁的不同而传递的不同“信息”,或恫吓、或威慑,以使对

方意志和行为发生改变。当人类所赖以生存的自然环境对人类自身生命产生直接威胁时,古人往往则会寄予“神”、“鬼”之事说明之,或“宿命”,或“泛神”,从而在心灵深处得到“安慰”和“寄托”,这种心理战活动则是高一级的发展形式。然而,真正推动人类心理战活动迅速发展则是人类互相之间的斗争。在原始部落之间的作战过程中,人类的生存智慧更加丰富。他们或令鼓手敲击战鼓,壮大己方士气而令对手胆寒;或令士兵给脸部涂抹色彩以装扮成魔鬼,使对手望而生畏;或杀气腾腾,怒声冲天,使对手胆战心惊;从而挫败对方的战斗意志,向己方屈服。这其中最具典型意义的是传说中四千多年前的远古时代,黄帝、炎帝两族联盟与蚩尤九黎族之间在涿鹿之野(今太行山与泰山之间的一部分地段)所进行的一场大规模战争——史称“涿鹿之战”。这场战争,已经摆脱了原来部族之间血亲仇杀的简单械斗,而被赋予“乃用干戈以征不享”的战争,并成为中华民族的奠基之战。在这场战争中,就具有心理战活动的特点:以“不顺从”或“不义”为宣传鼓动口号,具备了一定程度的经济和政治斗争内涵;黄帝部引诱蚩尤部深入森林蔽野,令蚩尤部环境生疏、气候不适、语言隔阂、供应不足而陷入困境,体现了谋略斗智的特点;黄帝在玄女部的帮助下,吹“角”发“龙吟”之声,击夔鼓(在当时能杀死夔牛做夔皮鼓的部族是非常强悍的)以示威猛,蚩尤部因此受到震慑、迷惑而被黄帝部乘机歼灭,体现了攻心战在作战中的重要价值。这些心理战活动也因此而成为夏以后心理战思想形成发展的基础和典范。从人类五大古代文明来看,美索不达米亚—巴比伦文明、埃及文明、古代中国文明、爱琴—米诺斯文明和印度文明中,几乎无一例外地发现了人类远古时代的心理战活动现象。人类发挥自身的先验认识力,以具有某种力量、心理寄托的物体,作为自己的偶像或图腾的象征,凝聚、团结和号召部落或群体的重要方式,这其中不难看出,就有构筑“心理防线”以抵御侵略,维护统治,加强组织,确保己方生存和发展的作用。

#### 147 如何理解中国古代心理战思想的萌芽?

中国古代心理战思想,最早可追溯到距今四千多年前的黄帝与蚩尤之间的“涿鹿之战”,在从夏王朝建立到清王朝灭亡的漫长发展中,涌现出了许多杰出的军事家和军事理论家,先后有两千多种兵书问世,丰富的战争经验和卷帙浩繁的军事类书籍,不仅反映出战争的一般规律和特点,而且为我们研究古代心理战提供了丰富的资料。历史地考察和研究古代心理战思想产生、发展的过程,对于掌握心理战的本质规律,丰富和发展具有中国人民解放军特色的心理战理论体系具有十分积极的意义。夏商周(西周)时期(公元前 11 世纪到 ~ 公



元前 770 年),是中国古代心理战思想的萌芽时期。这一时期,产生了阶级、国家和军队。先后发生过夏启伐扈、汤灭夏、周灭商等著名战争,许多政治家、军事家的战争经验集中反映在兵书《军政》、《军志》,史书《周易》、《尚书》、《逸周书》等著作中。其主要思想观点:强调战争的性质,肯定正义或有德者的征伐;开始注意战争动员和统一思想,争取人心,激励士气。《军政》、《军志》中说:“有德不可敌。”夏启伐有扈氏前所做的《甘誓》称:“有扈氏威侮五行,怠弃三正。天有剿绝其命。今予为恭行天之罚。”商灭夏所做的《汤誓》、武王伐纣时的《牧誓》都在战前提出了己方对战争的正义性和必要性的论述和说明。武王的心理战策略使“纣师虽众,皆无战心”,“纣军皆倒兵以战”<sup>①</sup>。《牧誓》中还明确提出了不杀降者以瓦解敌军的心理战思想。可见,这一时期的心理战思想,随着中国军事思想的产生而已形成雏形,并为后世心理战思想的形成和发展奠定了基础。

#### 148 如何看待中国古代心理战思想的初步形成?

春秋战国时期(公元前 771 ~ 公元前 221 年),是中国古代心理战思想的形成时期。春秋战国时期是我国由奴隶制社会向封建制社会转变的大动荡、大变革时期。由于冶炼技术的出现和发展,兵器、兵制和战术技术也发生了一系列变革。各诸侯国为争霸称雄,先后共引发大小战争 680 多次,进行了空前的较量,政治、经济、外交、军事斗争交织在一起,形成了纷繁复杂的局面,为打败对手,增强军事斗争效果,心战被兵家普遍采用,并逐渐形成了心战的基本理论。涌现出了一批兵家名将:齐桓公、晋文公、越王勾践、吴王阖闾、曹刿、孙臆、吴起、尉繚、赵武灵王等,也有一批兵书相继问世:《孙子》、《吴子》、《司马法》、《孙臆兵法》、《尉繚子》和《六韬》等。这些战争实践与理论总结,标志着中国古代心理战思想已基本形成。其中被历代军事家奉为“兵学圣典”的《孙子兵法》最具代表性,书中阐述的一系列如何在战争中充分利用心理因素的思想,深受现代战争心理战学家的推崇,认为它是最早的“心理战”论著。孙武十分强调战争中的精神、心理因素。提出了“百战百胜,非善之善者也;不战而屈人之兵,善之善者也”的卓越见识,把不和敌人直接交战就能获得胜利看成是最高明的胜利。认为,心理战的目标是“夺心”;心理战的核心是以“非战”、“非攻”和“非久”的“人道”主义思想;心理战的基本方法是诡道和感服;诱使或迫使敌

<sup>①</sup> 《史记·周本记》

人不战而降是其谋攻思想的主旨;把“修道”、“保法”、“取人”,即获得“人心”列为作战的基本要素之一,是制胜之道;关于夺心、治气的心理战攻防原则;“用间”的基本理论;关于将帅的心理修养和把将帅作为心理攻击重点的思想,以及“卒善而养之”的瓦解敌军政策思想等,这些都非常深刻地揭示了心理战的若干基本特点和规律,都达到了当时的最高水平,影响深远。继孙武之后的孙臆,是运用和发展心理战思想的又一位杰出的军事家,他所导演的“围魏救赵”就是巧妙运用诱敌、迷惑、恐吓等心理战术的得意之作。他在继承前人心理战思想的基础上,第一次把心战提到了战略高度,指出:“凡伐国之道,攻心为上,务先服其心,今秦之所恃为心者,燕赵之权。今说燕赵之君,勿虚言空辞,必将以实例,以回其心,所谓攻其心也。”除孙臆之外,其他兵家也提出了不少有关心战的著名见解。《尉繚子·战威》中说:“讲武料敌,使敌之气失而师散,虽形全而不为之用,此道胜也。”《六韬·文伐》则从“因其所喜,以顺其志”、“亲其所爱,以分其威”、“阴赂左右,得情甚深”、“辅其淫乐,以广其志”、“严其忠臣,而薄其赂”、“收其内,间其外”、“欲固其心,必厚赂之”、“赂以重宝,因与之谋”、“尊之以名,无难其身”、“下之必信,以得其情”、“塞之以道”和“养其乱臣以迷之,进美女淫声以惑之,遗良犬马以劳之”等十二个方面分述了心战的具体方法和作用,并强调指出:“十二节备,乃成武事。”综上所述,中国古代心理战思想理论在我国春秋战国时期已基本形成。

#### 149 《鬼谷子》的心理战思想主要有哪些?

《鬼谷子》是中国古代战国时期著名的纵横家鼻祖鬼谷子所作,也是一部具有特别神秘色彩的中国古代典籍奇书。其纵横之术誉中外,兵学之道冠古今,内涵丰富的战略心理战思想。其主要思想表现在:①攻心术的核心和精髓是“知”。它包括“知己”和“知人”两个方面。一方面,是“知己”,如,“若探人而居其内,量其能,射其意;符应不失,如腾蛇之所指,若奔之引矢;故知之始己,自知而后知人也。”①就是说,在说服对象的攻心中,要准确估计对方能力和意图,就必须先从了解自己开始,有备而行,对自己的观点有深刻的把握,从而对对象有良好的掌握,如此才能有效地说服对方。另一方面,是“知人”,如,《鬼谷子》在其飞箝第五中认为,要想控制对方,就要“审其意,知其所好恶”,深入了解对方实力,在战略、政治、军事能力、文化、价值观、思维、感知、经济和自然

① 《鬼谷子》反应第二

环境等各个方面大量收集情报,掌握对象可能的行动范围,进而在心理战中或诱之以利,或慑之以力,或动之以情。②攻心术的支点在“智”。“‘主兵曰胜’者,常战于不争,不费,而民不知所以服,不知所以畏,而天下比之神明。”即:攻心术之最本质的因素和最终的目的在于,尽可能地避免正面力量的碰撞与对抗,以最小的代价取得最大的利益。一是战略上“中正”,战术上机智灵活。《鬼谷子》谋篇第十中说,“天地之化在高与深,圣人制道在隐与匿。非独忠信仁义也,中正而已矣。”主张用谋施计只要把握住“中正”就行,“故圣人之道阴,愚人之道阳”,最高明的谋略往往在暗中进行,“以正合,以奇胜”。二是因人而异,讲求实效。“故与智者言,依于博;与博者言,依于辨;与辨者言,依于要;与贵者言,依于势;与富者言,依于高;与贫者言,依于利;与贱者言,依于谦;与勇者言,依于敢;与愚者言,依于锐;此其术也,而人常反之。是故与智者言,将以此明之;与不智者言,将以此教之;而甚难为也。”③攻心术的关键在于“致”,即控制对方和产生预期效果的过程。一是掌握主动权。即“事贵制人,而不贵制于人。制人者,握拳权也,见制于人者,制命也。”制人则主动,制于人则被动。二是掌握对象的弱点和关节点。“关节点”即为“王者之心”。“夫贤、不肖;智、愚;勇、怯;仁、义;有差。乃可捭,乃可阖,乃可进,乃可退,乃可贱,乃可贵;无为以牧之。”因人而异地利用其心理弱点,以实施攻心之术。三是文攻武略,软硬兼施。“以阳求阴,苞以德也;以阴求阳,施以力也。阴阳相求,由捭阖也。此天地阴阳之道,而说人之法也。”把“苞以行德”和“施以力”巧妙地结合起来,实施攻心术。四是以周密、适度的原则实施攻心术。“故谋莫难于周密……故谋必欲周密,必择其所与通者说也。”要周密、细致地进行谋划,确保决策的机密和安全。“虽履能复,不失其度”,科学把握心理战实施的时间、频率、时机和强度,既充分有效,又忌“过犹不及”。

### 150 中国古代心理战思想是怎样变化和发展的?

秦汉以后至明清时期(公元前 221 ~ 1840 年),是中国古代心理战思想丰富发展时期。秦汉以后,在历史各王朝兴亡更替的发展进程中,心理战思想也随着战争发展而发展。秦汉时期,秦统一中国采取的“远交近攻”、“连横破纵”的外交心理战战略最为突出,而韩信统军对霸王项羽之军所实施的“四面楚歌”作战,使八千子弟魂归江东,写下了心战宣传的“千古绝唱”。汉代采取“文武并用”,把政治、经济、军事和外交融为一体,使战略心理战思想得到新的发展。三国时期,诸葛亮把进行军事打击与实施心理征服作为战争的第一要则,提出:“夫用兵之道,攻心为上,攻城为下;心战为上,兵战为下。”这一理论概括



说明心理战理论已经成熟,而且这一时期的战争实践也向后世兵家证明,心理战被众多军事家所广泛使用,无论在理论上,还是在实践上都达到了炉火纯青的程度。如,诸葛亮平定南中“七擒孟获,七擒七纵”的攻心策略,以及对司马懿实施的“空城计”就充分显示了“心战为上”的巨大力量;曹操在天下动乱不已、群雄角逐之中“挟天子以令诸侯”,充分利用了当时人们普遍存在的皇权思想,取得了得天独厚的政治优势而迅速成为群雄之首;而“吴蜀联盟”,“火烧赤壁”,“蒋干盗书”,“李含间敌杀异己”,“司马昭寿春纵间”,“李矩巧用敌书”,“毛德祖间杀敌将”等,都是这一时期心理战的杰作,反映出三国时期兵家对心战的巧妙运用及心战的突出作用。隋唐时期,把心理战作为兵家心理征服的主要内容,主张军政兼行,以兵威慑敌,辅之以分化瓦解等,发展了奇正思想。宋朝时期整理出的《武经七书》中所提出的“以战止战”、“天时不如地利、地利不如人和”等思想,使心理战思想得到较全面的发展。元朝时期,主要集中体现在成吉思汗的心理战思想中,他创造了融骑兵奇袭战法中的心理威慑战略战术思想,他还组建了一支“心理战部队”,专门负责侦察,竭力收买或以乱砍乱杀恐吓敌人,并散布后续部队中有大批凶残骑兵的谣言,以挫伤敌方民心士气。明清时期,是中国封建社会从盛到衰的时期,心理战思想水平逐渐下降并出现停滞状态。这一时期的心理战思想主要体现在戚继光在《纪效新书》、《练兵实纪》中的养气与激气思想,以及清朝初期的骑兵心理战思想之中。而此时,在西方由于出现了封建社会向资本主义社会的转变,使其在政治、经济、外交、科技、文化和宗教等领域得到全面发展,尤其是随着许多西方列强所奉行对外掠夺和殖民政策指导下的侵略战争的发展,推动了心理战的新发展,从而使中国古代心理战思想开始落后于西方。

#### 151 中国古代心理战思想主要有哪些方面?

当今世界五大古文明中,唯有中国古代文明一直延续至今而没有被中断,其中奥秘与中国独到的文化传统紧密相关。“中国军事文化中的和平追求与天下情怀,与中国文化中以‘天人合一’为主题的整体性的宇宙观念与世界观念有直接关系。”(李际均语)中国古代心理战思想因此而更富有精神、心理张力,内涵也格外充实而深刻。其主要方面可以概括为:战争性质是开展心理战的根本;谋略制胜是心理战的核心;治气是心理战的基础;制敌将帅是心理战的重点。

### 152 中国古代对“战争性质制约心理战效果”的阐释有哪些?

早在我国夏商周时期,无论是夏启伐有扈,商汤伐夏桀,还是周武王伐纣,战前都通过誓师动员,反复宣传和申明所进行战争的合理性和合法性,这种重视道义的力量和强烈的是非观念的思维方式,奠定了中国古代心理战思想的鲜明特色。它在传统心理战文化的突出表现,就是战争性质即战争的政治本质同心理战实施过程、心理战效果的关系极为密切。战争的性质状况对心理战及其效果有至关重要的作用。其主要表现:一是它的先进性是成功开展心理战的基础。《淮南子·兵略》指出:“兵之胜败,本在于政。”意思是说,只有在战争的性质上、政治上取得有利地位,才能在心理上取得根本优势。《孙子·形篇》强调:“善用兵者,修道而保法,故能为胜败之政。”意思是说,善于指导战争的人,修明政治,健全法制,就能成为胜利的主宰。《孟子》则提出“仁者无敌”,把政治的作用强调到无以复加的程度。凡此等等,都说明了战争的胜负从根本上取决于政治性质的道理。二是它决定军队士气的高低。《左传》中说:“师直为壮,曲为老。”意思是说,军队为正义而战,就理直气壮;为不义而战,就理屈气衰。政治战争符合人民群众的根本利益,代表着人们的思想和情感的追求与渴望,能激发高昂、持久的士气;而非正义战争则违背历史发展潮流。简单地通过欺骗、利诱、威胁等手段最终只能对作战士气造成损害。三是它决定人心的向背。用兵作战,克敌制胜,其首要条件是要有“道”。“道者,令民与上同意。”<sup>①</sup>“得道者多助,失道者寡助。寡助之至,亲戚叛之;多助之至,天下顺之。以天下之所顺,攻亲戚之所叛,故君子所不战,战必胜矣。”<sup>②</sup>在战争过程中,贯彻并体现战争正义性的重要形式是恤民善俘。“人罪人之地,无暴圣祗,无行田猎,无毁土工,无燔墙屋,无伐林木,无取六畜,禾黍、器械,见其老幼,奉归勿伤。虽遇壮者,不校勿敌,敌若伤之,医药归之。”<sup>③</sup>对敌人要区别对待,“元恶不可不诛,胁从不可不抚”。恤民善俘,其根本目的在于争取民心,壮大自己的力量。四是它关系心理战攻击效能的大小。进行心理战,无论是巩固自己、联络盟友,还是瓦解敌人,首要的问题是战争的性质要为对象所理解和接受。服人心者,理也;动人心者,情也。正义战争,合乎天理,切乎人情,易于被对象所接受和理解。所以才有“成汤讨桀而夏民喜悦,周武伐纣而殷人不非。举天顺人,故能

① 《孙子兵法·计篇》

② 《孟子·公孙丑章句下》

③ 《司马法·仁本第一》

然矣。”<sup>①</sup>甚至还可以达到“远方慕其德,制胜于未战而诸侯服其威”<sup>②</sup>的最佳心理战效果。总之,心理战从根本上受战争性质的制约,把握战争的政治本质,是进行心理战的政治和道义的依托。心理战的功效往往是以战争性质为转移,只有持正义战争的一方,才能充分发挥其巨大的效能。

### 153 中国古代心理战思想中“谋略制胜”的阐释有哪些?

“攻心伐谋”是最具中国军事文化特色的传统心理战。国土大、兵士强、将士勇等都是可用而不可恃的因素,只有基于实力地位的谋略,才是克敌制胜的关键。“故上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城。”“故善用兵者,屈人之兵而非战也,拔人之城而非攻也。”<sup>③</sup>争霸天下不能光靠武力,而是“必先定谋虑,失谋而败,国之危也,慎谋乃保国”<sup>④</sup>。以谋略取胜,就是要广泛利用一切可以利用的因素,争取一切可能争取的力量,最大限度地孤立或降低敌人的战斗力。这是一种以谋略思维为核心的综合性心理较量。但说到底,谋略制敌,就是以各种手段对敌进行心理诱导,使其产生错觉和不意,导致有利于施谋者的心理倾向和行为,达成不战而胜或小战大胜的目的。这种谋略思维从表面上说是一种诡道逻辑,但其实质则是追求“人道”而避免“残暴”,强调的是“止戈为武,兵不血刃”的“非战”思想。谋略的成功与否对军心的统一和稳定有重要影响;正确的谋略比任何手段都更能击中敌人的心理要害。中国古代兵家认为,运用谋略开展心理战的主要形式是“示形”。“形”主要有强弱之形和攻守之形;而运用的奥秘主要在“示”上。《孙子兵法》中对其有大量论述:“故能而示之不能,用而示之不用,近而示之远,远而示之近。”“故形兵之极至于无形;无形,则深间不以窥,智者不能谋。”如,“瞒天过海”、“无中生有”、“声东击西”、“暗渡陈仓”、“金蝉脱壳”、“调虎离山”、“抛砖引玉”、“打草惊蛇”等,呈现出精彩纷呈的“示形”艺术。其主要特点:一是“示形”的基础是伐谋。示形建立在总体谋略之上,与谋略意图是一个有机整体,通过“形人而我无形”,而达到“致人而不致于人”的目的。二是“示形”的核心是对虚实的运用。“虚”与“实”是施谋的一对重要范畴。它包括强弱、优劣、众寡和真伪等。因虚实之辨而形成丰富多样的内容。如,实而示之虚,虚而示之实,实而示之实,虚而示之虚,虚虚实实,

① 《吴子兵法·图国第一》

② 《淮南子·兵略》

③ 《孙子兵法·谋攻篇》

④ 《管子·问第二十四》



变化莫测。三是“示形”的目的是为了出其不意、迷乱而取之。“示形”是作为古代敌对双方在战场上进行心理较量的基本方式,通过灵活多样的运用能够致敌思维混乱、意志挫伤、行为失常、束手就擒。

#### 154 中国古代心理战思想中“治气”的阐释有哪些?

士气,是军队战胜敌人的心理基础,是直接支撑军人战斗精神支柱的力量源泉。在一定物质基础上,士气的高低对战争胜负有决定性影响。中国传统心理战文化中非常强调治气励士,认为:“气实则斗,气夺则走”<sup>①</sup>、“三军可夺气,将军可夺心”<sup>②</sup>,只有内部团结统一、心理稳定,才能在心理较量中立于不败。古代兵家的“治气”思想可主要概括为“激气”和“夺气”两个方面。“激气”,就是通过各种手段激励和保持己方的士气,提高己方的心理防御能力,它有“励气”、“守气”、“延气”、“利气”、“鼓气”等说法。其主要思想观点有:以义鼓气,以和养气,以赏罚励气,以信激气和以禁疑守气。“夺气”,就是通过各种手段和途径,削弱敌之锐气,耗其心理能量,使其军心动摇、厌战、怠战,直到放下武器而投降。孙臆就总结了针对不同心理以挫败敌士气的战法:“夫威强之兵,则屈软而待之;轩骄之兵,则恭敬而久之;刚至之兵,则诱而取之;助忌之兵,则薄其前,噪其旁,深沟高垒而难其粮;重柔之兵,则噪而恐之,振而插之,出则击之,不出则回之。”<sup>③</sup>“夺气”的主要思想观点有:充分利用敌军内部心理矛盾,以散其军心;避敌锐气,以疲其心智;威慑恐吓,以震撼其心;乱其阵角,以丧其胆等。

#### 155 中国古代心理战思想中“制敌将帅”的阐释有哪些?

“故知兵之将,生民之司命,国家安危之主也。”<sup>④</sup>而“心者,将之所主也。夫治乱勇怯,皆主于心”<sup>⑤</sup>。《百战奇略》开篇就讲:“未战之时,先料将之贤愚……计料已审,然后出兵,无有不胜。”所以在战争中衰三军之气,不如夺一将之心。以将帅的心理为主要攻击点,夺其心,乱其谋,成为中国古代心理战思想的主要方面。要对敌将帅实施有效的心理攻击,就必须把握其心理特征和心理活动特

① 《尉繚子》

② 《孙子兵法》

③ 《孙臆兵法·五名五恭》

④ 《孙子兵法·作战篇》

⑤ 《十一家注孙子·军争篇》

点,包括:其出身、经历、知识、才能、素质、性格、脾气、兴趣和涵养等多方面的内容。军事指挥员的心理结构特点,对于情况的判断,决心的下定,战法的运用都会有重要影响。谁能对敌方将帅的心理状况了解和分析透彻,谁就能攻其要害,掌握战场上的主动权。秦王知赵括之能,始有长平之胜;韩信析项羽之性,终有垓下之围;吕蒙攻关羽之缺,荆州始夺。把握敌将的心理弱点实施心理攻击,就能开启胜利之门。制敌将帅的战略战术,在中国古代心理战中有很多论述。如,在战略层面,《六韬·武韬》所提出的“文伐”十二条就很有代表性。在战术层面,中国古代心理战理论提出了一系列方法,如,“怒而挠之”,“卑而骄之”,“利而诱之”,“必死可杀”,“必生可虏”,“忿速可侮”等等多种多样的心理攻击方法。正是基于制敌将帅在心理战中的特殊作用,古代兵家对将帅的心理品质修养提出了许多很高的要求,主要表现在智能、性格和品德三个方面。智能被兵家置于第一要素,认为足智多谋是为将的首要条件,并提出了“五善四欲”的具体要求。即“善知敌之形势,善知进退之道,善知国之虚实,善知天时人事,善知山川险阻”,“战欲奇,谋欲密,众欲静,心欲一”<sup>①</sup>。关于将帅性格因素,古代兵家提出了敏捷、勇敢、诚信、果断、廉洁等要求。关于将帅的品德修养,则提出了“八德”,即“能清”、“能平”、“能纳人”、“能静”、“能采言”、“能整”、“能受谏”和“能听讼”<sup>②</sup>。

### 156 中国古代心理战思想有哪些特点?

心理战在中国有着漫长的历史发展过程,其思想是古代中华民族求生存、谋发展的智慧结晶。它不是军事思想的一个“装饰品”,而是其中一份极为珍贵的思想文化遗产,也是形成、产生和提高战斗力的重要因素。其主要特点是:①具有坚实的实践基础。中国古代心理战思想的形成和发展,是在长期的战争实践中产生和发展起来的。如,夏启伐有扈氏作《甘誓》,从而开各种誓师形式之先河;商周牧野之战,周武严申不准杀降,从而逐渐发展成为瓦解敌军的重要原则;楚汉垓下之战,韩信巧设“四面楚歌”,从而创造了运用人的情感因素引起敌悲观、绝望的典型心理战范例等。这些既是战争实践的思想“火花”,同时也对指导以后的心理战发挥了巨大作用。②具有深厚的文化底蕴。在中国古代心理战思想中,无不闪耀着中国古老传统文化的精髓和精神特质。易学、道学、儒学和法家的思想,都对形成中国特色的心理战理论有重要贡献。如《易

① 《将苑·将善》

② 《三略》

经》的“阴阳互变,刚柔相济”的朴素辩证法思想指导下所形成的“诡道”思想;道家“柔弱胜刚强”思想所引发的“心战为上”原则;儒家“德治”和“仁政”所深化出的“本于政胜”、“文武并用”心理战略;法家思想所促成的恩威并用、赏罚严明的治气励士的政策等。它体现着“天人合一”的思想文化内涵:重人生与精神的探讨、重本末与源流的区分、重直觉与体悟的方法、重道德与善的追求和重义轻利等<sup>①</sup>,渗透着“天地万物人为贵”的人贵论、“形质神用”的唯物主义身心一元论、“习与性成”的性习论和知行统一的知行论等古代心理战思想。人的心理是社会意识在人脑中的能动反映,在心理战较量中各朝兵家都会充分吸纳当时中国文化中最灿烂的成分,从而使中国古代心理战思想博大精深。<sup>②</sup>具有突出的谋略智慧。运筹帷幄,以谋制胜,把军事谋略和心理攻击有机结合,浑然天成,是最具中国东方兵学特色的古代心理战思想。刘琨解久困之围,以三曲胡笳动胡人思乡之情;韦孝宽除劲敌斛律光,用民谣间之等,其中就渗透着深刻的心理学原理。韩信明修栈道,是为了使敌产生心理错觉,掩护暗渡陈仓的真实行动;陈平间范增,巧用心理暗示方法,使项羽信而不疑;田单火牛阵破敌,用的是心理眩惑方法,造成燕兵心理混乱;诸葛亮智算华容,利用了曹操多疑性格和逆反心理,使其中计。从中都可看出,心理战与谋略的巧妙融合所彰显出的魅力。

### 157 如何认识中国人民解放军心理战思想的萌芽?

中国人民解放军心理战思想是中国共产党领导人民在长期的中国革命战争中,以马列主义军事理论为指导,以毛泽东军事思想为核心,坚持瓦解敌军原则和军事斗争与非军事斗争相结合,在继承发展中国古代心理战思想的基础上,结合中国人民解放军战争实践而形成发展起来的、具有中国人民解放军特色的心理战理论。中国人民解放军心理战思想,萌芽于第一次大革命时期(1924~1927年)。这一时期也是中国共产党在俄国十月革命影响下、在马列主义暴力革命学说的指导下,发起反对帝国主义及其走狗北洋军阀的新民主主义革命时期。在周恩来的《军队中政治工作》、《在省港罢工工作第六次代表大会上的政治报告》及由他所主持制定的《战时政治宣传大纲》中,在黄埔军校所开设的《宣传煽动问题》等课程中,运用马克思主义的阶级分析方法,提出了许多筑牢己方心理防线、对敌宣传、瓦解工作的思想,开展多种形式的对敌政治宣

<sup>①</sup> 张世英著:《天人之际——中西哲学的困惑与选择》,人民出版社,1995年版,第160~162页。



传和兵运工作,要求“使每一个兵士都能了解政治的意义,战争的目的”,“成为有觉悟的为中国自由而奋斗的战士”<sup>①</sup>,对敌军宣传革命与反革命的区别,揭露敌军长官与帝国主义的勾结事实,使其趋向革命等;初步提出了优待俘虏、教育俘虏和释放俘虏的政策,也开始了对统一战线思想的探索,对动摇敌军心、瓦解其士气、教育改造俘虏和团结激励自己都起到了积极作用,也为后来形成工农红军的心理战思想,积累和提供了宝贵的经验。

### 158 如何理解中国人民解放军心理战思想的形成?

中国人民解放军心理战思想,形成于土地革命战争时期(1927~1937年)。这一时期,中国共产党建立了自己的人民军队,开始了独立领导革命武装斗争的新时期。中国人民解放军争取人心、巩固自己和瓦解敌军理论与实践,在井冈山斗争、反围剿斗争和红军长征等重大行动中取得整体发展。主要体现在《关于纠正党内的错误思想》、《中国工农红军政治工作暂行条例草案》、《古田会议决议》等大量文件指示中。主要内容:确立以无产阶级先进思想教育军队,塑造新型人民军队形象;用党的方针路线、政策和战略增强军民凝聚力;在红军各级机关成立了专门对敌工作部门;在敌军内部开展兵运工作,争取敌军哗变和起义;扩大对敌宣传工作,打破国民党的欺骗宣传,争取敌官兵放下武器;制定宽待俘虏四项政策,做好俘虏工作,争取其掉转枪口、参加红军;融心理战法于作战中,形成迷惑、疲惫和调动敌人,消灭敌人的有效战法,增强军事打击效果等。

### 159 中国人民解放军心理战思想走向成熟的表现有哪些?

中国人民解放军心理战思想成熟于抗日战争时期(1937~1945年)。这一时期是中国革命“最伟大、最活跃、最生动”的时期,中国人民解放军心理战思想获得了重要发展,并逐步走向成熟。毛泽东等老一辈革命家在战略上确立的“官兵一致原则”、“军民一致原则”和“瓦解敌军和宽待俘虏的原则”,是中国人民解放军政治工作三大原则的思想。《论持久战》第一次全面系统地阐明了中国人民解放军的心理战思想,是中国人民解放军心理战思想成熟的重要标志。这一时期,在心理战思想上的主要表现:从战争的政治本质的先进性上阐明了心理战的作用,明确了战争事实上离不开心理战;以正义战争的政治优势为基

<sup>①</sup> 《国民军联军政治工作大纲》

础,赢得心理优势;发展国际反法西斯战线,形成强大的民族统一战线,凝聚人心,鼓舞士气;从人与武器的辩证关系上,指出了有力的心理战是战胜敌人的重大因素;论述了“陷敌于人民战争汪洋大海”的强大威力作用;明确了对敌心理进攻的目标;实行“革命的霸道”和“革命的王道”相结合的心理战思想艺术;提出了一系列对敌心理战的战略、策略和原则等。

### 160 中国人民解放军心理战思想是怎样丰富发展的?

中国人民解放军心理战思想在解放战争、抗美援朝战争和边境反击作战中得到丰富发展。这一时期,毛泽东等老一辈革命家在领导人民军队进行兵战的同时,积极开展了对敌心战,使中国人民解放军心理战思想得到新的发展。在解放战争时期,毛泽东以巨大的勇气和胆略做出了“一切反动派都是纸老虎”的英明论断;论述了要从心理上战胜敌人的思想,即“在战略上要藐视敌人,在战术上要重视敌人”的思想;把心理战思想纳入“十大军事原则”之中,大大增强了军事斗争效果。同时,中国人民解放军针对国民党内部的派系矛盾,开展了灵活多样的攻心斗争,揭露蒋介石反动势力的独裁、卖国、内战的反动政策,成功地开展了“高树勋运动”;在实施群众性战场政治攻势方面积累了大量有益的经验。在中国人民解放军第一次全军敌军工作会议上,刘少奇所作的《关于目前形势及处理俘虏问题的报告》,从党的民主革命任务、革命和战争形势发展的新形势出发,适时提出了敌军工作的15个问题,阐述了中国人民解放军敌军工作的根本方针、具体方针,各项政策、策略及具体方法等一系列重大问题;这一报告,对于妥善做好俘虏工作,进一步从心理上瓦解敌军有重要指导意义。解放战争期间先后策动国民党军起义和接受和平改编的重大事件有60多起,153个整师,177万多官兵;其中,争取国民党军官兵起义84.69万人,投诚的63.35万人,在战场上放下武器的45.867万人。在抗美援朝战争中,中国人民解放军面对当时具有世界第一流装备的美帝国主义军队进行了一场现代化的正规战争。毛泽东等老一辈革命家,在指导战争中提出了许多心理战方面的战略、战术、策略和原则。如:毛泽东在《给中国人民志愿军的命令》和《祝贺中国人民志愿军的重大胜利》等所指出的:“军事打击要紧密配合政治斗争,利用初战的突然性给敌人以震撼,打小歼灭战树立必胜的信念,建立强大的后方给敌人以威慑”<sup>①</sup>;启发官兵阶级觉悟,构筑牢固的心理防线,提供强大的精神动

<sup>①</sup> 转引自杜汝波、韩秋风主编:《毛泽东心理作战思想研究》,军事科学出版社,1997年4月,第45页。

力;实行革命的人道主义,注重通过宽待俘虏、加强战俘管理和教育感化工作分化瓦解敌军;大力向敌国人民宣传中国人民解放军的宽俘政策,赢得敌国人民的同情和激发其反战情绪;适时揭露敌国欺骗宣传,使世界人民认识美帝国主义的本质;根据不同作战对象开展瓦解敌军工作,提高中国人民解放军心理进攻和心理防御作战的能力;善于发挥中国人民解放军作战特点,迷惑敌人,诱敌深入,近战夜战,致敌恐慌。在边境反击作战中,中国人民解放军充分发挥瓦解敌军的优良传统,结合具体作战对象,有针对性地组织开展了对敌心理战行动;但由于作战规模等限制,主要在许多具体做法上作了进一步探索,尤其是对待战俘问题上,赢得了国际社会的广泛好评。

#### 161 中国人民解放军心理战思想的主要内容有哪些?

中国人民解放军心理战思想,是以马克思主义科学理论为指导,正确运用辩证唯物主义和历史唯物主义的基本原理,吸收了马列主义中关于心理战的一系列科学论断,继承和发扬了中国古代诸如,“伐谋”、“伐交”、“示形”、“造势”、“慑敌”、“惑将”、“护道”、“治气”和“禁疑”等心理战思想的精华,以及外军心理战思想的优秀成果,在毛泽东等老一辈无产阶级革命家指导中国长期革命战争的实践、特别是心理作战实践基础上,创立和发展起来的。它具有深厚的思想基础、强烈的实践性和鲜明的人道主义色彩等基本特征。中国人民解放军心理战思想,在过去革命战争中曾发挥了重要作用,取得了瓦解敌军的辉煌战果,要适应现代战争、特别是信息化战争的需要以及中国特色军事变革的要求,就必须在继承和发扬中国人民解放军优良传统的基础上,解放思想,大胆创新,使其永葆青春和活力。①以战争正义性宣传为主题。“得道者多助,失道者寡助。”无论中国人民解放军所进行的是国内解放战争,还是反侵略民族战争,都是正义战争,其目的是为了解放中华民族和被压迫、被剥削的人民。中国共产党在战争中所确定的政治纲领、经济纲领、路线、方针和政策,以及党自身的性质、宗旨等,使共产党成为能够代表最广大人民利益的忠实代表;中国所奉行的和平外交政策,顺应了人类和平与发展的强烈愿望,使军队成为维护世界和平的强大力量。这种拥有正义和真理的战争,使中国人民解放军占有强大的政治优势和心理基础,而敌人所进行的则是掠夺的、反人民、反革命的战争,是从根本上违背广大人民利益和意愿的,他们不敢把战争的真正性质和目的告诉他们的官兵和人民,因而是其最大、最根本的弱点。坚持以马克思主义的立场、观点和方法,通过开展富有针对性、及时性和创造性的战争正义性宣传,使无产阶级和劳动人民形成新的思想意识、焕发出新的精神风貌,从而充分挖掘出蕴



藏在人民群众之中的无穷力量,使敌人的各种心理战宣传毫无效果。“红军的宣传工作,是红军第一个重大工作。”<sup>①</sup>“我们的敌伪工作,就是宣传,传达我们的主张、宣传真理。”<sup>②</sup>正是这种掌握了政治制高点的宣传活动,使我军取得了宣传战、意识战、思想战、观念战等作战的胜利<sup>③</sup>,瓦解了敌军,也赢得了民心。  
②瓦解敌军与宽待俘虏。瓦解敌军与宽待俘虏,是中国人民解放军心理战思想的重要内容,是其军队政治工作的三大原则之一。“我们的胜利不但是依靠我军的作战,而且依靠敌军的瓦解。”<sup>④</sup>他们始终十分重视从政治上、精神上和心理上瓦解敌人。在具体运用上,一是强调军事打击和政治瓦解相结合。一方面,政治瓦解必须以军事打击为基础,“世界上只有猫和猫做朋友的事,没有猫和老鼠做朋友的事。”<sup>⑤</sup>没有强有力的打击,敌军官兵没有吃到挫败的苦头,其傲慢和嚣张气焰必不能消失。另一方面,军事打击必须有政治瓦解相配合,“一个顽强的敌人,要能够打破他与消灭他,这是需要耗费很大的军事力量的。然而,一旦当它在政治上失掉了灵魂,精神上解除了武装的时候,那就会成为容易打破与消灭的敌人了。”<sup>⑥</sup>只有把两者紧密结合,相机为用,才能充分发挥军事打击和政治瓦解的综合效能。二是强调宽待俘虏和宣传攻心相结合。“对敌宣传,最有效的方法是释放俘虏和医治伤兵。”<sup>⑦</sup>要“尊重已经放下武器的敌军俘虏的人格”,“不加侮辱,不搜财物,不要自首,一律以诚恳和气的态度对待之。不论他们如何反动,均取这种政策。”<sup>⑧</sup>执行宽待俘虏的政策,实行革命的人道主义,积极做好感化、教育和释放俘虏的工作,从而深化和巩固了瓦解敌人的效果。<sup>③</sup>融心理战术于作战活动之中。中国人民解放军作战的目的,“就是解除敌人的武装,也就是所谓‘剥夺敌人的抵抗力’,不是要完全消灭其肉体”<sup>⑨</sup>。尽管中国军队的政治攻心思想独具优势,但作为军事斗争的有机成分,

① 1929年2月毛泽东为红军第四军第九次中共代表大会写的决议的第四部分:《红军宣传工作问题》。

② 《1946年解放区工作的方针》,1945年12月15日。

③ 李维汉:《宣传鼓动工作笔记》,载于《共产党人》杂志,1941年第17、18、19期,署名罗迈。

④ 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年6月第2版,第379页。

⑤ 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年6月第2版,第503页。

⑥ 罗瑞卿:《抗日军队中的政治工作》,1938年。

⑦ 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年6月第2版,第67页。

⑧ 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年6月第2版,第767页。

⑨ 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年6月第2版,第482页。

在作战活动中形成了非常丰富的心理战术思想。这种思想首先体现在谋略指挥方面,它是毛泽东等老一辈革命家把心理活动规律与作战活动规律相结合的产物。如,诱敌深入,致其决策错误;扰敌打敌,致其心理错乱;近战夜战,致其心理恐惧;避实击虚,弱中求强,致敌心理沮丧;施敌以诱,致其心理欺骗,等等。其次体现在敌我双方心理对抗方面。针对敌方的心理特性和具体情况下的心理状态,充分利用敌心理缺陷和心理弱点,予以有的放矢的心理攻击。“错觉和不意,可以丧失优势和主动。因而有计划地造成敌人的错觉,给以不意的攻击,是造成优势和夺取主动的方法,而且是重要的方法。”<sup>①</sup>“不打无准备之仗”和“只有准备而无把握之仗”<sup>②</sup>,要以一往无前的精神“压倒一切敌人,而决不被敌人所屈服”<sup>③</sup>。在充满危险性和不确定性的战场上,心理活动的质量和效能决定着作战的质量和效能,指挥员必须有良好的心理素质和心理应变能力,才有可能在与敌斗志、斗智、斗法和斗勇中充分发挥自身潜能,胜敌一筹。<sup>④</sup>广泛开展群众性心理战活动。“真正的铜墙铁壁是什么?是群众,是千百万真心实意地拥护革命的群众。”<sup>⑤</sup>“战争的伟力之最深厚的根源,存在于民众之中。”<sup>⑥</sup>发动、动员和组织广大人民群众和参战人员开展瓦解敌军活动,实施群众性心理战,既能够有效地鼓舞己方士气,又能够积极地减杀敌人的信心和士气,瓦解敌人。在长期革命战争中,中国人民解放军在敌后、敌占区、解放区和战场等采取了灵活多样的心理战宣传。如,印发传单、小册子,张贴标语、布告,召开演讲会、读书会,创办各种类型的墙报、油印小报、铅印大报,组织各种形式的宣传队(宣讲队、秧歌队、蓝衫团、演剧队、巡回展览队、孩子剧团等),放幻灯,印鼓动画,写街头诗,贴“壁上新闻”,演话剧,寄年帖,写慰问信,赠纪念品,广播宣传,战场喊话,火线联欢,派遣人员从敌人内部做分化、瓦解工作,利用俘虏、“两面派”、武装工作队等宣传,培训工农通讯员建立宣传网等;这些心理战活动都源于群众的实践活动,因而具有很强的针对性、有效性和创造性,凝聚着群众的智慧。同时,通过广泛持久的宣传鼓动,充分地动员和组织群众,能够有效地造成敌人错觉和不意,以各种作战行动、千方百计造成敌人疲惫,“进一步地增长其

① 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年6月第2版,第491-492页。

② 《毛泽东选集》第4卷,人民出版社,1991年6月第2版,第1247页。

③ 《毛泽东选集》第3卷,人民出版社,1991年6月第2版,第1039页。

④ 《毛泽东选集》第1卷,人民出版社,1991年6月第2版,第139页。

⑤ 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年6月第2版,第511页。

思乡厌战直至反战的心理,从精神上瓦解这个军队”<sup>①</sup>;以各种突然的奇袭震撼敌人,使敌陷于恐惧的汪洋大海。

## 162 西方古代心理战思想的主要表现有哪些?

心理战作为战争中的一种现象,在西方古代战争中同样存在。西方古代心理战思想,主要蕴含在对战争史的描述和记录中。如,古希腊历史学家希罗多德(公元前484~前425年)的《希腊波斯战争史》、修昔底德(公元前460~前396年)的《伯罗奔尼撒战争史》、雅典历史学家色诺芬(公元前430~前355年)的《希腊史》和《希腊远征波斯记》,以及古罗马的统帅和军事家恺撒的《高卢战记》、《内战记》等。其中,虽不乏心理战的生动具体事例,但由于他们对战争的认识和把握远不如中国古代军事家和战略家们那样全面而深刻,因而对心理战的理论概括也就不如中国古代兵家之丰富而深远。此后,由于西方1700多年军事思想的断裂<sup>②</sup>,有关心理战的思想理论就更少。这种状况直到16世纪以后,随着近代军事科学技术的发展和资产阶级军事科学的产生而改变。根据有关资料研究,其主要思想观点:1521年问世的《论军事艺术》(马基雅维里著)一书,曾被誉为西方近代军事科学的先导。马基雅维里认为,谣言是欺骗敌人的软兵器,“有时候在战斗中散布敌军统帅阵亡或者敌军一部逃跑的流言是非常重要的。这种谋略经常导致胜利”<sup>③</sup>。同时,他也十分重视励士的作用,认为:“战争——这是连接着意外事件的一个无尽的链条。由于言语可以消除恐惧,激励精神,坚定信心,揭穿骗局”,“如果统帅不善于或者不习惯于同士兵谈话,那么每个意外事件都能将军队毁灭。”<sup>④</sup>英国著名军事家亨利·劳埃德(1729~1783年)认为,对自由的追求,宗教的狂热、荣誉感以及发财狂等,都可以激发高度的士气和热情,统帅应利用这些动力来激发军队所需要的情。俄国军事家苏沃洛夫(1730~1800年)认为,精神力量是长期起作用的武器;他在《制胜的科学》中提出的“观察、快速、猛攻”的原则内含着人的精神素质的灵魂。法国军事家拿破仑(1769~1821年)是第一个认识传播与帝国兴亡的密切关系,并将武力与传播揉合起来的帝国统帅。他认为:“世界上只有两种强大

① 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年6月第2版,第465页。

② 张俊波主编:《中西军事哲学比较研究》,军事科学出版社,1993年版,第9页。

③ [苏]B·H·洛博夫:《战争中的谋略》,吴广权等译,解放军出版社,1992年版,第2页。

④ 同上,第10页。



的力量,即刀枪和思想;从长远来看,刀枪总是被思想战胜的。”<sup>①</sup>“报馆一间,犹联军一队也”、“一支笔胜过三千毛瑟枪”和“三份不友善的报纸比一千把刺刀更可怕”这些名言至今仍被誉为心理战定律。在他指导过的60多次战役中,之所以能表现出胜敌一筹的谋略与胆识,与其运用巧妙灵活的心理战方法成功地打击对方的心理弱点有着直接关系。他十分重视战争中的精神因素,强调军人的思想建设,并把思想建设原则规定为培养军人的勇敢精神,把思想建设的内容视为解决信仰和斗志问题,亦即“狂热的信仰、爱国的情绪、民族的光荣”<sup>②</sup>等。他之所以能够集军事指挥艺术之大成,就在于融心理战艺术于作战活动之中,突破了传统意义上的武力战时空。

### 163 西方近代心理战思想的突出表现有哪些?

瑞士军事理论家约米尼(1779~1869年)所著的《战争艺术概论》和普鲁士军事理论家克劳塞维茨(1780~1831年)所著的《战争论》,是标志着近代西方军事思想成熟的两部著作。虽然其中未直接阐述心理战问题,但却散发着心理战思想的光芒,并从理论的深层上推动了心理战思想的形成和发展。约米尼认为,军队士气对战争的命运有重大影响。当军队士气不振时,任何技术上的规律都不能够使其获得胜利;军队高度的战斗精神是为民族利益而奋斗,要用民族情感、民族利益、政治信仰、宗教信仰和对祖国崇高的爱来教育部队,以激发战斗精神;在作战中包围、侧后袭击,则可在精神上给敌造成震撼,构成精神上的打击。克劳塞维茨则深刻地揭示了战争与政治的本质联系,并把政治与精神因素紧密相联;认为,“任何战斗都是双方物质力量和精神力量以流血的方式和破坏的方式进行的较量,最后谁在这两方面剩下的力量最多,谁就是胜利者”,“物质的原因和结果不过是刀柄,精神的原因和结果才是锋利的刀刃”,“精神力量的损失是决定胜负的主要原因”<sup>③</sup>。“主要的精神力量指统帅的才能、军队的武德和军队的民族精神,”<sup>④</sup>而“军队的武德是战争中最重要精神力量之一。”<sup>⑤</sup>在组织、装备、机动性方面的优势以及新的战术体系,也都可以造

① [法]乔治·勒费弗尔:《拿破仑时代》(下),河北师范大学外语系译,商务印书馆,1978年版,第174页。

② 《从土伦到滑铁卢——拿破仑战争评述》第468页,解放军出版社,1985年版

③ 克劳塞维茨著:《战争论》第1卷,人民出版社,第344~345页。

④ 同上,第190页

⑤ 同上,第195页。

成精神上的优势。

#### 164 中西方传统心理战思想的不同点有哪些?

由于中西方文化传统、生活环境、地理条件、战争实践、思维习惯、社会心理、价值观念,以及民族精神等因素不同,而使双方心理战思想具有不同的特色。总体上说,中国更强调“心”胜的战略价值,崇尚“德”、“义”、“气”的渗透和影响;而西方则更强调“兵”胜,崇尚“力量”和“技术”的重要影响。

#### 165 如何认识西方现代心理战思想的形成?

随着西方资本主义社会政治制度的日趋成熟和生产方式的迅速发展,在思想文化领域的深刻变革作用下,借助于西方社会的信息传播手段和技术的发展,人们的思想心理空间和内容得到迅速膨胀和扩充,为现代心理战的形成和发展奠定了基础。进入 20 世纪以后,欧美经济文化均有了更大发展,报刊、杂志、广播、电视、互联网等逐渐成为形成社会公众舆论的重要媒介和心理战的重要工具,伴随着热兵器、热核兵器和高技术兵器的出现和在军事领域所引发的深刻革命,心理战走出低谷,并成为战争的重要战略手段。

西方现代心理战思想形成于第一次世界大战时期。第一次世界大战作为西方社会矛盾斗争发展的极端产物,它凝结着整个西方文明的成果,对于心理战来说,它具有划时代的意义。在这次战争中,心理战的地位被正式确立,并开始了新的更大的发展。然而,在战争一开始,作为心理战重要手段的宣传被称为“卑鄙怯懦的手段”。1914 年 8 月 9 日,法国人从飞机上投下了最早的传单——《告阿尔萨斯·洛林人民书》。其后,出现了由英国陆军上校博克斯·斯温登组织编印的针对德国人习惯于纪律、在权力面前软弱的性格特点而设计的题为《公告》的具有艺术性的心理战传单。传单的出现引起交战各方的热烈辩论,认为 1907 年所签定的“陆战条约”的附件“陆战规则”第 22 条规定:“交战者选择伤害敌人手段时,不得享有无限的权利。”而散发煽动性传单被视为卑鄙怯懦的害敌手段,是有违于公正、公开地实力较量的骑士精神的。1915 年 2 月,以传单等印刷品为工具的心理战宣传被停止。随着大战的全面展开,交战各国很快认识到心理战所产生的“纸弹攻势”,在对敌方居民和前线军队方面的特殊影响,并在战争中成功地实施了心理战。正如德军感受到的:“敌人通过传单形成的战线使得我们溃不成军。我们意识到在这场生死之争中,必须利用敌人的方法。但是我们做不到……敌人战胜我们并不是在战场上的肉搏,刺

刀对刺刀。不是!拙劣地印刷在低劣纸张上的坏消息使我们的胳膊乏力。”<sup>①</sup>这种神奇的战争利器因此在战后被着重加以研究,并形成了一定的心理战思想。“随着第一次世界大战的战败者意识到他们‘士气萎缩’的原因……‘心理战’的表达流行开来,这部分是因为德国、美国和其他西方国家的心理学专家的解釋的分量。”<sup>②</sup>世界各国对第一次世界大战中的心理宣传思想研究主要有:在英国有史图尔特的《克尔之家的秘密》;在德国施杰林·鲁贝尔特的《宣传是政治武器》、伊·普策克的《对美国民众影响的艺术》和汉斯·迪曼的《不依靠武器的世界大战》;在美国有著名政治学家 H·D·拉斯韦尔的《世界大战中的宣传技术》和《宣传与心理动员》<sup>③</sup>,西德尼·罗杰森的《下一次大战中的宣传问题》,沃尔特·李普曼的《公众舆论》等。

在英国,是在第一次世界大战期间宣传战经验基础上,概括出了宣传的涵义,战争宣传原则,如,宣传者的第一项工作就是在敌国的国内给宣传创造“合适的气氛”等;十分强调宣传方式与对象的统一,“搞宣传,对当权者要采用论理方式,对群众则采用感情方式。”对于不同民族的对象,应采取迎合其民族心理特点的宣传方式和方法。同时,也指出了“宣传是一种新型的、强大的战争武器,但是应谨慎使用之。因为不然的话,它的破坏作用比所追求的目的来得更快,会把应该拉拢的人推开。”

在德国,其主要思想:宣传是政治斗争最有效的工具,它既是一门科学,也是一门艺术。在具体研究第一次世界大战中宣传作用的同时,检讨了德国重武力轻宣传的错误及宣传失误,提出了“思想战”的观点,也总结出通过技术或欺骗手法即可有效地影响民众的思想,这种思想被概括为“子弹论”或“魔弹论”(及“注射器论”或“传送带论”等)——认为民众就像靶子一样,很容易被宣传信息所击中,只要“命中目标”,就会产生预期的效果。

在美国,拉斯韦尔的《世界大战中的宣传技术》被认为是宣传战思想的经典著作。他描述和分析了第一次世界大战中的宣传问题,引用了德国人、英国人、法国人和美国人所采纳的各种宣传技术的特殊事例,其研究是建立在他关于宣传信息的定性的内容分析基础上;认为宣传就是“通过操纵有意义的符号控制集体的态度”;“宣传本身无所谓好坏,对于它的判定依赖于一个人的观

① 转引自〔法〕阿芒·马特拉:《世界传播与文化霸权》,中央编译出版社,2001年版,第51页。

② 同上,第85页。

③ 拉斯韦尔、卡塞和密斯合著



点,依赖于宣传信息是货真价实的还是弄虚作假的。”<sup>①</sup>断定宣传能产生很大的社会影响力;指出宣传的主要策略是:激起对敌人的仇恨;保持与盟邦的友好关系;与中立者保持友好关系,并尽可能与其达成协作;瓦解敌人的斗志等。《下一次大战中的宣传问题》,则对宣传提出明确要求:内容要有真实性,政治路线要有坚定性,宣传信息要有针对性等;并告诫心理战实施者:“讲真实吧!但要加上你的解释。即使有作用,也绝对不要说假话。不然的话,被盖上虚伪的烙印,作为宣传者的命运也就完了。”《宣传的艺术》,则提出了七种宣传技术:加以恶名,美化,假借,现身说法,以平民百姓自居,洗牌作弊和号召随大流。其中,“加以恶名”就是“给一种观点贴上一个坏标签,以使人们不加验证地拒绝和谴责该种观点”是心战宣传中最典型的方法。李普曼曾是法国军队宣传单位的一名传单制作者,他的《公众舆论》着眼舆论的形成发展,就宣传的机理进行了非常有意义的探索:认为,我们头脑中的图像完全来源于媒体世界,而“当一群人能够阻止一个受众接触一个新闻事件,并编发有关这个事件的新闻以适应他们的目的时,一种宣传的潜能便存在了”;在现实世界与媒体世界矛盾活动中,心理的“刻板模式”(一种规范)会产生重要作用;宣传除了具有“告诉人们怎样想”之外,还具有“告诉人们想什么”的效果。

#### 166 如何理解西方现代心理战思想的发展?

西方现代心理战思想发展于第二次世界大战时期。在法西斯德国,1920年,第一个无线电广播电台出现;1928年,第一次试播电视节目,大众传播媒介的发达以及众多新式武器的出现和军事理论的变革,使希特勒的“闪电战”和“宣传战”不可一世。而法西斯德国所奉行的反对全世界的战争,使第二次世界大战中“心理战”成为人类战争史上最动人心魄的一幕。“炮兵在步兵进攻以前扮演的拦阻射击的角色将在未来由革命宣传来保证。这涉及到军队开始进入行动以前先从心理上粉碎敌人。”<sup>②</sup>德国是最早在二战中意识到心理战重要作用的国家,“宣传帮助我们夺取了政权,宣传还将帮助我们取得整个世界。”<sup>③</sup>“宣传和真理毫无关系!我们为真理服务就是为德国的胜利服务”<sup>④</sup>。

① [美]E·M·罗杰斯:《传播学史》,上海译文出版社,2002年版,第222~223页。

② 希特勒:《我的奋斗》

③ 同前,第296页

④ 转引自[英]苏珊·L·卡拉瑟斯:《西方传媒与战争》,新华出版社,2002年版,第99页。

德国法西斯主义心理战思想的主要代表就是希特勒。其主要思想观点:在战略上蔑视对象,在战术上重视对象,实施讹诈、威慑、欺骗、分化和瓦解;竭力把对方妖魔化,煽动民众的战争情绪;针对不同宣传对象的特点和需要,投其所好;视民众为群氓,对民众宣传应把握其接受能力,力求通俗化和以情感人;限制言论出版和新闻自由,通过思想上、组织上、法律上和特务统治的极端措施,强化对所有报纸、广播、通讯社和其他大众传播媒介的控制;广泛实施欺骗宣传,正如其所说:“我将提出发动战争的宣传上的理由——不必管他讲得通、讲不通。胜利者在事后是没有人问他当初说的是不是实话的。在发动战争和进行战争时,是非问题是无关紧要的,要紧的是胜利!”崇尚暴力,强调铁血可以教训民众的行为,同时把宣传与恐怖、欺骗与高压相结合;注重心理战队伍建设,在军队建立宣传部门,部队建立专门的宣传连,最多时达到 700 个,每连下分出版组、鼓动组、电影摄影组或文字采访组,负责鼓舞己方战斗精神和对敌军、敌国民众的宣传等。英国战略家利德尔·哈特在分析希特勒的战争战略中的宣传问题时认为,希特勒“总是采取‘双管齐下’的办法来发动战争,一手是涣散敌人的士气,一手是瓦解敌人的组织。进一步说,就是要使战争本身更多地具有心理上的作用,要用思想充作工具,用言论来代替武器,用宣传来代替炮弹。”<sup>①</sup>他的战争理论是“一种使用心理武器的战争理论”<sup>②</sup>。尽管德国对战争宣传准备充分,但由于其所奉行错误的反人类、反文明的战争理念而最终难逃失败的厄运。

在国际反法西斯主义的各国,针对德国法西斯主义心理战宣传,国际反法西斯主义战线很快形成,各国纷纷建立健全专门机构展开心理战。这一时期,当时许多重要学术人物甚至后来的重要学术人物,不管学科远近程度,都参与了甚至服务于心理战。霍夫兰(Carl I. Hovland)、英克尔斯(Alex Inkeles)、贾诺威茨(Morris Janowitz)、拉斯韦尔(Harold D. Lasswell)、施拉姆(Wilbur Schramm)等,以及当时所有派别的大学科研人员,都工作在利用这个机会所创建的新机构中,他们为心理战的实战效果及理论发展做出了重要贡献。当时,心理战这一术语主要被美军使用,英国则称为“政治战”,并在宣传上表现出不同特点:英国手法老练,有“谋略派”<sup>③</sup>之誉。这种优势主要基于 10 多个世纪中同世界各民族的交往和斗争,长于理解其他民族心理。主要策略:采取“客观、公正、

① [英]利德尔·哈特:《战略论》,战士出版社,1981 年版,第 304 页。

② 同上,第 305 页。

③ [日]池田德真:《宣传战史》,朴世保译,新华出版社,1984 年版,第 96 页。

不偏不倚”的宣传模式,态度冷静沉着,感情色彩少,不随意夸大战果,也不忌讳谈及失利;善于深入到敌方生活的环境中,针对其心理特点实施宣传;以第三人称面目出现,精心选择宣传角度,变化宣传味;创造了“黑色宣传法”;利用敌方宣传中的错误、失准和疏忽开展反宣传,使其谎言不攻自破;重视根据政治、外交和军事斗争总体需要制定不同作战阶段的宣传方针等。法国有“平时派”之称,法国是个文化上较发达的国家,早在战争之前就开始向外国宣传法语和法国文化,“法国战争时期的宣传活动,就好像是平时活动的延长。”<sup>①</sup>美国的大众传播媒介比英国规模更大、商业化程度更强,美国发达的信息业和广告业,当时使其心战宣传规模最强大。美国讳言宣传一词,而称其为“心理战”或“士气战”,通常以密集的心理战信息展开轰炸式的宣传,有“报道派”<sup>②</sup>之称。强调宣传的时效性、连续性和完整性;借鉴英国黑色宣传手法,创造了“灰色宣传”;有时喜欢耸人听闻,语句上较有感情色彩。第二次世界大战后,许多军事家、政治家和专家学者对第二次世界大战中心理战实践的理论进行了分析和研究。艾森豪威尔就提出了“心理战很重要,应该有权在我们军事武库中享有荣誉地位”<sup>③</sup>。而专家学者们,则多集中在“心理战和信息,宣传和信息,劝说和传播”等领域范围,试图寻找人们是如何被驱使着变成了“杀人的机器”的内在机理。人类学家克拉克洪从人类学的角度,分析了心理战的协调战略问题,并认为这有助于“文化过渡”。希尔斯和贾诺威茨则集中研究了接受信息的社会结构问题,对“宣传是万灵药”的思想提出置疑,并认为只有当原始群体自己开始分解时,宣传才有促进裂变的效果。社会学家莱利和心理学家科特雷尔在其《心理战研究》中则把接受信息论思想的传播理论与心理战相结合,提出了代替“刺激—反应模式”的“整合模式”。社会心理学家勒温则在第二次世界大战期间就提出了信息传播活动中的“守门行为”和“守门人”概念。曾被任命于美国陆军部信息和教育局研究处的著名实验心理学家和社会心理学家卡尔·霍夫兰,在研究战争宣传与美军士气过程中专门研究了“说服”、“态度”问题,并从“信源——信息——信道——信宿”模式中揭示了许多规律。如,在一个信息中陈述一个结论,这比起让结论含而不露的做法会导致更多的态度变化;比起一面理的信息来,两面理的信息具有更强的效果;“首位效应”和“近因效应”;在一个与群体标准相反的问题上,受群体强烈吸引的个人具有较少的变化;等等。

① 同上,第94页。

② 同前,第93页。

③ 见苏联《军官之友》,1950年第一期。



心理学家拉斯韦尔则专项负责“战时传播项目”，他聚集了一支包括人类学家、心理学家、社会学家和政治学家组成的研究队伍，进行了大量的同盟国宣传和轴心国宣传的内容分析研究，解释发现的分析内容，并将结果提供给各决策机构。总体上说，战后至冷战之前这一时期，专家们就心理战的“结构”、“信息”、“模式”、“环境”和“效果”等所进行的研究，使西方现代心理战思想取得明显进步。

### 167 怎样看待西方现代心理战思想的发展成熟?

20 世纪 40 年代，随着“铁幕”降落和“冷战”的开始，整个世界展开了长达 40 多年的意识形态对立，心理战成为双方都高度重视的战场，并引发了包括政治、经济、外交、军事、文化、科技和心理等全面对抗，西方心理战思想理论在心理战与社会学、人类学、文化学、心理学和政治学的交叉、融合和借鉴中取得了长足发展，并使心理战被赋予多重涵义：概念战、思想战、政治战、意识形态战、神经战、新闻战、宣传战、词语战、征服精神和意志的斗争、真理攻势、国际宣传、间接侵略、煽动、国际传播，等等。形成了现代心理战在全方位、诸领域、多层次的发展。正如艾森豪威尔所说：“今天进行的为自由的斗争完全是一场总体性和普遍性的斗争……这是一场政治斗争……这是一场科学斗争……这是一场智力斗争……这是一场精神斗争……因为这场斗争的关键问题在于，在它最深层的意义上不是土地和食品，也不是权力，而是人的灵魂本身。”“一切军事的战争，经济的战争，也都是心理的战争。”<sup>①</sup>在这一时期，心理战思想呈现出理论科学化、思想融合化、研究动态化、应用操作化和专业分支化的态势。随着人类战争形态由热核兵器向高新技术兵器形态、尤其是向信息化兵器形态的演变和发展中，包括新军事革命在内的整个社会全球化发展的新的社会物质和精神生态环境，以及人类斗争样式也随之发生深刻变化，这种心理对抗和较量，使西方现代心理战思想成熟性终于在和多个不同政治体制下国家的几场局部战争中被显现出来。当然，要确切地从理论上总结、分析和研究这种思想状况并不容易，但至少可以从以下两方面说明西方现代心理战思想的成熟性。

①理论更加科学。理论更加科学，是指西方现代心理战理论能较以往战争条件下形成的心理战理论更为客观地反映信息化战争心理战的实际，正确地揭示它的本质规律。第二次世界大战以后的美、英、法、苏联等军事大国，都不惜

<sup>①</sup> 波林著：《美国军人心理学》，湖南师范大学出版社，1988 年，第 293 页。

耗费巨资加强对心理战理论的研究工作,出版的主要理论专著有:莱茵巴格的《心理战》,富布赖特的《五角大楼的宣传机器》,乔治·阿巴托夫《意识形态斗争和国际关系:帝国主义政治宣传学说、方法和组织》,舒尔茨、戈德森的《歪曲信息:苏联战略的活动尺度》,谢列涅夫的《心理战——战争与意识形态斗争》,哈利的《“未经审查的战争”:媒介与战争》等。这其中,美国的心理战研究更具实战性,如,美军1987年2月颁发的《联合心理战纲要》、1988年制订的《战场欺骗》、1993年颁发的美国陆军FM-33-1号野战条令《心理战》、1995年颁发的关于心理战战法的野战条令《心理战战术、技巧和程序》、1996年8月颁发的《FM100-6信息作战》条令,明确把心理战和军事欺骗作为信息指挥控制战的五个要素中的两个加以规范等。这些理论研究已经完全摆脱了原来心理战研究中思辨性、实验性模式的影响,向科学化、系统化和现代化迈进了一大步。一是善于借鉴相关科学、技术成果,使心理战理论体系更加科学。目前,多数西方国家有一支由心理学家、军事宣传家、心理战技术专家等组成的心理战专家队伍,他们不仅承担着心理战的组织与实施,而且还特别注意心战理论研究,运用科学先进的研究手段和研究方法,大量吸收借鉴相关社会科学、自然科学、人文科学和技术科学的先进成果,如,军事心理学、社会心理学、宣传心理学和神经心理学等多种多样的具体心理学科,哲学、政治学、经济学、社会学、文化学、宗教学、民族学、国际法学、情报学、信息学、新闻学、传播学、广告学、公共关系学、人类学和历史学等相关学科知识,并借助现代科学技术手段,深入研究和把握人类活动中的各种心理现象及其规律。同时,把心理战纳入国家战略、军事战略和作战战略等战略思想之中,推动了心理战理论的发展,使其现代心理战理论能够对未来战争心理战特点、高新军事技术的发展前景对心理战的影响、未来敌方的心理状况等,做出科学的分析和相对准确的预测,在此基础上制定相应的心理战战略战术、作战原则和方法等,从而能够正确真实地反映未来战争的心理战指导规律。二是完善科研组织制度,使心理战理论研究更加深入。目前西方发达国家军队均非常重视对心理战理论的研究。它们设有专门的研究机构,集中了一批具有一定理论水平(涉及到相关的理论研究)的专门人才,坚持不懈地研究探索,并为之投入了大量的研究经费,提供一定的物质保障。美军自1983年起,每年拨款近3亿美元用于包括心理战在内的军事心理学的研究,近几年又有大量增加。现有心理战专业机构人员达2万多人,出版了心理战专门刊物和大量研究专著,广泛开展心理战学术研讨活动,活跃心理战理论研究。制定了完善的政策奖励制度,营造出良好的心理战理论研究氛围。注意坚持心理战理论研究的法制化、规范化,使心理战理论始终保持其内在发展的

连续性。在组织专门人员进行心理战理论研究的同时,还成立有心理战学校和联合心理战中心,广泛传授心理战科学知识,加强对军官队伍的心理战知识教育和能力培养。美军认为,以前心理战能力衰退的根本原因在于美军指挥人员对心理战价值缺乏理解,而且也不懂得怎样去使用它。军官心理战知识水平的提高,为在实践中运用、检验和评估心理战提供了有效的途径。美国各军种的指挥与参谋学院,自1987年均开设了心理战课程,陆军还专门编写了一套完整的教材,供各军种高级院校使用,空军特种作战学校一年开设4次联合高级心理战课程,对高级军官和文职官员进行培训。联合心理战中心的职责是,制定长期的心理战战略计划,对美军心理战思想和条令做出规定,协调各心理战机构的工作等。这些机构的良好运作和制度的保障,有效地促进了心理战理论的深入研究。美军能够对心理战条令做出多次补充、修改,正是其心理战研究机构的作为。三是重视实战经验总结,使心理战理论内容更加充实。当今世界有能力进行信息化战争的,主要是西方发达军事大国。由于经济上追求掠夺的本性和政治上推行强权政治的理念,在解决国际争端中肆意采取战争行为,因而客观地说,其心理战理论探索与实践经验比较深入。如,美军1979年8月颁布的《心理作战条令》就对心理战地位、任务、作用、类型、实施原则和具体方法等问题,以18章共计18万字的篇幅作了详尽的说明和规定。现在看来,其中仍不乏很有见地的科学思想。心理战作为一种特殊的作战样式还专门写进了美陆军经4次修改了的每个《作战纲要》中。1987年7月,美军颁发的FM3-13《心理战条令》。海湾战争后,并没有因心理战的成功而忽略对其经验总结和理论研究,1993年3月又颁发了美国陆军FM-33-1和FM-33-15《心理战条令》。该条令,根据冷战后国际斗争形势的新特点,美国面临的新挑战及可能面临的各种情况,全面阐述了战略心理战、战役心理战和战术心理战的作战对象、目的、任务和手段,规范了不同心理战的能力和编制,对作战行动全过程中心理战的运用、指挥、控制与支援等具体的策略和方法等均提出明确要求。2003年9月,重新修订颁布了《联合心理战行动条令》,它吸收了美军在科索沃战争和阿富汗战争中的经验教训,从指导思想、目标任务、组织程序、实施办法、保障要求等方面对原条令作了20多处大修改,这一条令集中体现了当代美军心理战的新理论和新思想。

②组织更加健全。实施高技术心理战必须建立与信息化战争内在规律相适应的心理战组织,这既是战争的客观要求,也是心理战发挥作用的组织保证。现代心理战组织健全,是指为了制定贯彻实施心理战战略、战役和战术思想而组建的比以往战争条件下心理战组织具有更强的、系统性功能结构的心理战组



织机构、指挥体系 and 专业化队伍。目前,许多发达军事强国已经建立了专门的心理战机构和部队,如,心理战决策机构、心理战参谋咨询机构、心理战专业部(分)队、心理战训练指导系统、心理防御指导系统和心理战科研、学术机构等。但从总体上看,体系结构较完备的当属美军,其心理战是在总统的直接领导下,由国家安全委员会总体实施,负责制定实施各种心理战行动方针。之下分三层:高层机构由总统心理战顾问、参谋长联席会议心理战局、国防部心理战理事会和兵种参谋部心理战处组成;中层机构由联合司令部和战区司令部的有关心理战部门组成;下层机构由心理战营连和心理战情报小组组成。目前,美军有一支7万余众的心理战部队,约占美军总人数的5%。编配在陆、海、空各部队,其主要组织形式是:陆军有4个心理战群,12个心理战营,22个心理战连;海军有1个战术欺骗大队和海军陆战队部分兵力组成;空军有第193特种作战联队,1个国民警卫飞行中队用于支援心理战活动。美军心理战部队具有27种职能形式,按模块原则组建。战时可迅速扩编,专业人员的培训按国防部制定的统一训练大纲,在专门院校或短训班内进行。设在希腊格堡的肯尼迪美军特殊作战训练中心,是培养心理战人员的主要基地。每年举行的有关心理战科目的演习、演练不下20次。德国也已将心理战部队作为独立兵种来看待,明确规定在危机时期由政府总理决定心理战开始时间,由国防部长确定心理战的内容及心理战部队与各军的隶属关系。有心理战专业部队约3000人,并建有专门心理战学校进行训练和培训。心理战专业机构和力量的发展有其内在必然性:一是心理战实施专业化适应了信息化战争心理战攻守激烈的客观要求。一方面,高技术武器装备大量运用于战场,战场情况变化多端,战机转瞬即逝,心理战进攻难度增大,健全的专业化心理战组织更有利于科学及时地把握心理战的运用时机,准确地发现和利用敌潜在的和已经存在的心理弱点、心理敏感点和心理缺陷,采取有针对性的措施加以攻击,迅速取得战果。信息化战争心理战主要的作战对象,是异国敌对势力的军队,由于对方官兵是不同的国家和民族,有不同的政治观点、不同的历史文化背景、不同的民族习惯、不同的宗教信仰和不同的语言文字等,错综复杂,心理战实施专业化能够通过平时长期的研究、判断和准备,科学选择心理战的宣传手段和内容,真正把握心理战宣传的针对性、策略性和艺术性,增强心理战效果;现代心理战攻击力依靠的是心理战专业技术和装备,能够使这些装备和技术在战场上发挥更大作用,凭借的就是心理战科学合理的组织体制和机制;专业化心理战队伍操作心理战技术装备,科学分析各种力量所能产生的心理影响,能够增强和扩大作战的威力。另一方面,信息化战争心理战防御的强度增大,健全的心理战组织能够提供强有力的

心理保障。信息化战争中敌对双方往往会开动各自庞大的宣传机器,在政治、经济、外交、文化和宗教等各个领域展开激烈的攻心战。要在这种复杂的斗争中把握斗争的政策性和策略性,坚固己方的心理防线,离不开心理战组织的保证;信息化战争中敌对双方往往凭借各自的高技术武器进行威慑、较量,战争的残酷性、破坏性大增,会大大增加战斗心理异常反应的机率,导致大量作战人员心理先垮于肉体,要迅速有效地调整、医治和控制心理受伤人员,离不开专业化的心理防护;信息化战争中战争双方战役、战斗样式越来越复杂,攻守交错转换频繁,心理战较量激烈,表现出巨大的煽动性、震撼性和渗透性,要及时快速做好己方的精神心理的调整,保持最佳的心理状态就必须有专业化的心战力量来保证。二是健全的心理战组织满足了信息化战争心理战实施的复杂性要求。由于军事科学技术的不断发展,在信息化战争中,心理战形式多样、方法灵活、对象多种、领域扩大、手段增多、任务艰巨。从心理战形式看,有政治瓦解、军事打击、外交斗争、经济破坏、封锁和武力威慑等。从心理战方法看,有恐吓、威慑、欺骗、诱惑、诡诈、怀柔、造谣、收买、煽动等。从心理战作战对象看,不仅仅是战场敌军官兵,而且包括敌国政府的要人、广大民众以及敌军的盟国军队和民众等。从心理战的领域看,不仅不再局限于单纯的军事范围,而且扩大到政治、经济、科技、外交、文化等领域,形成了一种前所未有的“大心理战”。从心理战的作战手段看,已不仅仅是战场喊话、广播、撒传单、空飘、海漂等简单的手段,而主要是通过卫星电视、无线电广播、电子播音器播音、飞机播音和高效精确撒传单、信息高速公路传播信息(互联网络、电子邮件)等实施的非强制性手段,以及利用精确制导武器系统、空间作战系统、航空武器系统、电子战武器系统和隐形武器系统等高技术作战系统实施的强制性手段。从心理战任务看,不仅要敌国的军队、民众及其盟国、盟军发动心理攻势,施加心理压力,摧毁敌军的心理防线,瓦解敌军的士气,使其丧失斗志,而且还要加强己方心理防御,挫败敌军的心理战,使自己的军队和民众始终保持旺盛的斗志、高昂的士气,充满必胜的信心。因此,信息化战争心理战实施的高度复杂性,并不是以往战争条件下的一般组织形式能够满足的,非得有大量高素质的心理战人才、专门的心理战组织体系和各种专业的心理战部队才能得以实施。三是心理战组织实施与整个作战系统“一体化”。信息化战争区别于以往战争最突出的一点,是系统功能的有效发挥和整体力量的激烈对抗。心理战涉及双方社会的政治、经济、外交、文化、科技等各个领域,具体表现在信息化战争战场、作战力量运用、指挥控制和作战行动等各个方面。从现代心理战角逐的战场看,心理战作为战争中的有机组成部分,其组织结构具有很强的系统性,并与整个战争大系统相

适应、相协调,形成了整体性力量。从目前心理战指挥与控制情况来看,心理战力量不论是被当作独立性力量来使用,还是被当作支援性力量来使用,都有与战争的战略、战役和战术各层面相适应的组织保障。从心理战的指挥手段来看,心理战自动化指挥系统作为整个战争的自动化指挥系统及其分支系统的有机组成部分,实现了高效、灵敏、主动和快捷,已经成为整个战争指挥系统中的有机构成要素。美军在战时各级作战司令部门都配有心理作战部门或参谋,他们通过心理战通信网络,能够从全军性的心理战自动数据系统和特种作战司令部研究、分析与威胁评估系统(该系统可以进入全国情报数据库、办公自动化功能库,以及心理战与其他特种作战部队专用数据库)当中,随时获取与心战对象有关的心理战基础研究、特种心理战研究和特种心理战评估等最新成果,在作战计划制定的同时制定相应的心理战方案。而心理战的各种系统中的心理战信息情报也正是由各级心理战组织提供的,它是心理战组织系统的有效运作并发挥了强大功能后的结果,从而形成了从上至下的“一体化”心理战。可以说,没有心理战组织的系统性功能作用,没有与整个战争系统实现“一体化”的心理战组织系统来保障,就不会形成强大的心理战整体威力。

#### 168 中西方现代心理战思想的异同点有哪些?

从心理战的发展历史和中西方心理战思想比较来看,两者对心理战在战争中的价值认识是高度一致的,双方均对心理战高度重视。但是,在心理战理论基础、战略运用,以及力量建设方面存在着差异。其主要异同点:①在心理战理论基础方面,中国现代心理战思想主要以马克思主义军事理论、“反和平演变”理论和无产阶级战略、策略理论为基础,而西方心理战思想则主要以西方实用主义政治伦理、重商主义的国家利益观和人本主义价值观念理论为基础,并含有深受科学主义思潮影响而产生的策略思想。②在对心理战战略运用方面,还存在着战略基点、战略取向、手段选择、战略配置等差异。在对心理战运用的战略基点上,西方以“西化”、“分化”、“弱化”和“丑化”对方为根本目的,而中国则以维护团结、保持稳定为目的;西方强调心理战中要以“力”服人,假借道义之名,行清教徒式的一相情愿,而中国则强调政治进步、人心向背和是否正义;在战略取向上,西方心理战本质上具有进攻性,重实力渗透和扩张,表现出强势和实力文化的特色,而中国则强调和平和防御性,表现出开放的宽容心怀;在战略配置上,西方强调兵战的实力地位,注重发展经济技术和压倒性的军事力量,善于从物质技术层面而观察、分析和处理心理战中的问题,而中国则强调“天人合一”,注重政治、道义和人心。③在心理战手段的选择上,西方偏好威慑心理



战的选择和运用,而中国则重视对谋略心理战的运用,追求“四两拨千斤”的效果。④在心理战力量建设方面,西方重视组织领导机构、研究机构、专业化心战部队和心战装备器材的高技术化建设,形成了心理战信息新闻化、学术化、艺术化和民间化的特色,以及专业化的心理战力量体系,而中国则在战争中形成了群众性和职能部门相结合的心理战力量体系。中国心理战思想理论和力量建设,必须瞄准当今世界心理战的特点和发展趋势,在军事斗争准备中加快建设适应信息化战争要求的具有中国特色的心理战理论、组织机构和力量体系。

### 169 信息时代的心理战发展趋势是怎样的?

心理战发展趋势,即心理战在未来人类社会斗争活动中所呈现出的新的发展动向。随着现代人类社会文明的进步和发展,心理战将在人类高度发达的物质文明中从相对较低的精神文明水平上承担重要的斗争角色。尽管战争作为人类最终的解决纷争和冲突的方式还难以取代,但心理战作为人类精神力量的对抗方式会以更有力的现代化手段发挥愈来愈突出的作用。科学预见和掌握心理战发展趋势,善于从战略心理对抗和交融中筹划和准备各种斗争活动,才能在未来信息化战争中夺取心理斗争的主动权,赢得“制心理权”。未来世界的心理战发展趋势大体可以概括为:心理战作为一种有效的斗争艺术手段,被世界各国作为重要的战略选择而融入战略力量之中。心理战对抗以意识形态为基础,领域不断扩大化。心理战效果对军事实力的依赖性不断增大,心战与兵战一体化更加紧密。传播媒体成为心理战角逐的重要信息平台,利用和控制传媒、夺取“舆论控制权”将是心理战的作战前沿。心理战手段以高新技术为依托,将不断向现代化方向发展。计算机网络系统对社会和军事的根本性影响,将使信息网络空间成为心理战较量的新战场。

### 170 为什么心理战被各国作为重要战略选择而融入战略力量中?

当以经济利益的矛盾和斗争为根本表现的政治利益斗争发展到极端,则战争就成为最终的必然选择,斗争的结果导致国际战略利益格局的重大调整和重组,并形成有利于胜者的新战略格局。纵观人类发展史,不难看出,原始社会部落为争夺食物而争斗,农业社会中则为掠夺土地和奴役对方人口而战斗,工业社会中则为控制战略要地、掠夺资源和能源而征战,信息化社会则为抢占信息空间、谋取对信息资源的控制权和主导权而斗争。第一、二次世界大战中,心理战在奉行攻城掠地、崇尚格斗和会战的战争中很难真正发挥战略作用,直至核战争带来全世界核恐怖而使战争双方无利可图时,心理战就成为战略家们选择

的重要手段。能够通过影响和改变对方的心理和行为、以最小的代价达成一定的战略目标的心理战,也就成为政治家和军事家们首选的对抗手段。然而,信息化社会所呈现的时代特点和发展状况,则为心理战手段的运用提供了前所未有的客观条件。一是当今世界经历过战争灭绝人性的蹂躏和对文明的肆意破坏,人类对战争的深刻反省,以及日益强烈地对和平、发展、进步和繁荣的向往和追求已势不可挡,任何政治人物或政治势力都难以改变这种人类文明的发展轨迹,而心理战遵循、适应了这种社会现实心理。二是经济的信息化和知识化促进了政治和经济的一体化发展,形成了“你中有我,我中有你”的利益关系,矛盾和冲突双方采取以综合国力为基础的政治、经济、文化和科技等各个领域的全面竞争与整合方式往往能够实现自身利益的转化,提高政治文明水平、繁荣本国经济、增强民族凝聚力、塑造良好国际形象等无形资源更具意义。三是计算机技术、网络技术、多媒体技术和卫星通信技术等高新技术的迅速发展,以及现代心理学、传播学和信息学等科学水平的提高,使心理战信息能够通过无线电、通讯卫星、电影电视和互联网络等影响至各国政治集团、各政治团体和民众,甚至深入到每一个家庭,从根本上引起当今世界政治生态的深刻变化,为心理战提供了更大的活动空间。四是大量高新技术武器的运用所导致的新军事革命的影响,也使信息化战争在动摇对方战略指导层、军队和民众的战争信念和抵抗意志,以尽早实现政治目标上具有了更加有效的军事手段;海湾战争、科索沃战争、阿富汗战争和伊拉克战争等近些年来爆发的几场高技术局部战争,都证明了现代军事打击的力度、范围和时间均可限制在政治、心理允许的范围之内,已基本实现了军事、政治及心理目标的高度重合。五是人在信息化战争的人-机系统对抗中,集中体现为人的能动作用与人-机系统的统一、精神因素与物质因素的统一、人的质量因素与数量因素的统一,信息化武器装备并没有削弱人的决定性作用。战争指导的艺术之一,就是选择符合当今信息社会时代要求的斗争手段,“一个国家为将自己的意志强加于另一个国家而采取的做法迟早要被心理战所取代。心理战根本不需要在战场上运用武器,但要利用一个国家的意志去破坏另一个国家的人的思想、降低他们的思维能力和瓦解他们的士气与道德精神。”<sup>①</sup>心理战在国家战略力量构成中所发挥的特殊作用,以及对实现国家政治目的的特殊价值,使心理战成为世界各国重要的战略选择。

<sup>①</sup> 《军事欺骗的艺术》马克·劳埃著,吉林人民出版社,2001年8月版,第149页。

### 171 为什么心理战以意识形态对抗为基础并扩展到诸领域?

意识形态是系统地、自觉地、直接地反映社会经济形态和政治制度的思想体系,是社会意识诸形式中构成观念上层建筑的部分<sup>①</sup>。当然,对意识形态至今一直有不同的定义和解释,这只是所有定义中的一种,一般流行的观点认为,意识形态是代表了某一利益集团或阶层对事物的观点、态度和看法,体现着一定的价值观或价值体系。人类的历史固然充满了真枪实弹的战争血腥味,但也充满着语言文字间的意识形态大战,几千年来都是如此。热战时舞枪弄炮,制造狼烟;冷战时口诛笔伐,唯我独尊。持续了40多年的西方与苏联之间的冷战就是如此。虽然今天已不那么鲜明,但它仍是政治斗争的有机组成部分,有时是核心部分。美国现实主义理论代表人物汉斯·摩根索就认为:“虽然一切政治必然是追求强权的,但意识形态使卷入强权之争在心理上和道义上能为表演者和观众所接受”<sup>②</sup>。这一点,在近几场战争中表现尤其显著。科索沃战争中以美国为首的西方政治势力就喊出了“我们不是为土地而战,而是为价值观而战”、“国家主权不及人权重要”的战争动员口号;而伊拉克战争则是这种意识形态斗争发展到极致的结果。西方著名地缘政治学家、政论家和哲学家尼古拉·冯·克雷托、卡尔·施密特、格奥尔基·卢卡奇等,就此评论到,这是美国的“天定命运”论、实力即法律、全球化的“胜利”和国际法西斯主义的实施等思想发展所致。美国把自己的政治意愿和目的同全人类的道德准则、把自己的政治利益同全人类的普遍利益等同起来,以“天赋使命”感<sup>③</sup>行事,从而为其谋取私利的行为戴上了为全人类谋利益的“面具”。在经济的成功扩张和科学技术水平的快速提高中,形成了美国的极权主义意识形态,这正是美国以自由民主为掩护的极权主义意识形态成为有史以来最为成功的、能被奉为“政治神学”的主要原因。当这种政治扩张与上帝的旨意混同在一起后,就被上升为国际法的普遍主义,并把美国的利益与抽象的国际社会的利益划上等号,从而使国际行为规范越来越象是一种集美国的野心、虚伪的道德说教和武力恐吓于一体的畸形物。价值观作为意识形态的反映,其实也就是个人意见、成见和偏见的一种好听的说法,而美国的极端民族主义和民族优越感,事实上也已成为美国权力

① 《中国大百科全书·哲学卷》

② [美]汉斯·摩根索:《国际纵横策论——争强权求和平》,卢明华、林勇军译,上海译文出版社,第124页。

③ 许嘉:《美国战略思维研究》,军事科学出版社,2003年版,第170页。



集团的精神支撑,更增强了其顽固输出其意识形态的立场和意志,展开了面向全世界的全方位、全时空、多领域、多层次的心理战攻势。在政治上,利用不同意识形态搞对抗,对凡是好的东西就说成是西方的,凡是不好的就是非西方的,以封杀他国学习、借鉴一切人类文明的优秀成果,对于不服从自己的国家进行攻击、渗透、颠覆,直至改变其政治权力结构;在经济上,利用商贸往来、经济援助、“最惠国待遇”和经济制裁等各种手段,对异己之国诱压兼施,要么被纳入其经济体系中以坐享其成,要么就会遭受经济被拖垮的命运;在外交上,鼓吹“人权高于主权”,通过遏制、拉拢、分化、孤立和规制等多种方法,对异己之国大搞外交心理战;并千方百计在异己他国制造政治矛盾,扶持宗教势力,挑动民族纠纷,大打宗教心理战;在军事上,尽管拥有超强的信息化武器装备和军事力量,但仍借口“恐怖威胁”滥用武力以“先发制人”,在世界各地广设军事基地,扼全球战略“咽喉”,追求“绝对安全”,大肆渲染高技术武器作用,炮制各种军事理论,力图慑服异己力量;利用大众传媒的优势,竭力向异己他国民众特别是青年群体灌输所谓自由、民主、人权等价值观念,宣扬腐朽生活方式,大搞宣传心理战;在文化上,宣扬冷战结束后的意识形态冲突已让位于“文明冲突”,散布伊斯兰文明和儒教文明成为西方文明的主要对手,借口“文化威胁”,封堵其他文化对自身的影响,拒不承认不同文化间的平等交流,引诱东方国家以“革命”、极“左”和狭隘民族主义情绪拒绝西方优秀文化成分,并以“保护知识产权”为名,不断向发展中国家发难,谋求西方文明的畅通无阻,以建立西方文明的一统天下。

#### 172 为什么心理战效果对军事实力依赖大,心战与兵战一体化?

心理战对战争残暴行为的软杀伤效果,终不能代替军事打击的“武器批判”方式。军事实力对于心理战效能的发挥有着决定性影响。只有运用有效的军事实力,对其造成伤筋断骨、撕心裂肺乃至毁灭性打击,才能从根本上影响和动摇其意志和决心。而直接融心战于兵战之中,则更会使武力战效能成倍增强。信息化武器的发展,有效地回避了核武器、化学武器和生物武器对人类的极端破坏,它借助于航空航天技术、精确制导技术、隐形技术、复合材料技术和卫星通讯技术等高新技术的力量,使武器的物理性暴力不断向精神性暴力方向转化,显示出巨大的心理杀伤效能。同时,信息化武器系统对军事所产生的革命性影响,作战人员的知识化、武器装备的智能化、作战编成的一体化、战场要素的数字化、作战方式的精确化、作战空间的多维化和后勤保障的集约化等作战要素的革命性变化,以及非对称、非线性和非接触的作战样式,全天候、全时

空和全方位的作战行动,比以往战争更能给对方造成严重的心理障碍,达成作战目标。也正是如此,军事大国往往在战争中以军事实力为后盾,使用武力炫耀、新武器展示、军事演习、军事力量集结、军事封锁、设立军事禁飞区等形式就能给对方造成强大的心理威慑。从现代军事实力构成看,它往往与一个国家的政治、经济、外交、文化和科技等实力水平有着直接联系,强大的经济实力是军事实力的基础,政治实力是军事行动的道义基础,内涵民族精神的文化实力则构成军事实力的精神支柱,科技水平、尤其是高超的国防科技水平则能为军事装备提供迅捷而有力的技术支撑,从而以潜在的军事实力在心理战中发挥重要作用。

从海湾战争、科索沃战争、阿富汗战争和伊拉克战争等几场战争来看,美军在重视运用心理战进行宣传造势的同时,非常重视发挥自身军事实力的重要作用,最高决策层和中间执行层在军事行动决策中优先考虑的是心理战,在制定作战计划时以制定心理战方案为先,在实施军事行动前往往先开展心理战,把心理战贯穿始终。美军在《心理作战条令》中明确规定:“心理作战人员应随时对当前心理战效果做出判断,不断修订现行计划,继续制订长远计划,确保对未来作战提供有力的支援。应准备好应付各种情况的方案和经过预试的宣传工作,并依次加以实施。在制订计划阶段,必须考虑有计划的行动过程在心理上所产生的影响。”<sup>①</sup>其主要做法:一是调兵遣将,以压促变。战前往往以强大的战略机动能力快速完成大规模军事集结,派遣包含心理战部队在内的特种作战部队深入至对象国,显示战争决心,力图激发对象国内部的矛盾和冲突,“不战而屈人之兵”。二是实施不间断军事打击,以炸逼降。每天出动成百上千架次战机,用大量精确制导炸弹和导弹对方指挥控制系统、通信系统、广播电视系统、电子战系统、情报侦察系统、能源动力系统等心理性目标实施有效破坏和杀伤,从根本上掌握和控制刺激和影响对方的“制心理信息权”,动摇和摧毁对方军民的抵抗意志和信心。三是精心选择大威力武器,进行心理震慑。“震慑是一种麻木、无奈和恐惧的感觉。它是一种由于突然意识到计划正在破灭,致命的危险近在咫尺而产生的一种恐怖。震慑出现时,个人心目中对于事情的优先次序会发生变化,对计划、对部队、对领导人的忠诚会被惊慌或不安所取代。”<sup>②</sup>

<sup>①</sup> 转引自马忠主编:《高技术条件下心战与反心战》,解放军出版社,1997年版,第7页。

<sup>②</sup> [美]罗伯特·R·莱昂哈德:《信息时代的战争法则》,新华出版社,2001年版,第118页。

使用威力达 21000 磅、号称“炸弹之母”的地堡炸弹、联合国禁止使用的集束炸弹、杀伤直径达 600 米的“割草机”巨型炸弹、可穿透 30 米深地下目标的钻地炸弹等信息化武器,以杀伤和削弱对方的对抗意志。美军不仅把心战融于军事打击之中,而且适时配合心战宣传以夸大兵战的打击效果,增强了心战的效应。这种心战与兵战高度一体化的信息化战争,已成为现代战争的典型模式。

### 173 为什么说心理作战的前沿阵地是利用和控制媒体舆论?

“战争始于人们的思想中,它需要军事上和心理上的双重动员。”<sup>①</sup>而能够有效地促成军队和民众勇敢而积极地参与、支持战争,靠的就是媒体舆论。美国著名未来学家阿尔文·托夫勒,从人类信息化社会的发展中预见到,“未来某些最重要的战争将发生在媒体战场上”,“宣传与媒体将起到巨大的爆炸作用”,“搞好战争新闻的宣传有时和摧毁敌人的坦克一样重要”,“战略层次的巧妙宣传手段,事实上能够帮助你与他国结盟或解盟”<sup>②</sup>,以造成有利于己方的舆论气势。从海湾战争、科索沃战争、阿富汗战争到伊拉克战争,利用和控制传播媒体的主要价值在于:

①利用媒体优势,实施媒体轰炸,操纵舆论,诱导大众心理倾向,为发动战争寻找“高贵的理由”<sup>③</sup>,能够有效地服务其战略利益。尽管西方传媒表面上均否认自身是战争的工具,但都难以掩盖其作为战争有机组成部分的事实,它虽不是政府直接控制,而是由金融寡头、商行巨富、媒体大亨等超级人物所组成的权力集团所控制,在他们看来,传媒只是一个“看家狗”——有利于国家权力集团的信息,就拼命地调查和挖掘,即是捕风捉影,也要搞得轰轰烈烈;以意识形态划线,奉行国家利益至上,与政府保持一致。在整个战争过程中,他们以貌似独立、自由的面孔出现,首先抢占和控制“道德高地”,以罗宾汉的心态和形象使自己“天使化”,形成“关注别人的罪恶给我们自己产生一种当‘好人’的温馨感觉。”<sup>④</sup>然后,拿起媒体的“手术刀”,通过新闻界、学术界、政界、军界、情报界和军工界的联手合作,科学策划,精心包装,立体出击,制造出大量符合自身利

① [英]苏珊·L·卡拉瑟斯:《西文传媒与战争》

② [美]阿尔文·托夫勒,海迪·托夫勒:《未来的战争》,新华出版社,1996 年版,第 192~205 页。

③ 转引自李希光、刘康等:《妖魔化与媒体轰炸》,江苏人民出版社,1999 年版,第 141 页。

④ 同上,第 241 页。



益的词语、概念、形象和语言,形成有效的心理语境和思维语言;在议题设置、关注焦点、报道框架、对新闻事件定调和强调重点等各方面实施“信息过滤”、“信息加工”和“信息轰炸”;或本末倒置,或避重就轻,或以虚掩实,或以假乱真,或随意杜撰,或转移视线,或煽情蛊惑,或欺骗诱导,或患得患失,等等。以各种“艺术”手法,一手遮天,使人们在不知不觉中自信地得出他们早已得出的结论,认定战争的合理性、合法性和正义性,断定对方存在各种“罪行”,并进而把战争的残暴行为“美化”为“除恶”,变“杀戮”为“文明”。

②把媒体舆论作为心理战较量的主导性信息手段,对战争进程产生重要影响。当今社会人们获得信息的渠道空前增多,触角遍及全球各个角落的无线电广播、卫星电视、新闻通讯、有线新闻、计算机网络等大众传媒,已具备实况转播战场图像、声音的能力,使过去只有高层战略决策者才能知道的情况,及时、迅速、形象地展示在世人面前,许多秘密的军事行动已成为媒体实况评论的对象和公众监视下的公开行动。这样,战场上的一举一动都直接牵动着民心 and 士气,影响着领导者的意志和决策。利用和控制媒体优势,可以成功地牵动全世界的视听,让人们看到军方所希望看到的一切,而所有他们不愿被人们知道的一概也看不到。如此便可随心所欲地加工利用各种心理战信息,既能左右世界舆论和政治气候,又可适时向对方施放各种心战指令,或威慑,或恫吓,或欺骗,或误导,操纵战争进程。信息现已成为政治、外交的武器,使用得当,能动摇一个国家的政权。从而把传播媒体作为信息战的主导性力量摆在了十分重要的战略地位。当然,传播媒体和公众舆论是一把“双刃剑”,利用和控制失当也会引火烧身。但是,从美国等西方国家战争实践经验看,虽然有比利时著名记者米歇尔·科隆的《再谈北约的谎言》、托马斯·康塔卢布的《谎言与媒体》、美著名语言学大师诺姆·乔姆斯基的《制造共识》、法国著名作家雷吉斯·德布雷的《总统先生,您的说法恐是欺人之谈》等大量有良知的学者不断对被充作战争暴力工具的媒体进行反醒和反思,但都难以阻挡和改变战争发动者对媒体舆论巨大心理战功能和价值的利用。美军在其《新闻管制训条》中明确要求:“在未来的战争中,军队必须战胜两个敌人,一个是军事战场上的敌人,一个是舆论战场上的敌人,后者包括本国和西方国家,以及一切亲西方的无冕之王们。”对传播媒体和公众舆论的利用与反利用、控制和反控制,必然成为信息化战争心理战较量的主要战场。

#### 174 为什么心理战手段以高新技术为依托,不断向现代化发展?

信息社会是以信息技术为核心的高新技术的广泛运用并更新了社会物质

技术基础而产生的,高新技术及其产品的使用改变了人们的生产、生活和社会交往方式,也改变了人们的心理。要使心理战在信息社会和信息化战争中发挥更大的作用,就必须适应这一时代的特殊要求,才能在人们习惯的信息生活中有效地输入心理战信息。①高新技术促使传统心理战手段向现代化发展。传统心理战手段是以往战争形态的产物,当现代战争不断向大纵深、高立体、非线性和非接触方向发展,战场空间空前扩大,兵力配置更加隐蔽分散,部队机动性更强时,以喊话、空投、海漂、宣传弹、传单、录音录像和广播等宣传方式为主的传统心理战,就难以适应信息化战争的客观要求,而依托高新技术并不断增大传统心理战手段的科学技术和信息含量则无疑能够有效地提高心理战效能。美军在近几场战争中所使用的固定无线电广播,就具有一定的战场抗干扰能力,机载或车载广播的喊话距离、质量和战场生存能力就比以往有很大提高,宣传弹的机动性能和精确制导性能就明显提高了传单投撒的数量和效果;在 MC-130、HC-130、B-52、A-6、F-16 等战机增设各种心理战装备,赋予其一定的心理战功能,使对方防不胜防;充分运用多媒体声音图像合成加工技术,就能有效地把电视机、录像机、录音机、音响、传真机和计算机集于一体,大大提高心理战信息加工制作的速度和效率。如,美军在 18000 米高度飞行的“全球鹰”无人机广播距离可达 485 千米;多次经受战场考验的 EC-130E 心理战飞机能够全天时、全天候进行电视和无线电广播,具有很强的适应能力和快速反应能力。②广泛借助信息化装备实施心理战。在近几场战争中,美军使用了各种侦察、预警、通信和导航卫星,无人飞行器,陆基、舰载和机载侦察监视装备、电子装备,以及在此基础上形成的指挥、控制、情报、通信、信息处理和伪装欺骗等,建构了有效的对对方战场“单向透明”的“信息伞”。这些装备技术的使用,既能以其先进的战术、技术性能直接影响战争进程,又具有心理战装备器材和技术的双重功能,融心战于各种信息作战行动中,传播各种精心设计的心战信息;而电磁脉冲炸弹和石墨炸弹的攻击效能,则能够以其巨大的对电子和电力设备的实体摧毁能力,毁坏对方的信息传播设施,产生重要的心理影响。③现代高新技术在心理战领域的广泛运用,将使心理战装备智能化、器材多功能化和指挥自动化水平得到新的发展。针对未来战争战场面积大、兵力分散配置的特点,可使用心理战无人驾驶飞机,以灵敏的传感系统和智能识别能力,适时进行广播宣传,选择恰当时机自动散发传单,并自行返回。未来的心理战器材,既可以接受敌方心理战信息、准确分析判断其性能特点,适时实施强制干扰和压制,又可以利用敌方信号特点传播己方设计的心理战信息,以假乱真;能使“传单”集文字、图片和音乐于一体,像艺术品一样富有欣赏性和诱惑力,使对象在不觉

中被感染;还能通过运用全息投影法使对象在战场上突然如梦中见到“真主”或“上帝”,冥冥中接受神的旨意;利用音像模拟加工制作技术和多媒体技术,模仿对方高级指挥官的形象、声音和个性魅力来向对方官兵下达作战命令。未来信息化战争和心理战的复杂、激烈的角逐,将使整个心理战场更加扑朔迷离、瞬息万变,必然要求心理战指挥决策自动化水平更高。如,会出现对敌主要指挥决策人物的心理模型建构及其对不同信息反应的程度、强度和敏感度,从而能科学地找到其心理弱点;对对方士气、态度和情绪变化状况通过大量的信息自动处理,得出较为正确的分析和结论;通过超级心理战信息库与战场数据库的互通、交融,及时掌握各种美妙的心理战时机;把心理战自动化指挥系统与整个战争指挥自动化系统有机联系起来,及时为各种军事行动提供或赋予有效的心理战法,在心理联动效应中真正实现攻“心”为上。

#### 175 为什么说信息网络空间会成为心理战较量的新战场?

信息社会发展的规律表明,计算机网络作为信息化程度较高国家的电讯、电力系统、交通与供水系统、银行与金融系统、天然气与石油储运系统、政府和商贸系统,以及紧急服务(包括医疗急救、公安、消防和救援行动)系统等关键部门的“神经中枢”,已成为任何社会和国家谋求发展的必然选择和途径,网络正在成为人类社会生存基础的重要组成部分。托夫勒就此预言:“电脑网络的建立与普及将彻底地改变人类生存及生活的模式,而控制与掌握网络的人就是人类未来命运的主宰。谁掌握了信息,控制了网络,谁就拥有整个世界。”它反映在军事领域、表现在信息化战争中,使计算机网络系统成为军队指挥控制中心的“大脑”,通信系统成为军队的“神经中枢”,而情报系统则是其“耳”,各种预警、侦察和监视卫星、雷达、声纳等是其“眼”,各种飞机、舰艇和坦克等作战平台是其“腿”,各种火箭、导弹和炸弹等武器则是其出击的“拳”;而信息在这一系统中的快速传递、交换、处理,促成了侦察、情报、通信、指挥、控制和保障等整个作战系统的“一体化”。信息因此成为武器和部队战斗力的“倍增器”。这种发展在新军事革命中表现为“以作战平台为中心”的作战,向“以网络为中心”的作战的巨大而深刻的转变,将各种分散配置的侦察探测系统、指挥控制系统和火力打击系统集成成为统一高效的信息网络体系,使各级作战人员能共享战场态势信息、能高效率地实施信息战和精确战的战争行动,使“网络中心



战”(Network Center Warfare)<sup>①</sup>成为信息化战争中的新形态。在这个以传输电磁信号为基础、战场网络信息与全球网络信息数字化无缝链接的虚拟空间中,将呈现出复杂、诡谲、无形、模糊和难以触摸的新情况,给心理战带来许多历史性的挑战和机遇。其主要表现:①心理战信息隐蔽化。互联网络的发展,将彻底打破对个体性信息获取、制作和传播的禁锢,大大强化了个体在网络心理战中的作用,为大量的心理战行为的出现拓展了空间,从而使网络空间的心理战信息更具隐蔽性;而网络社会中普遍对于金融、通讯、运输、电力和信息传播系统的依赖,也使心理战实施者得以拥有更广泛的途径去施展;心理战人员可以利用各种网络系统,窃取对方的机密和高价值的情报资料,篡改或破坏对方有关的重要信息和数据库,从而扰乱其正常运行,使其陷入心理紊乱和心理迷茫之中;而大量实施病毒袭击、黑客入侵、逻辑炸弹和邮件炸弹等攻击方式,摧毁对方的重要网络系统,挫败其可能的作战决心和部署,则会使对方防不胜防,手足无措。②心理战战法信息化。未来信息化战争的发展,制信息权的争夺也就意味着制心理战信息权(如制舆论传播权、制新闻传播权等)的争夺,双方将围绕制网络权展开认知体系和信息系统的较量,尽可能使对方产生心理错愕,从而掌握主动权。从近几场局部战争看,美军心理战之所以能够发挥重要作用,与其心理战战法信息化有直接关系。其所运用的信息心理威慑、信息心理讹诈、信息心理欺骗、信息心理诱导、信息心理规劝等,都大大增强了心理战的攻击力度和效果。③心理战手法艺术化。网络的各种独特优势为强化心理战的艺术性和感染力提供了充足的条件,在广阔的虚拟化社会空间中,可运用多媒体技术制做出图、像、文等声情并茂的艺术性很强的心理战信息,随机应用最新处理软件更可使其锦上添花;借助于网络平台在灵活多样的交互作用中增强感染力;在时间、空间的无限制条件下,在不断扩大社会文化和精神生活的交流中,可迅速获取反馈信息,及时调整心理战方式方法,使心理战更具针对性、实时性、直观性、逼真性和可读性。如,模拟或者虚拟各种宣传内容,“制造”战争恐怖场面、爆炸性政治新闻,以引发对方强烈的反战情绪和行为等。网络作为心理战的新领域,将会随着网络信息技术的发展和人类社会矛盾的复杂变化,在网络信息化社会的形成和发展中,使网络心理战发挥出更大威力。

① 王保存:《美军准备的未来战争:网络中心战》,刊于《中国军事科学》2003年第1期。

### 176 什么是政治集团? 其主要特征有哪些?

政治集团,是指具有政治要求和利益基本相同的社会成员为实现特定的政治目标而组成的、并对国家和国际政治事务产生相当影响力的政治团体。它的政治目标、政治纲领和政治利益显示其具有强烈的政治追求,是政治心理战的重要依据。其主要特征:

①政治性。所谓政治性,是指政治集团及其成员的利益要求或实现的目标都具有政治目的。它是对政治集团进行政治心理战的本质要求。政治集团是诸多社会团体中的一种。它不同于一般的学术团体、宗教团体、体育团体、卫生团体、慈善事业团体等社会团体。当今各国的劳工组织、青年组织、妇女组织都是政治集团,因为他们都是为了实现特定的政治目标而组成并进行活动的。在资本主义国家,所有的压力集团、活动集团、政治行动委员会,一部分要实现特定政治目标的利益集团,均属政治集团,因为它们的活动和目标都具有政治性。凡不具有政治性的社会团体,都不是政治集团。政治集团的政治性是其政治心理产生发展的主导因素。掌握政治集团的政治性,是确定政治心理战内容的第一要素。

②阶级性。所谓阶级性,是指各个政治集团代表不同的阶级利益,为各自所属的阶级服务,具备各阶级的根本属性。它是对政治集团进行政治心理战的基本社会心理依据。政治集团的阶级性有为资产阶级服务和为工人阶级和劳动人民服务之分、有为资本主义服务和为社会主义服务之分。在资本主义国家,多数的政治集团是为资产阶级不同的阶层、派别、集团、行业服务的,但也有些政治集团是为无产阶级和劳动人民服务的。当然,也不排除有些政治集团维护青年、妇女与儿童、少数民族、种族的政治要求和利益,且其中还存在属于哪个阶级、阶层的问题。即便如此,这些政治集团领导权掌握在什么人手里,政治倾向如何,还是有区别的。在社会主义国家,政治集团的特点都是代表人民内部不同阶层和群体的,以工商联为例,它是代表工商业界包括私营企业家的合法、正当利益的,但它的根本任务是在共产党领导下做好工商业界的工作,使之更好地为社会主义现代化建设服务。政治集团的阶级性决定其政治心理的性质、目标,是实施心理战的重要政治基础。准确掌握政治集团的阶级性,才能科学制定心理战的任务、内容和方法,从更深层次上发挥心理战的攻心效能。

③群众性。所谓群众性,是指政治集团是作为服务社会成员和不同群体利益的代表。它是对政治集团进行政治心理战的力量基础。从政治集团的组织机构来看,没有国家政权所具有的权威性和强制性,没有政党的组织严密和纪

律严明。虽然政治集团对其成员规定了行为规范和权利义务,但只在该组织内部起作用。多数政治集团一般不具有政党执政权的功能,它们往往是不同政党的支持者。研究和掌握政治集团的群众性,才能科学筹划心理战,正确使用心理战力量。

④多样性。所谓多样性,是指政治集团所代表的利益、所追求的政治目标及其组织形式多种多样。它是对不同形式政治集团进行心理战整体筹划的重要依据。政治集团所代表的利益和追求的政治目标,有的具有长期性和稳定性;有的则是短期的,是为了实现某一具体利益要求,如资本主义国家的压力集团、活动集团等就具有这一特点。政治集团有的代表公共利益,如,要求保护环境,主张和平,反对战争,保护消费者权益等;有的只维护和寻求某一派别、集团、企业、行业的特殊利益。政治集团的大小和组织形式也具有多样性。有的全国政治集团代表的成员很多,如,我国的全国总工会等;有的政治集团代表的人数或组成的成员则很少,如,西方国家某些压力集团。有的政治集团有正规的、完备的组织形式;有的政治集团的组织形式则多种多样,各有不同。正确区分和把握不同形式政治集团的性质特点,才能确定有效的心理斗争目标、手段和策略艺术。

### 177 政治集团的政治关系及其结构是怎样的?

政治集团的政治关系,是指各个政治集团之间为了自身的利益,围绕国家政治权力而形成的一种相互作用、相互影响的社会关系的总称。政治关系是人类社会政治的本质内容,一切其他政治现象都是政治关系的具体表现形态。利益是政治关系的出发点、归宿、基础和根本内容,离开了利益,就没有政治关系可言。利益是政治关系的核心和纽带。政治关系的实质是利益。政治关系本质上就是利益关系。政治集团的政治关系是心理战研究对象的重要组成部分,研究和掌握政治集团的政治关系,可有针对性地加以利用,寻找它们的矛盾与分歧,开展心理攻击,最终影响其所在政党和国家的战略决策。政治关系作为社会关系的一种,与其他社会关系,如,经济关系、文化关系、宗教关系和家庭关系等相比,有其自身的独特结构。政治关系结构是指政治集团之间相互作用相互影响的组合模式。它有3个链条构成:第一个链条是,一个政治共同体内不同政治主体之间的关系。第二个链条是,每一政治主体内不同阶层、不同群体、不同部分之间的关系,以及这些部分与整体的关系。第三个链条是,一个政治共同体(一个民族国家)作为独立政治主体与其他政治共同体(其他民族国家)之间的关系,即通常所说的国际关系。这三个链条既有区别,又有联系,三个链



条构成一个政治共同体的纵横交错的政治关系。其中,最重要的是第一个链条的关系,它决定其他两个链条关系的内容和性质。政治集团内部不同政治主体之间的政治关系链条是由阶级、民族、利益集团、政党等多环节、多层次构成。阶级与阶级之间、民族与民族之间、利益集团与利益集团之间、政党与政党之间构成横向关系。它们相互之间的关系则构成纵向关系。在这个纵向关系中,最核心的层级是阶级。

### 178 怎样理解政治集团之间的阶级关系?

研究和掌握政治集团之间的阶级关系,是确定心理战目标,制定心理战政策、策略的基本依据。所谓阶级是指与特定生产关系相联系的、处于不同经济地位的社会集团。阶级最核心、最本质的特征是对生产资料的关系不同,这是阶级存在的根源,也是阶级划分的依据。由于经济地位的不同,决定了阶级之间的根本利益不同;由于相同的经济地位,决定了本阶级利益要求的共同性、政治倾向的共同性,意识形态的共同性。在现实社会中,阶级关系有以下4种情况:一是由根本利益的对立决定的你死我活的对抗关系,实质是统治与被统治、压迫与被压迫的关系。二是两个以上阶级在根本利益一致基础上的合作关系。三是由于一个阶级具有两面性,与其他阶级既有利益一致的一面,又有利益矛盾的一面,但又是非对抗的,这就决定了他们之间的关系是既联合又斗争,团结其利益一致的一面,限制或改造其利益矛盾的一面。四是在一定的条件下,一定的时间内,为了一定的目的,而实行的暂时合作,这通常是指根本利益对立,而在特定条件、特定时间、特定目标上利益一致,从而相互妥协的结果。这种合作,一般在特定目标实现之后就会结束,所以,都是暂时的。科学地区分和认识政治集团的阶级关系本质,充分利用阶级矛盾及其心理误区,才能科学地制定心理战目标和斗争策略,提高心理战的政治攻心艺术。

### 179 怎样理解政治集团中的民族关系?

民族是人们在历史上形成的一个有共同语言、共同地域、共同经济生活,以及表现于共同文化上的、共同心理素质的、稳定的共同体。民族关系,是指在一个政治共同体内,存在的两个以上民族之间的关系。在多民族的政治共同体中,民族关系是政治集团关系的重要组成部分(不包括独立的民族国家之间的关系)。研究和掌握政治集团的民族关系,是进行民族心理战的重要依据。民族关系在不同的社会制度下有不同的表现。在剥削社会里,民族之间是不平等的。一般地说,总是大民族或占统治地位的民族压迫和歧视落后的少数的弱小

民族,经济上进行掠夺,政治上实行压迫,限制少数民族的发展,强制同化,甚至实行民族灭绝。如希特勒对犹太人就是这样。当然,也有落后的野蛮民族征服先进的大民族。这种征服,一般都阻碍经济的发展,但最终往往被先进民族同化。民族压迫,一般说都是统治民族中的统治阶级的政策。在剥削社会里,每个民族都包括两部分,即少数的剥削阶级和占人口大多数的广大劳动群众。实行民族压迫主要为了作为统治民族的统治阶级的利益。统治民族的统治阶级在推行民族压迫政策的同时,也剥削压迫本民族的劳动人民。剥削制度是民族压迫的根源,民族压迫实质上是阶级压迫。正确认识政治集团的民族关系特点和发展规律,才能有效地提高民族心理战的效果。

### 180 怎样理解政治集团中利益集团间的关系?

利益集团又称利益群体,它有广义和狭义之分。广义的利益集团,是指基于共同利益要求而产生的共同态度或价值观念及相互作用的个人集合体。这种利益要求可以是基于人们在社会生产关系中的共同地位而产生的根本经济利益,也可以是基于人们在其他社会关系中的共同具体利益。狭义的利益集团,是指除阶级之外的、基于共同的具体利益要求而形成的共同态度或价值观念,并相互作用的个人集合体。这种利益集团又称生产单位群体。这里的利益集团主要是狭义的。利益集团是政治体系中的重要主体力量,其关系主要是竞争关系。其主要特征:一是至少由3个以上的若干个体组成的群体之间的关系。二是其关系的基础的是共同的利益目标,这种共同利益目标往往是具体的,如要求某种政治待遇、要求增加工资、要求减税、要求提供某种服务等等,而不涉及生产资料所有制的要求。这种利益目标常常是多种多样的,任何一种利益目标都可以形成一个利益集团或利益群体。因为人们除了根本利益之外,还会由于职业不同,性别不同,居住地区和条件不同等而产生许许多多不同的具体的利益要求,这种利益要求的多元化,正是利益集团或利益群体形成的客观基础。三是其关系的稳定性较弱。利益集团是一个不稳定的集合体,往往是一项具体利益目标实现了,由该项利益要求为基础而聚集在一起的利益集团也就不存在了。这样,一个人可以同时或先后是几个不同利益集团的成员,但他不可能同时是几个阶级的成员。分清政治集团要求的性质和形式,对解决好与它们的政治关系很重要。在政治活动中,利益集团的积极作用,在于其积极活动使社会各种利益得到更为充分的表达,从而使政治决策者更充分地了解民情,决策更符合实际。其消极作用,在于为了达到自身利益目标,常常不择手段,甚至搞政治交易,操纵政治过程等,而且往往将小集团的、局部的利益放在国家利

益和公众利益之上,不惜牺牲国家利益或公众利益来实现其利益。利益集团关系中最值得心理战实施者注意的:一是从利益要求的内容来看,它们有政治利益、物质利益和精神利益之别。二是从形式来看,有有组织的集团,也有无组织的、有共同要求的集团之分。客观地分析和把握政治集团中的利益集团关系,才能有效地利用利益集团关系进行心理战。

### 181 怎样理解政治集团中政党间的关系?

政党是指特定的阶级、阶层或集团为了实现共同利益,采取共同行动,以期取得或影响政治权力而结合起来的一种政治组织。民主政治是政党产生和存在的前提。政党关系是指两个以上的政党之间的政治、经济和心理等关系的总和。政党关系的性质和内容,取决于其所属的阶级或阶层之间关系的性质和内容。它主要有4类:一类是对抗关系。主要是根本利益对立阶层或阶层的政党之间的关系,它常常因夺取国家政权而处于你死我活的激烈斗争中。二类是合作关系。主要是根本利益一致阶级或阶层政党之间的关系,它在一般情况下为了更好地进行政治斗争都会进行合作。三类是竞争关系。主要是一个阶级不同阶层政党之间的关系,如美国的民主党和共和党,它们通过竞争轮流执政,以共同维护国家利益。四类是暂时妥协合作的关系。主要是指根本利益不一致,但在特定时期、特定的利益相一致阶级或阶层政党之间的关系,它们为了实现其特定利益,在一段时期相互妥协,在某些方面进行合作。但这种关系通常不够稳定,一旦特定利益目标实现或有条件单独实现,这种关系就会结束。政党之间的关系在政治关系中占有重要地位,它实际是一个国家中阶级或阶层关系的表现,世界各国都实行了政党政治。政党是政治活动的核心力量,政党关系是政治关系的核心,是实施政治心理战的本质内容。

### 182 什么是政治集团心理? 其功能有哪些?

政治集团心理,是政治集团在社会政治生活中的心理反映,包括政治知觉、政治思维、政治情绪、政治态度、政治意志、政治动机和政治信念等政治心理活动。它是社会心理的重要组成部分。政治集团心理是心理战研究的一个重要内容。随着人类社会的进步,人们对政治生活提出了更高的要求,需要对民族、阶级、政党和利益集团等心理逐步分别进行研究,以便清晰明确地把握整个政治集团心理。政治集团心理的主要功能:它是政治体系合法性的基础。合法性是指政治系统使人们产生和坚持现存政治制度是社会的最适宜制度的规范性。一个政治体系如果能使人民相信、依赖和服从,这个政治体系也就具有了合法



性。合法性的获得直接来源于政治集团心理。统治阶级为了赢得其政权的合法性,维护其统治的长期稳定,总是要竭力地培育和传播有利于其统治的合法性生成的政治集团心理,即便是历史上的进步阶级,在推翻旧的统治阶级时,往往也要利用当时政治集团心理的特点和发展水平来为自己获得合法性。

### 183 什么是民族心理? 其主要作用有哪些?

民族心理,是指民族在长期的历史发展过程中形成的具有普遍依赖性的、较为稳定的意识、性格、情感、意志,以及习惯等心理倾向和心理特征。民族心理影响国家政治生活,从一定意义上说,民族心理对国家内外政策起着决定性作用。民族在社会的政治生活中起着极为重要的作用。民族不仅是经济和文化的共同体,同时也是政治的共同体。民族关系构成重要的政治关系,并且影响国家的政治结构;民族心理斗争在促进社会的平等、自由,反抗剥削和压迫的政治进程中起着举足轻重的作用;民族的独立和解放运动,则为整个人类的政治发展做出了一个又一个里程碑式的贡献。

### 184 什么是民族意识? 其结构层次是怎样的?

民族意识,是一个民族在长期的历史进程中逐步形成的、全体成员所普遍具有的、对共同的文化传统和社会生活的认同,并为之而自豪、为其发展进步而贡献力量的心理倾向。民族意识反映了民族成员对自己民族的认识,这种认识从民族内部看,主要是对民族传统和民族生活的认识;从民族外部看,主要是对自己民族与其他民族的关系的认识和在不同的民族中的地位的认识。从民族意识内部结构层次分,主要有3个层次:第一层次是民族归属感,是最基本的层次。第二个层次是民族自豪感。第三个层次是民族上进心。民族归属感解决的是民族成员对自己共同体的认同问题。民族自豪感建立在民族的归属感上,反映了民族成员以民族为荣的自尊心和自信心,即:珍惜自己的历史,热爱自己的祖国,看重自己的文化,绝不崇洋媚外和妄自菲薄。民族上进心处在民族意识的最高层次上,它反映的是民族成员在正确地识别人类发展大方向的基础上,勇于为民族的发展和进步贡献力量乃至奉献生命的行为意向。

### 185 什么是民族情感? 其作用主要有哪些?

民族情感,是一种态度体验,是由民族的成员对自己的民族共同体产生的一种内心体验,这种内心体验,又通过具体的情绪表现出来,如,爱、满意、愉快、尊敬等。民族情感是民族成员特有的内心体验,它不是与生俱来的,而是在长

期的民族生活中逐步形成的。民族情感的获得与民族意识的培养有密切关系;民族意识越强烈,民族情感就越清晰、深厚。民族情感是人的一种处在较高层次的社会性需要。它具有民族意识的强化作用,民族力量的整合作用,民心士气的激励作用,民族活动的动力作用,民族行为的导向作用,民族意志的巩固作用。强烈的民族情感的迸发,往往能深深地打动人心,成为激发人们力量的巨大源泉。

#### 186 什么是民族性格? 其结构包括哪些方面?

民族性格,是民族个体成员在社会生活中通过稳定的态度和习惯化了的的行为方式中所表现出来的心理特征。由于共同的社会生活,民族的成员在一些特定的方面逐步形成了比较一致的行为方式,从而反映出一些共同的性格特征。其结构主要包括:民族性格的态度、意志、情绪和理智特征。如,有的民族热情奔放、容易激动、主导他们的是感情和热情,感性强于理性,这种性格往往使他们处事不够深思熟虑,妨碍从事冷静和坚韧的活动;有的民族性格则沉着、坚毅、富于理智。

#### 187 什么是民族价值观? 它是怎样产生的?

民族价值观,是一个民族判别事物的根本尺度。从个体来说,人们的价值观是各不相同的,这种差别从根本上说,源于人们社会存在的不同。从整体上来讲,共同的社会生活又必然会导致享有这一共同生活的人们产生一些共同的价值观。任何一种社会群体,只要享有相同的社会生活,都有可能产生共同的价值观。一个民族由于拥有共同的、不同于其他民族的社会生活,因而也会产生一些共同的价值观。例如,盎格鲁撒克逊民族在文艺复兴以后形成的自由观、人权观、利益观、竞争观和法纪观等。中华民族比较普遍的价值观,如,重人伦、尚中庸、知足长乐和社会本位等。

#### 188 什么是阶级心理? 其构成要素有哪些?

阶级是政治的重要范畴,也是人类社会一种重要的社会群体。分析阶级心理有两个最基本的角度:一是按照不同的阶级或阶级中的不同成员来进行分析,例如资产阶级的心理、无产阶级的心理等等。二是按照不同的心理要素来分析阶级的心理。如,阶级意识、阶级需要、阶级情感和阶级态度等。①阶级意识。它是阶级成员对自己所从属的阶级的知晓和认识。阶级意识首先表现为阶级的归属感和认同感。作为社会存在中的人,懂得自己属于哪一个阶级,并

自觉地与这一个阶级的其他成员产生思想上和行为上的认同,这是阶级意识最基本的表现。如果做不到这一点,即使他事实上是这一个阶级的成员,也不能说他有阶级意识。阶级意识进一步的表现是,阶级成员认识到本阶级的社会地位和共同利益,能够为争取和维护本阶级的利益而斗争。②阶级需要。对个体来说,需要是人的生理属性和社会属性的表现;对阶级来说,阶级需要是阶级属性的表现。阶级属性是阶级社会中由人们所处不同的经济地位和生活方式所决定的,它反映一定阶级的利益和要求。例如,无产阶级的阶级属性由无产阶级地位和社会化大生产的条件下所形成的生活方式所决定,表现为革命的先进性、彻底性,高度的组织纪律性,协作和团结精神,自我牺牲精神等。同样,资产阶级的阶级属性也是由该阶段在资本主义的生产方式中的地位所决定的,如,唯利是图、多元分化、相互倾轧等等。阶级属性主导了阶级需要。资产阶级的阶级需要,说到底就是赚钱、剥削。正如马克思所指出的:“作为资本家,他只是人格化的资本,他的灵魂就是资本的灵魂。而资本只有一种生活本能,这就是增殖自身。”无产阶级最根本的需要就是推翻资本主义的剥削制度,以社会主义的生产方式代替资本主义的生产方式,大力促进生产力的发展,最终达到人类社会的共同富裕。③阶级情感。它是一个阶级的成员在社会活动中表现出来的、共同性的态度体验。阶级情感作为一种态度体验,通过爱憎、喜怒哀乐、认同、排斥等内心体验表现出来。首先,阶级情感不与泛泛的社会生活相联系,而是主要同阶级的活动、阶级的地位和阶级的关系等相联系,因此,不能把阶级情感的标签到处乱贴。其次,阶级情感反映阶级的对立关系。相互对立的阶级也必然有相互对立的阶级情感。再次,阶级情感的强弱、深浅与阶级意识密切相关,阶级意识越是清晰、成熟,阶级情感就越是强烈和深厚。反之,则比较淡漠和薄弱。④阶级态度。它是一个阶级的成员通过社会活动表现出来的具有共同性的稳定的心理倾向。态度是由认知、情感和意向三个方面构成的,阶级态度就是同一个阶级的成员在这三个方面形成的共同特征。认知系统,在态度体系中占有十分重要的地位,主导认知系统的是人们一系列的基本价值观。不少基本价值观,在阶级社会中都会打上深深的烙印,因而就使人们的态度具有了阶级的倾向。阶级态度也是政治态度。

### 189 什么是政党心理? 其主要表现有哪些?

政党,是当代世界各国最普遍、最重要的政治现象。政党的活动在政治生活中发挥着极其重要的作用。政党心理是政党在长期的政治斗争、生活过程中形成的具有普遍依赖性的、较为稳定的性格、情感、意志,以及习惯等心理倾向



和心理特征。从利益至上、政权第一的思路分析、研究和阐述政党心理,主要是:①利益至上心理。从比较的意义上说,阶级、阶层都可以称之为集团。集团划分的最基本依据是社会经济地位和利益需求。在集团中,成员们的社会经济地位和利益意识的强弱是不同的。因此,无论是处于统治地位的集团还是处于被统治地位的集团,在追求和实现其集团的使命和利益时,都是由其中的一部分积极分子来领导。在近代资产阶级和后来的无产阶级中,都有一部分积极、活跃、敏感的人们把握社会历史发展的趋势,分别组成本集团自己的政党。当该集团处于被统治地位时,领导本集团与统治阶级争夺权利和权力,当处于统治地位时,则通过政党执掌国家权力,维护本集团的统治地位和利益。政党不是集团的惟一组织和代表,但它却代表着本集团的根本利益、长远利益和全局利益,是本集团利益的最高代表。集团中的其他组织,往往只代表集团中局部的、一定时期内的、地域性的利益。②政权第一心理。世界上任何一个政党,不管其口头上承认与否,无一例外地都是以夺取政权或参与政权作为其首要目标的。即使西方那些势单力薄的在野小党,也总是围绕国家政权开展自己的活动。是否为夺取或参与政权而努力,这是政党区别于社团的根本标志。政党不仅要把阶级意志集中起来,还要把集中起来的阶级意志上升为国家意志。阶级意志上升为国家意志,必须通过国家机关制定政策的形式才能实现。所以,政党的目的就是要掌握政权、行使国家权力。在近现代国家里,政治权力的行使,在正常情况下都是通过政党政治实现的。政党在组织政府、制定政策和执行政策方面都起着重要作用。

#### 190 利益集团心理的产生、构成及其作用如何?

利益集团心理的产生在于经济根源,切身利益是促成利益集团心理形成和发展的主要因素。利益集团最核心、最本质的心理是利益心理。利益集团心理包括利益集团的认知、情感和意向,利益集团的需要、动机、态度和行为等。它主要有公共利益集团心理和特殊利益集团心理(如,工商界、金融界、农业界及劳工组织等集团心理,不同民族、年龄、性别、宗教等集团心理)。不同利益集团在维护其自身利益中呈现不同的心理需求,必然导致多元主体之间的利益心理冲突。政府的政策不可能使所有的群体都获得均等利益。因此,任何一个群体要想不失去自己的利益或得到应有的利益,就得通过影响政府去进行竞争和平衡;它为了达到某种目的,常利用传播媒介向社会传播自身价值观、利益目标和对社会政策情况的分析等,以扩大组织影响,营造有利于己的利益心理环境,争取社会公众理解和支持,对政府施加政治压力。有的利益集团对政府的影响

是暂时性的,有的则长久。其中,一些仅对影响政府公共政策感兴趣,而有些则零星地关注政治决策;某些利益集团直接面对行政机构工作,而有些则是作用于司法或立法机构,甚至有的仅通过公共舆论来起作用。利益集团心理,一方面,已日益深入基层社会政治、文化和精神生活,在地方和社区的社会生活中发挥重要影响;另一方面,利益集团及其院外活动则进入国际领域,以所谓跨国利益集团、国际院外活动进行各种利益集团心理博弈。某一时期某些方面的利益心理冲突越剧烈,有关方面的利益集团心理博弈就越活跃。

### 191 什么是民众? 其作用和形成要素有哪些?

民众有两种涵义:一是指“人民大众”或“居民的大多数”,即与人民同义。二是指“未加入集团的人”,表示“党员”与“群众”的区别。民众的哲学涵义,是指由于某种共同的注意中心或共同利益而临时聚集在一起的能够进行面对面互动的人群。民众观念植根于中国传统文化之中。“中国文化有一条重要的原则,就是重视民众,个人的价值只有在民众之中才能真正实现。皮之不存,毛将焉附? 国将不国,何以为家? 所以人们的价值观念不是仅仅考虑自己的利益,而是以民众的利益、国家的利益为出发点,爱人民、爱国家,想国家之所想,急国家之所急,形成一种自觉的心理,凝聚起全民族的力量,来成就国家和民族的大业。”<sup>①</sup>民众分为两类:一是偶合民众,又叫“临时民众”,这是结构最松散的群众形式。它仅仅是一群个人的集合体,其成员很少或没有共同的目标,个人很少受集体的感情约束。二是常规民众,这是经过有意计划集合在一起的人群。他们遵照已经建立的社会准则或常规进行活动。但是,这种民众成员之间的相互作用和一般的社会群体相比却是微不足道的。无论组成民众的是什么人,无论他们的生活方式、职业、性格或智力是否接近,只要他们具有民众的一种集体心理,就会以相似的方式去感受、思考和行动。民众的作用:民众是国家的基础,是国家中最广大的人群,是社会一切财富和力量的来源。平时,民众以自己的辛勤劳动创造出丰富的物质财富和精神财富;战时,他们则成为战争胜负的决定力量。历史上,在通常的状况下,人们所看到的只是君主对于国家政治事务的决定作用,但也有少数统治集团看重民众的力量。如,中国唐朝贞观之治统治集团就从历史变迁,以及隋朝灭亡的历史教训中得到启示,唐太宗对待臣说:“可爱非君,可畏非民,天子者,有道则人推而主,无道则人弃而不用,

<sup>①</sup> 张岱年:《爱国传统与民族精神》,载《人民日报》,1996年9月5日。

诚可畏也。”“可爱非君，可畏非民”<sup>①</sup>，意为君主是可爱的，但是民众却是更为可怕的政治力量。唐贞观十四年，魏征在给唐太宗的上疏中说：“苟卿子曰：君，舟也，民，水也，水所以载舟，不所以覆舟。故孔子曰：鱼失水则死，水失鱼犹为水也。”君主与民众之间，是水与舟的关系，君主一旦失去了民众的支持，则将不成其为君主，而没有君主，民众仍然是民众。毛泽东在《论持久战》中，运用辩证唯物主义和历史唯物主义的观点，深刻地分析了持久战究竟靠谁坚持，靠谁进行的问题，具体指出：“战争的伟力之最深厚的根源，存在于民众之中。”“兵民是胜利之本”。又指出：“动员了全国的老百姓，就造成了陷敌于灭顶之灾的汪洋大海”。“这个政治上动员军民的问题，实在太重要了。我们之所以不惜反反复复地说到这一点，实在是没有这一点就没有胜利。没有许多别的必要的东西固然也没有胜利，然而这是胜利的最基本的条件。”抗日战争的历史进程，完全证实了毛泽东的这一思想。它过去是、今后仍然是指导我们夺取反侵略战争胜利的法宝。民众可分为有形民众和无形民众两种。在有形民众内，基于某种共同需要从而形成共同利益和情感的众多个体，通过一定的形式组织起来并发生协调的行动。在无形民众内，基于某种共同需要而形成共同利益和情感的众多个体，未通过一定的形式组织起来。民众的形成需要3个要素：①共同活动。共同活动的前提是个人的独立活动，个人总是以某一方面独立活动能力成为民众的成员。众多个人共同活动的对象是外界的人或事，共同活动使一群人与另外的人群区别开来。②相互作用。这里的相互作用有两个含义：其一，个人与个人之间的沟通。沟通的工具是符号。在众多个人的沟通中，会形成一定的沟通网络和沟通渠道；网络越牢固、渠道越畅通，则沟通越有效。其二，个人与个人之间的操作，即一个人的活动引起其他个人的相应活动。其中，以相互肯定的活动（如响应与酬答）为主，以相互否定的活动（如谩骂与斗殴）为次。③时间的持续。一群人要成为民众，必须存在反复的共同活动和相互作用，通过时间的持续，表现为相对的稳定性，民众也就形成并表现出来。

## 192 什么是民众心理？其作用怎样？

民众心理，亦称“民心”，是指占人口绝大多数的普通人民群众在长期的生产、生活，以及其他社会实践中所形成、承袭和流传的共同心理习惯、价值取向、道德情操、审美意趣、宗教信仰、理想境界等的总和。它既不同于个人的意愿，

<sup>①</sup> 《尚书·大禹谟》



也不是个体心理的简单集合,而是广大民众共有或相通的思想情感和意志。民众心理反映和代表着共同的欲求、愿望和利益,并随着一定的历史条件、社会环境的变迁而发展和变化。同时,由于民众心理不但代代相传、延绵持久,而且具有巨大的民众覆盖面。因此,它是构成民族性格的主体和源泉。众多个人的共同活动、相互作用并在时间上的持续,必然会反映在观念形态上,这就形成民众心理。利益是人对自己在正常的生命活动、自我实现和自我发展中因缺乏必需的物品和条件而产生的一种意识,利益是民众需要在心理中的反映。一般说来,民众需要总会通过各种方式以利益的形式反映在民众心理之中。利益是目的形成和价值选择的根据,因而利益也就成为心理形成的根据,民众利益必然转化为民众心理。各国尤其是幅员辽阔,地大物博,人口众多,历史悠久的大国,东西南北、山区平原、沿海内地不同地域生活的民众,思想观念也并不完全一致。由于民众参与创造的文化具有统一性的典型特征,而这种统一性对人群的凝聚、文化的代代相传,以及民族共同的心理习惯的形成,具有决定性作用,并不断地推动着社会的发展进步,所以,民众对自己的民族传统文化传统也产生了强烈的认同感,这同样会在他们的思想意识、心理中明显地表现出来。民众心理虽然受传统文化的精神主旨、道德理想支配,但不是一味地被动接受,也有自己的主动创造。对于本民族的文化传统,在民众心理中经过多层折射变化,便逐渐形成了比较独特的性格特征、价值取向、行为方式、心理习惯、审美意图等等。民众人数众多,蕴藏着无法估量的力量,他们对某些社会重大问题所做出的抉择,从根本上决定着社会的发展进程,正所谓“得民心者得天下,失民心者失天下”。显而易见,民众的愿望、意志和要求,在一定程度上影响着文化思想、理论学说的建构与发展;而文化思想、理论学说在与实际生活沟通后,能否得以实现,以及这种实现所能达到的程度,从某种意义上来说,还要取决于民众及其心理。“民心所向,大势所趋”,反映了人类历史发展变革的潮流和方向,具有宏大的气势和力量。历史上的经验教训反复证明了这一点,特别是在人类社会发生重大变革的形势下,就更需要对不同民众心理及其活动规律进行集中而深入地探索和研究,以利于争取民众心理,达成心理战的目标。

### 193 制约和影响民众心理的因素有哪些?

民众心理,是在先天素质的基础上,通过社会环境 and 教育形成发展的,社会环境 and 教育涵盖丰富多彩、错综复杂的现象和因素。制约和影响民众心理的主要因素:①政治因素。它包括政治性质、政治目的、政治思想、政治制度、政策策略、政治文化、法律法规和政治生态等,是影响民众心理的主导因素。②经济因

素。它包括经济思想、经济制度、经济政策、经济结构、经济技术、经济资源、经济发展、经济效益、经济利益和权利等,对民众心理的形成发展具有决定性作用。利益是经济活动的突出表现,是需求主体认定的各种客观对象的总和。人们追求利益的活动是人类最基本的活动。从一定意义上说,利益是拨动民众心理的强力“杠杆”,是影响民众心理的第一要素。一般情况下,现实社会中普通民众是散乱的,不同的民众对不同的利益有不同的兴趣和侧重点。如,平民百姓关心自身的权益和物质利益能否得到保证;知识分子关注社会政治发展和科学技术进步对国家的影响;农民关注农作物生长、农产品价格和个人收入多寡。战争条件下,民众最关心的是和平、自由和生存权。③文化因素。它包括文化历史、文化传统、文化制度、文化发展、文化交流、文化传播、文化教育、文化结构、文化模式、文化心理、文化区域,科学、技术、文学、艺术、体育、卫生,语言文字、风俗习惯、人文历史、生活方式,等等;它在民众心理中主要起“酵母”和“信号”作用,文化品质和文明程度影响和决定着民众心理的品位和素养。④军事因素。它包括军事思想、军事战略、军事政治、军事经济、军事制度、军事文化、军事技术、武器装备、军事能力、军事指挥、军事组织、军事教育、军事训练等,对民众心理具有一定的支撑作用。⑤宗教因素。宗教是民众心理中最具爆发力的内容,在塑造舆论方面贡献尤多。宗教一般都是产生于民间,因此,它也容易成为民间政治要求的舆论工具。对任何一个民族来说,信仰宗教的影响深刻而久远。在许多场合,宗教对民众心理的影响更为强大。宗教影响有两种情况:支配性的教派和虔诚程度。在德国,天主教徒倾向于参加基督民主联盟,而新教徒则愿意参加社会民主党或自由民主党,社会阶级问题也与这一选择有关。⑥民族因素。民族与地域、宗教联系在一起,但是,有时也独立发挥作用。研究发现,当一个民族遭遇外民族的入侵时,则往往能够使这一民族克服内部矛盾,使民众内聚力和亲和力增强,表现出顽强的战斗意志。从世界上多民族国家来看,其各个民族心理也有其不同特点。科索沃战争就是以美国为首的北约利用南联盟民族矛盾,借助于所谓“种族屠杀”、“种族清洗”,实行所谓“人道主义干涉”,进行武装侵略,而达到分裂南联盟目的的。⑦年龄因素。一般认为,年轻人富有激情,充满活力,勇于创造,喜欢接受新生事物,横向思维突出,不安于现状;而老年人则更为稳健、保守,惯于纵向思维,容易固执己见。处于年轻时代的人们比较单纯,缺乏社会生活的考验和磨炼,容易沉迷于自己的狂热,但一旦遇到困难、受到挫折,或在社会中受到很大竞争压力,就容易气馁、消沉,萎靡不振,甚至悲观厌世。⑧性别因素。男女性别不同,心理特点往往也各异。女性容易受到心理暗示,富于感性,对形象性的心理宣传容易接受;男性则容易争强

好胜,容易受到激将。女性长于形象思维,而男性则长于理性思维。在传统上,妇女心理更为保守,更为关注家庭和道德。但是,在现代工业文明取得巨大发展的社会里,男性和女性的观点开始接近。妇女离开家庭去工作,对社会和经济问题更为敏感,并且不再盲目接受丈夫的政治观点。

#### 194 什么是民众行为? 它有哪些特征?

民众行为,是指民众对社会事物所持的态度和行动。民众行为有积极与消极之分。区分其积极与消极的标准依主体价值观不同而各异。民众行为具有自发性、不稳定性和无组织性的特征。具体说,自发性的民众行为尽管某些民众行为或源于某些人的挑拨,或源于某个社会团体的策动,但绝大多数的参与者并不是受到什么明确的指令,而是受到他人的影响自愿加入民众行为的行列之中的;民众行为也是短暂的、不稳定的,它几乎总是一哄而起,不可能持续稳定地存在于一个相当长的时期;民众行为又是无组织的,如暴乱、骚动、恐慌、时尚、谣言等,都是无结构、无组织的行为。另外,民众行为还存在着强烈的情绪性、缺乏理智的思考、极易接受暗示等不稳定性。贫困、战争、共同的焦虑或恐惧等问题对民众产生的压力是普遍的。恐慌产生的原因是复杂的,一般情况下,引起恐慌的直接原因往往是某种耸人听闻的流言或传闻,它可能会使没有思想准备的民众陷入迷惘、危机和惊恐状态;再加上相互之间的感染和刺激使这种恐惧情绪急速上升,直到成为群体性的恐慌大发作。恐慌行为的特征是不合作性和不合理性。所谓不合作指的是相互合作的社会关系被打破了,结果反而使情境增加了对人们的威胁。例如,在洪水、地震或军事侵入时,危机突然发生,人们极度恐惧,正常的社会期望受到了干扰,每个人都在绝望中挣扎着逃离危险地带,然而,结果又常常是既妨碍了自己又挡住了别人,这正是日常生活中的正常合作陷于瘫痪所致。所谓不合理指的是在恐慌状态下多数人的行为与他们期望达到的正好相反。这些问题产生的压力长期地抑制着他们的情绪,当解脱这些压力的希望遥遥无期时,他们可能采取某种极端的行动方式来寻找某种解脱途径。从某种意义上说,心理战不仅要研究和掌握民众行为产生的特点、规律,而且要引导民众的行为向有利于实施者的方向发展变化。

#### 195 什么是民众评价活动? 其作用和方式有哪些?

评价活动,是主体对于客体属性与主体需要之间的价值关系的认识活动。以民众为主体的评价活动属于社会评价活动范畴。民众评价活动就是不通过权威机构现实地体现出民众主体作用的认识活动。由于态度的形成受所处的



生活环境、社会地位、受教育程度不同的影响,往往带有不同程度的主观性,这种对事实的主观评价因素和感情因素,使得反映人们共同态度的社会舆论具有很大的自发性、分散性和不稳定性。即使作为民众心理之主流和普遍表现的人心所向,也难以避免这一局限性。因此,在心理战中要抓住反映战争本质和发展趋势的社会舆论,尽可能不被国内、国外一时的、表面的舆论所左右。例如,中国抗日战争初期,国内一方面是“亡国论”甚嚣尘上,另一方面是“速胜论”慷慨激昂。毛泽东冷静、深刻地分析中日力量对比,提出“持久战”的论断。这一结论成为指导中国抗日战争取得伟大胜利的战略思想。民众评价具有一种普遍的强制力量。当对于某一事物的民众评价流行时,报纸、广播、电视和网络上有它,在单位和家庭、甚至在大街上也会议论它。人们处处都能感受到它的存在,摆脱不了它的刺激,因而它就能形成一种声势。这种声势的作用是非常有力的。民众评价也是一种隐蔽的强制力量。民众评价并不常常表明自己的身份,存在于议论纷纷的街谈巷议之中。人们可能已经受到它的制约和左右,但到底在什么地方、什么时候受到它的制约和左右,则难以分辨。民众评价具有很大的感染力。对于政府部门等权威机构的评价活动做出的决定,人们可以抵制它、批判它,但处在民众评价的氛围中,人们就会在不知不觉中接受民众评价所表达的意见。在心理战活动中,一方面,必须重视民众评价活动现实状况,并把它作为制定心理战对策的依据;另一方面,必须重视心理战信息刺激和影响后的民众评价活动,并依此为依据不断调整和修正心理战方案,不断引导和诱导民众评价行为。民众评价活动采用的主要方式包括:舆论、谣言、民谣。

#### 196 舆论及其分类、作用 and 特点是什么?它是怎样形成的?

心理战,首先是舆论战。舆论,是指公众关于现实社会,以及社会中的各种现象、问题所表达的信念、态度、意见和情绪表现的总和。它是一种群体现象,混杂着理智和非理智的成分。舆论是社会上一般人所赞同的,并从心理上产生共鸣的意见;是经过较长时间的辩论、讨论形成的,比较符合理性成分;它普遍存在于社会各个阶层之中,对集体或个人的影响很大;是一种发生效力的意见,与社会大多数群众息息相关;一经形成,就可能演变成一定趋向。依据不同的标准,可将舆论分为:潜舆论、显舆论和行为舆论;战争舆论与和平舆论;国内舆论与国际舆论;积极舆论与消极舆论;政治舆论、思想舆论、文化舆论和宗教舆论;讯息形态舆论、观念形态舆论、艺术形态舆论和畸变形态舆论等。舆论的精神内核是民众意识,其本质是“社会公众对社会某些事件、现象或人们行为的评价和态度”。舆论带有公众的主体性,反映出一定民众的特殊利益、立场和

情感。社会舆论是蕴藏在人们思想深处的共同心理倾向,是一种巨大的精神力量;它起着评论、评价和监督作用,可以成为一种社会心理压力,约束人们的言论和行为;它在营造社会精神和心理环境方面具有不可估量的道义力量;属于思想流、意识流,具有一定动员、号召和引导的力量作用。舆论具有共鸣性、倾向性、情绪性、持续性和效能性等特点。议论形态是舆论的现象外观。舆论总是表现为纷纷扬扬的诸多公众的意见过程,没有议论纷纷,就没有舆论。议论纷纷需要两个条件:第一,个人要公开自己的意见,这就需要人们对某一社会事物有兴趣,而兴趣总是与利益联系在一起的,切身的利益使人们感到“如鲠在喉,不吐不快”,非讲不可。这样就形成了一定民众内众多个体之间的信息传播和意见交换,产生了议论纷纷,而这也正是舆论扩大声势和影响的过程。第二,社会能允许一定民众的人们合法地利用某些表达方式和传播手段,公开地表达和交流意见。如果不能做到社会公开,群众的议论纷纷就不能实现,或者不能合法地公开地实现。那么,舆论就不能形成,或者不能正常地形成。人们常说“是非曲直,自有公论”,称舆论为“公论”。这说明,舆论作为一定民众中群众的评价意见,较之个人的评价意见一般较为公正,但相对于其他民众或乃至更大的民众来说,就不一定公正,有时甚至是偏狭、自私和反动的。舆论的形成,必须存在若干个团体对某一公共问题持有不同的立场和意见;各种意见在社会群体互动中趋同;具备权力组织和大众传播媒介的导向性影响;集中反映在政策或制度上;公众新的意见等。传统的社会道德和文化对舆论具有一定的制约和影响作用。舆论领袖的作用和权威机构的作用有可能使舆论发生偏差,使之不能真正代表民众的公意。公众需要,是产生舆论的根源;大众传播媒介,是引导舆论的主要手段;说服,是引导舆论的基本方式;政策、策略是引导舆论的生命。

### 197 谣言及其分类和特点是什么?它是怎样形成的?

谣言,是心理战中的一种手法。谣言,是指故意捏造出来的虚假信息。它是在没有事实根据、来源不明、传播渠道不确定的情况下被故意捏造出来,并不断在人群中传播的有关某人或某事的虚假消息或歪曲的事实,是社会挤压下的舆论非体制化的产物。它不是一般的舆论,而是否定性的舆论形式。因而,谣言在本质上仍然是群众的社会评价活动。舆论具有公开性,如果不能做到社会公开,而人们“一吐为快”的欲望又非常强烈,人们之间的意见传递和交流就会利用非法的、地下的渠道,这时就会出现小道谣言纷起的现象。依据不同标准,可将谣言分为:恐怖性谣言、不满性谣言、不安性谣言、好奇性谣言和愿望性谣

言;政治谣言、经济谣言和军事谣言等。谣言具有自发性、蛊惑性、煽动性、流传性和扩散性等特点,往往表现出很强的简略化、强调化和逻辑化的倾向。人们往往对谣言的起源很感兴趣,到处去追查谣言的始作俑者。这实际上是将谣言现象简化为某个人、或某几个人的问题,而否认了谣言的本质是一定民众的社会评价活动。谣言的生命在于流传。为什么谣言能“不胫而走”而且“疾走如飞”?它除了谣言内容本身具有某种可信因素,以及谣言的传播渠道具有某种可信因素以外,更重要的还在于谣言所传递的消息正是某些人们所希望的、而能引起思想和心理上“共鸣”的消息。“共鸣”是与人们的利益与愿望联系在一起的,谣言表达了人们心中暗自思忖或不敢希冀的评价结果,与人们的内心想法协调一致,从而引起心理上的“共鸣”。有时“共鸣”如此强烈和迅速,以至动摇了人们平时对可信规定的标准,甚至排斥对于谣言的任何核实。“共鸣”使谣言成为人们愿意相信甚至竞相传播的消息。这样,谣言也就流传开来,并在流传过程中不断地被曲解以投合其一定的心理需求。在心理战中经常利用谣言的蛊惑、离间、诱骗、干扰、瓦解和迷惑等消极、破坏作用来攻击对手,尤其是在战争条件下,它具有特殊的“杀伤力”。

#### 198 民谣及其形成和流传的原因是什么?

民谣作为民众集体的作品,又称为“歌谣”。民谣,是人们在生活中的即兴歌,是老百姓唱的口头诗,它抒情言志,最能道出民心民意,而且迅速、形象、真诚,因而是群众的舆论。以从两方面来分析民谣的评价本质。首先,从民谣的形成看,民谣没有具体的作者,也没有确切的创作日期。街谈巷议,人们关心的同一个话题谈得多了,于是,有些人就把它编成“顺口溜”。“顺口溜”本身就具有节奏和韵律,在“溜”的时候再被赋予某种喜闻乐见的音律。这些表达同一主题的“顺口溜”在流传中又相互融合,逐渐形成更能体现人们情感、表达人们态度的“顺口溜”,或者再赋上某一地区的特有音调,民谣就产生了。民谣是众人的共同创造,体现着群众对于一些社会现象的评价和态度。其次,从民谣的流传来看,民谣的生命如舆论和谣言一样,在于流传。民谣的形成过程已经内在地包含着流传过程,同时在流传中,又被有意或无意地改变着,思想内涵逐渐被加深、加宽、加大。民谣的流传体现了群众对一些社会现象的评价态度。民谣能广泛而持久地流传,当然有很多原因,但最主要的原因是这些民谣是在长期的社会生活中民众的深刻心理体验凝结而成的,所涉及的社会现象和所表达的情感具有一定的普遍性和较强的生命力。一方面,民谣可以成为心理战信息的重要来源;另一方面,民谣也是加工制作心理战信息的重要依托,是心理战信



息传播能量的“倍增器”,它对于从民族深层心理空间进行结构性改造具有特殊作用。

### 199 将帅、将帅思想及将帅的地位作用是什么?

将帅是战争与军队发展到一定历史阶段的产物。“将帅”一词产生于春秋中期。据史料记载,以将军统帅大军,最早可追溯到公元前633年,那时的将军还是文官。随着武器装备的进步,军队作战规模的扩大,作战指挥日趋复杂,作战地域从陆地扩展到江河湖海,作战方式从“堂堂之阵”发展到多种形式的机动作战。到春秋末期,“将帅”作为武官、作为专职的军事活动的组织、领导和指挥者便出现在历史舞台上。《史记·廉颇蔺相如列传》所记载的,正是在专职的将帅出现后文臣武将之间的关系。秦汉以后,将帅作为统帅军队的专职指挥者一直被沿袭下来。《现代汉语词典》解释:将帅泛指军队的高级指挥官。将帅不单单指某一具体人,也包括一个国家、一个集团、一个单位的决策者和指挥者。将帅思想是关于将帅问题的认识,是军事实践活动特别是将帅实践活动的客观反映,是随着人类军事活动的产生、发展、变化而逐步形成和深化的。将帅思想在中国和西方都有其特殊的历史发展过程。《孙子兵法》曰:“知兵之将,生民之司命,国家安危之主也。”意思是说,一个深知兵法韬略的将帅,是民众命运的掌握者、国家安危的主宰者。从这可以看出,将帅在军队和战争中具有决定性的地位和作用。将帅是军队的灵魂和龙头,将帅关乎军队之强弱,直接影响着作战的成败得失。

### 200 西方将帅思想的形成发展是怎样的?

西方古代很少有纯军事理论性的著作,军事学往往与历史学结合在一起。其将帅思想大多体现在对将帅指挥作战的记述中,如,古希腊的希罗多德的《希腊波斯战争》、修昔底德的《伯罗奔尼撒战争史》等。其中,最早论述将帅问题的著作是公元55年左右欧纳桑德所著的《论将》,但其理论色彩很平淡。西方将帅思想缺乏理论思维的情况直到资产阶级登上历史舞台以后,才得到根本性的改变。工业革命时期,对此贡献最大的是被马克思和恩格斯称之为伟大的军事家和征服者的拿破仑。拿破仑认为,将帅在军队中的作用是军队建设和作战中各种因素中的首要因素。他曾打了一个形象的比喻:“狮子统率的绵羊军队,总比绵羊统率来的强些。”近代西方资产阶级军事理论家很重视将帅问题的研究。克劳塞维茨在《战争论》第一篇第三章专门写了“军事天才”,主要论述将帅应具有的各种品质才能;富勒在《机械化战争论》第十九章“将帅新论”

中,对历史上著名的统帅作了深刻地分析和研究,提出了将帅必备的各种素养;鲁登道夫在《总体战》最后,也专门写了将帅一章,对将帅的地位、条件、任务都作了分析。在西方将帅思想发展史中,具有划时代意义的是马克思主义的将帅思想。马克思主义认为,伟大的革命战争是造就杰出将帅的历史条件,无产阶级必须培养自己的军事专家。马克思主义的经典作家从政治修养、品德修养、作风修养、才能修养、知识修养等多方面,论述了将帅应具备的品质。

## 201 中国将帅思想的形成发展是怎样的?

中国古代将帅思想,主要反映在各个历史时期的兵书和其他典籍中。早在公元前16世纪殷商时期的甲骨文中,就有关于战争和军事活动的记载。公元前11世纪的西周时期,就有兵书问世。到春秋战国时期,产生了论述将帅思想的《孙子兵法》、《吴子兵法》、《司马法》、《尉繚子》和《孙臆兵法》等经典之作。西汉时期,被列入武经七书之一的《三略》,通篇贯穿招贤纳士、驭将用人的思想,认为将帅同国家的命运息息相关,贤士良将所归向的军队则天下无敌。三国时期对将帅理论做出最大贡献的当属蜀汉的政治家、军事家诸葛亮。他强调,将帅要有忠君爱国的政治素质和勤奋严谨的作风,较为正确地论述了将帅和部队的关系:“有制之兵,无能之将,不可以败;无制之兵,有能之将,不可以胜。”并被收入《诸葛亮集》的《将苑》一书,是中国兵学史上第一部专门论述为将之道的理论著作,全面系统地论述了将帅应具有品格、修养、能力和素质。其基本观点:将帅关系国家的存亡、战争的胜负和士卒的安危,应该“先仁义而后智勇”;强调将帅应该具有“不恃强,不怙势,宠之而不惊,辱之而不惧,见利不贪,见美不淫,以身殉国,以壹而已”的良好品德,指出了“贪而无厌,妒贤嫉能”等是为将之“八弊”。到了宋朝,对将帅思想的研究兴起高潮,《武经七书》成为将帅及其武科举子的必读书,它把强调精神感化的理学、心学思想渗透到将帅素养之中。明太祖朱元璋主张练精兵、选良将,认为精兵在将,选良将是制精兵的前提,良将比精兵更重要。用兵重在用将,任将必须因才而授职,选将以智、仁、勇为标准,用将要任专信笃;在将帅思想和实践方面最有成就者,首推民族英雄、抗倭名将戚继光,在他所著的《练兵纪实》中,有五卷专门论将帅,形成了比较全面系统的将帅思想,认为“练将”是军队建设的根本,“练兵之要在练将”,强调在“实境”中锻炼,学过书本知识的将领,还要“置诸桴鼓实用之间”,使之熟悉己情、敌情和山川之形,运用兵法增长才干,并在“实境”中考察将领,根据德、才、识、艺和不同程度,委以相应的职务。中国共产党的三代领导核心对将帅思想的发展则更具有历史意义和实践价值。“政治路线确定之后,干部

就是决定的因素”,这是毛泽东总结中国革命和建设实践而得出的一个著名论断,它确立了中国共产党对将帅(干部)地位和作用的思想认识。邓小平继承和发展了毛泽东的将帅思想,对将帅思想提出了很多创造性的观点,最突出的是制定了军队干部队伍革命化、年轻化、知识化和专业化建设的总方针,并对军队高级干部即将帅的“四化”问题进行了系统而精辟的阐述。江泽民认为,新的历史时期是世界各种力量反复较量的时期,也是经济和社会发展、中国人民解放军现代化建设的关键时期,培养一大批有较高军事素质的指挥军官队伍、特别是高级领导干部,是一项重大的战略任务。胡锦涛丰富和发展了“三代领导核心”的将帅思想,提出了将帅能力建设的系列思想、观点;面对在新世纪新阶段军队建设中许多新情况、新问题,信息化战争广泛应用了以信息技术为主导的各种新技术,武器装备有了质的变化,他要求各级干部特别是高级领导干部更要加强学习,不断提高能力水平。信息时代的国际心理对抗、心理博弈,需要将帅具有政治家的眼光、思想家的深邃、科学家的学识、战略家的思维、革命家的气魄、军事家的胆略、谋略家的智慧,娴熟民族文化和世界文化的精髓,精通治军之道和战争制胜之道。

## 202 将帅良好的心理素质包括哪些方面?

心理素质是心理素养和心理品质的总和。心理素养,是人心理的社会文化层面,主要是指个人、阶层或群体对心理学知识掌握和运用的水平能力;心理品质则主要是人的个性层面,主要指个体已经形成或正在发展中的个性心理品质和特点,如,个体的气质性格、智力、情感、意志等。心理素质是人的整体素质的基础和平台,它直接调节和影响将帅整体素质水平的高低。《荀子·劝学篇》中说:“君子知夫不全不粹不足为美也,故诵数以贯之,思索以通之,为其人以处之,除其害以持养之。”根据荀子的思想,将帅的心理素质要具备“全”、“尽”、“粹”。“全”,指完全、全面,这是从广的方面说的;“尽”,指要做到彻底、高度的发展,这是从纵的深度说的;“粹”,指纯而不杂、精而不乱。尉繚子认为,将帅必须要有因势利导、争取主动、不易动怒、廉洁守法、立场坚定、知己知彼、谦虚谨慎、不狂妄暴躁等心理。在战争中衰三军之气,莫若夺一将之心。从一定意义上说,将帅心理的对抗属战略对抗的一种,其心理活动的质量和效能决定着决策指挥的质量和效能。研究掌握将帅心理素质,一方面,有利于培养和塑造己方将帅必备的良好心理素质;另一方面,有利于衡量和掌握作为心战重要对象的将帅的主要心理素质状况,使己方将帅在心理战较量中运用适宜的将帅心理斗争艺术。纵观人类战争史,将帅良好的心理素质主要是:



①优秀的思维品质。将帅思维是建立在感知觉基础上的理性认识过程,是将帅大脑对客观事物的本质属性和规律性联系的概括、间接的反映。它是认识活动过程中的高级心理现象,有了它才能揭示和发现事物的本质和规律。良好的将帅思维品质:一是思维具有广阔性,能全面地分析、思考重大活动中的各种问题。二是思维具有深刻性,能深刻认识事物的本质,抓住问题的核心和要害。三是思维具有独立性,善于独立思考、独立发现和解决重大疑难问题。四是思维具有敏捷性,能迅速发现和解决事关全局的问题。五是思维具有灵活性,能根据形势的变化和发展,驾驭全局。六是思维具有逻辑性,能严格遵循事物发展的客观规律思考和处理问题。出色的思维水平,集中体现在其谋略活动之中,如,善于着眼政治形势,在错综复杂的斗争中悬权而动,创造有利于己不利敌之军政态势;善于运筹全局,在瞬息万变的战场上料敌察机,诱导战局向预定目标推进;善于运用国际法(武装冲突法)武器斗智斗法,在涉外性广的军事活动中杂于利害,把握有理、有利、有节的斗争艺术;善于攻心夺气,在激烈残酷的搏杀中治己乱敌,营造能夺人而不夺于人的心战环境;善于随机应变,在分秒必争的胶着状态中践墨随敌,掌握斗争主动权。

②善于决策和用人。将帅活动是适应人类认识和改造世界的客观需要而产生和发展的一种社会活动,它有其自身规律,概括起来就是将帅与士兵及环境相互联系和作用的规律。将帅的主要任务是“出主意”和“用干部”。从现代管理心理学的角度看,“出主意”可以视为“决策”,“用干部”就是“用人”。在战争和其他军事活动中,将帅最根本的职能就是决策和用人。将帅决策是将帅为了实现政治和军事某种既定目标,在可供选择的多种预备方案中抉择出最优化的行动方案的过程,而将帅决策心理在这一决策过程中有重要影响作用。首先决策心理是一种认识过程,运用自己的抽象思维能力和丰富的想像力,全面地认识事物,避免片面性。在重大问题上的认识错误,可能导致战略性的失误和损失。其次,决策心理是一种情感过程,用理智的态度进行分析判断,决策就会接近真理;若是感情用事,决策就会出现谬误。再次,决策心理还是一种意志过程,将帅不仅在做出决策时需要意志努力,控制自己不良心理对决策的影响,而且在实施决策时也需要意志努力,坚持不懈地将决策变为现实。将帅用人心理,一般是指将帅对其部属赋予一定的职责和任务时的各种心理活动现象的总和。它是研究其下属在不同的时间、地点和条件下各种心理的产生、变化、特点及其发展规律的心理活动过程,是将帅着力探索用人原则,分析研究用人心理,从而谋求人事相宜。将帅要有爱才之心,认真研究分析下属的各种情况,抱着公正而不抱偏见、容人之非原则性缺点、任用比自己能力强的人、做到用人不

疑。在第二次世界大战中,斯大林在决策和用人上就出现了严重错误。一是面对来自各个方面关于德国很快入侵苏联的情报信息始终不相信,就连左尔格这样从未出错的优秀情报人员提供的情况也认为是无稽之谈,结果在战争初期付出了沉重的代价。二是轻信德国情报机构精心制造的“组织军人反苏中心”“发动政变”的假情报,错杀了图哈切夫元帅等高级将领,使苏联失去了一批优秀军事指挥人才。

③出色的能力。将帅能力是保证军事活动顺利进行并直接影响军事活动效率的心理特征,是将帅个性特点的重要组成部分。它是生成军队战斗力的直接因素,是将帅完成作战任务的必备条件。将帅能力有差异之别,它常常体现为发展水平、类型、表现早晚等差异。将帅的能力通常是指将帅在战争中和其他军事活动中的本领。能力总是和活动紧密相联,能力只有通过活动才能形成与发展,也只有通过活动才能表现出来。将帅在心理战活动中,一方面,要准确地了解和掌握所属人员的能力结构和个别差异,充分发挥每个作战人员的观察、分析和判断等一般能力,以及心理进攻和防御等特殊能力,并善于整合个体能力优势,形成科学的能力结构,产生奇强的整体作战能力;另一方面,要善于准确地了解和掌握敌军心理作战能力的优势和劣势,有针对性地运用各种有效战法,抑敌之长扬敌之短,以我之长击敌之短,增强心理作战能力。将帅的能力是敌实施心理战的重点。古人有“千军易得,一将难求”之说。克劳塞维茨说:“如果我们要问,具有哪种智力的人才最适合称作军事天才,那么我们说,只有对我们的论述和经验稍加考虑,就可以看出,这种人与其说是有创造精神的人,不如说是有钻研精神的人,与其说是单方面发展的人,不如说是全面发展的人,与其说是容易激动的人,不如说是头脑冷静的人,在战争中我们愿意把子弟的生命,以及祖国的荣誉和安全委托给这种人。”<sup>①</sup>将帅活动本身是高效能的智力活动,因而需要具有良好的智力品质;将帅活动又是非常特殊的活动,因而需要具有一些专门能力;将帅的工作还具有高度创造性的特点,这就决定了将帅必须具备高度的创造力。将帅能力重点表现在军事领域中,主要有治军才能和作战指挥才能两个方面。其治军才能主要是:熟悉了解掌握军队的编制、装备、训练和管理,依据军队建设和作战客观需要,合理配置部队编制,完善军队的制度、法规;善于组织部队进行军事理论教育、军事技术和战术训练和大规模的实弹实兵战役演习,不断革新训练内容和方法,提高训练水平;善于掌握现代军队

<sup>①</sup> 《战争论》,克劳塞维茨著,总参出版局,1964年版,第111页。

管理的基本规律,熟练地运用最科学的管理手段,最大限度地发挥人力、物力、财力、信息、时间和空间的作用。其作战指挥才能主要是:具有极高的谋略素质,在军事对抗中以智用兵,扬长避短,以最小的代价夺取最大的胜利;具有大胆决断的气魄,在急剧变化的战局中保持清醒的头脑,冷静而迅速地对各种突发情况做出判断,以敢于负责的勇气,采取在常人看来风险极大的作战行动;具有很强的控制能力,善于控制部队作战行动,驾驭战局发展,保证作战计划及临机果断处置决心的实施。

④良好的意志品质。将帅意志是将帅在认识和变革客观现实的活动中,自觉地确定目的,有意识地根据目的和动机调节行为,努力克服困难,实现预定目标的心理过程。它是实现将帅内部意向向外部行动转化的心理过程,是将帅的意识能动性的表现。意志行动是自觉地确定目的、与克服困难相联系、以随意动作为基础的行动。建立在客观规律基础上的坚强意志是巨大的精神力量。将帅通常面对的是一项宏大的事业,完成这样的事业,不可避免地要遇到重重困难,克服这些困难,就需要有顽强的意志力。克劳塞维茨指出,战争是一个充满危险、劳累、偶然性和不确定性的领域,“要想在这种困难重重的气氛中确有把握地顺利前进,就需要在感情方面和智力方面有巨大的力量。”而这种力量包括“干劲、坚强、顽强、刚毅和坚定。所有这些英雄本色的表现,都可以看作是意志力在不同情况下的不同表现”<sup>①</sup>。意志对行为有发动和抑制作用。综观历史,可以看出,具有坚强的意志,胜不骄,败不馁,行为自觉主动而不消极被动,及时果断面不优柔寡断,坚韧而不固执偏拗,自制而不自目冲动,不怕困难,不怕挫折,不怕牺牲,以顽强的意志力去争取胜利,是优秀将帅具有的共同心理品质。具体而言,一是高度的自觉性。将帅在做什么事都有明确的目标,把行动置于目标的指导下,自觉地为实现目标而努力奋斗;能自觉约束自己,独立支配自己的行动,不受内外各种因素的干扰和诱惑,坚持正确的目的;虚心听取别人正确的意见,自觉调整自己的行动,力求使自己的行动始终和确定的目标保持一致。二是坚定的果断性。在决策和处理问题时,善于选择时机;在紧急情况下,能够迅速做出应付紧急情况的决定;当情况有了变化,或发现自己的决策有错误时,“进不求名,退不避罪”,能够立即停止行动、改变已做出的决定。三是坚韧的顽强性。在任何情况下,将帅都能保持旺盛的精力,持久的毅力,坚持不懈地克服困难,努力完成艰巨复杂的任务。四是超凡的自制力。将帅要善于

<sup>①</sup> 《战争论》,第1卷,第80~90页。



自我支配和自我调节,在紧要关头和困难时刻,在重大的事变和危险面前能控制自己的情绪;保持镇定的情绪和正常的工作秩序;在尖锐的批评面前,能把握自己,虚心接受正确的意见;在个人名利面前,能控制自己的不良欲望和习惯,始终保持清醒的头脑。

⑤优良的性格特征。将帅性格是将帅对客观现实的稳定态度和与之相适应的习惯化的行为方式。它是将帅人格的集中表现,是在长期的军旅生活中锻造、锤炼而成的。人格不仅是一种形象,也是一种质量和力量的标志,是非权力性影响力的重要构成因素。尤其作为一个负有重要责任的将帅,其性格特征必然对其战略决策、指导和实施产生重要影响。将帅优良的性格特征:一是远大的理想和志向。“必有天下之大志,而后能立天下之大事。夫以天下之志素存于胸中,贫贱患难不足以其动心,而其志虑未始不为经国之谋也……大凡立天下之大事者,非有天下之大志者不能也。”<sup>①</sup>只有胸怀大志,强烈的爱国情怀,才能腹有良谋。二是过人的雄才大略。大谋大略,多谋善断,时至不疑,是将帅必备的重要性格特征。孔子曰:“暴虎冯河,死而无悔者,吾不与也;必也临事而惧,好谋而成者也。”他认为,做大事业不能只逞匹夫之勇,要有很强的责任感,临事要如履薄冰,如临深渊,反复谋划才能成功。同时,将帅还必须善用众人的智慧和力量,“众人之智,可以测天”。将帅应有民主作风,善于听取各种不同意见,不仅要善听高级参谋人员的意见,也要听得进无名小卒的建议,“谋及负薪,功乃可述”,广听博采,虚心纳谏,用众人的智力,补充自己的智慧,成就丰功伟业。三是博大的胸怀和气度。“海纳百川,有容乃大”。有容人、容事、容天下的度量,长于先贤任能,这是将帅特有的人格魅力所在。《六韬·顺启》言:“大盖天下,然后能容天下。”其意是,只有度量得足以覆盖天下,然后才能包容天下。“得之国强,去之国亡,是谓良将。”“欲得良将而用之,必不以远而遗,不以贱而弃,不以仇而疏,不以罪而废。”都是强调将帅必须以天下为己任,有容人纳事的恢宏气度。毛泽东曾多次强调,要搞五湖四海,要善于团结人,特别要善于团结那些与自己有不同意见的人一道工作。

### 203 什么是将帅心理误区? 其主要表现有哪些?

《吴子兵法·论将第四》认为:“凡战之要,必先占其将而察其才。因形用权,则不劳而功举”。《百战奇略》开篇就讲:“未战之时,先料敌将之贤愚。计

<sup>①</sup> 《陈亮集》,卷六《酌古论·吕蒙》。

料已审,然后出兵,无有不胜。”战争不仅是力与力的对抗,更是智能与智能的角逐。兵以诈立,多谋者胜。从心理学的角度来看,用谋斗智,是敌对双方将帅以思维为核心包括其性格特征在内的一种综合性的心理博弈。将帅心理误区是指将帅在作战决策、指挥、组织和实施活动过程中出现的偏离事物发展客观规律和正确思维的心理现象。掌握将帅心理误区,就能抓住制将帅心理的主动权,投其所好,使之导致心理错悟,受制于己方。尽管世界上几乎所有将帅都非常注重心理修养,但在战争活动中也难免出现一些心理误区,其主要表现:

①思维定势。它是将帅在思维时受过去经验和已有知识的影响,用固定的心理活动模式影响同类后继活动的趋势。在认识周围事物过程中,其心理活动表现为一种比较稳定的状态,也就是人们按照一种固定的倾向去反映现实,表现出心理活动的趋向性、专注性。定势现象存在于各种心理活动中,每个人都有这种现象。定势的积极方面反映出心理活动的稳定性和前后一致性;其消极方面在于妨碍思维的灵活性,使心理活动表现出惰性、呆板。思维定势在惑将心理战中有其积极作用,但更多情况下有消极作用。比如,在迷惑同类敌将时,可以按照一定的模式,对敌将施以心战,这种定势具有积极意义,但是,如果将帅所形成的定势与惑将对象相异时,那么,这种定势就容易产生“定势错觉”,对司空见惯的事情“常见不疑”,持熟视无睹的态度,从而降低其思维和决策的正确性,让敌方钻空子。如,第二次世界大战中的马其诺防线,第四次中东战争中的巴列夫防线,海湾战争中的萨达姆防线等,都是因为陈旧战争思维定势的作用而导致战争失败的典型范例。

②侥幸心理。它是将帅在运筹和谋划作战活动时,希望得到不应该得的,或获得意外的利益,以及意外地免去不幸,企图靠偶然性获得成功的心理反应。其特征:一是突然性。没有明显的征兆和反映,往往预料不及,问题一旦发生或暴露,有时超出将帅的想像与防范而措手不及。二是隐蔽性。为了达到一定目的,或者不良行为的目的,总是千方百计进行欺骗、掩盖和伪装,事前很难看出端倪。三是短促性。突发一定行为或不良行为的形成过程即酝酿准备时间较短。四是危害性。突发性的各类行为,特别是不良行为,预防工作难度大,处置工作被动,故其危害性更大。在惑将心理战中,投机心态表现为指挥官往往按照自己的主观想像去猜测和推断敌方的意图和行动,把成功的希望寄托在某种程度的投机上,而不是依据敌方情况进行分析判断,做出正确的决策。将帅在投机心态下做出的决策,不但难以欺骗、迷惑敌将,还会被敌将所利用。1982年的英阿马岛之战,时值撒切尔夫人任英国首相,阿根廷抱着“女人不会走向战场”的侥幸心理,造成对英国战略企图判断失误,结果吃了大亏。2003年的

伊拉克战争,美军“斩首行动”的失败,以及战后重建的挫折,都与美国总统布什的侥幸心理有直接关系。

③先入为主。亦称“首因效应”,是指在对某人形成印象时,首先注意到的属性要比后来注意到的属性影响大。由于首因效应的存在,使得人们对他人的社会认知往往表现出这样的倾向:当人们刚刚获取了有关他人的少量信息,就力图对他人的另外一些特征进行推理、判断,以期形成有关他人的统一、一致的印象。心理学认为,人们对于新异事物有一种先睹为快的心理需要。一般来说,人们乐于相信自己的第一印象,认为第一印象最可靠。将帅在受这种心理的影响下,就容易对战场客观情况做出错误的判断,做出错误的决策,造成一些符合敌方意图的指挥行动,使己方出现战役作战的被动局面,甚至战略上的失败。第二次世界大战初期,苏联和德国签订了互不侵犯条约,斯大林对希特勒不会发动对苏联的战争的看法根深蒂固,在出现德军大举进攻的情况下,仍然不相信,结果反应迟钝、应对措施不力,造成战争初期苏联巨大的人员伤亡和财产损失。日本军国主义发动侵华战争前,只看到中国国力衰微、民族性格谦和忍让的一面,没有看到中国潜在国力雄厚,民族性格柔韧、刚毅、顽强不屈,在民族危难面前会团结一心、一致对外的一面,结果陷入了中国人民战争的汪洋大海之中。这些都是先人为主心理误区导致的后果。

④孤僻性格。它是指作战的将帅性情孤独怪异,难与常人相处。这种性格往往容易使将帅的判断决策产生错误。从将帅的这种性格特征分析,主要表现为急功近利、盲目急躁、优柔寡断、刚愎自用等四种。急功近利心理的将帅,往往是为了追求近期功效,而忽略方式方法正确性的研究。表现在惑将心理战中常把本来属于短期效益的谋略看成是极为重要的长期效益的谋略。有急功近利心理的将帅,容易被对手惑将谋略所害。急躁固执心理的将帅,则是在惑将中感情用事,冲动莽撞,不计后果,甚至完全失去理智,导致谋略失败。优柔寡断心理的将帅,在惑将中表现为对敌将帅的情况似是而非,模棱两可,需要做出决定时,犹豫不决,做出决定以后,又迟迟不能付诸行动,使之意图泄露,不能实施。刚愎自用心理的将帅,在惑将中表现为孤陋寡闻而过于自信,对部属的意见和建议不屑一顾;对敌方将帅的情况变化不能随机应变,往往是一意孤行,结果反被对方利用,酿成大错。

⑤狂妄心理。它是一种对一时不如自己的人看不起,因面不愿与之交往的心理体验。当资历比自己浅、职务比自己低和能力比自己差的人同自己说话时,摆出一副爱理不理的样子;因别人的经济实力不如自己,便看不起别人;自己能做到的事别人一时难以做到,便对人“横眉冷对”,等等,都是狂妄心理与



行为在日常生活中的表现。印度诺贝尔文学奖获得者泰戈尔说：“一个人骄傲自满，专横跋扈，就十分清楚地表现出他相对渺小的一面。”有狂妄心理倾向的人，往往看任何东西都不顺眼，目中无人，自高自大；在与他人交往中容易被人瞧不起；总认为自己做的任何事都是正确的，拒绝听从别人的意见和建议，自以为是；此类行为不仅很难得到别人的理解和支持，而且还会影响其威信和形象，甚至会导致严重的后果。西楚霸王项羽，就是一例，他仗着自己武功盖世，兵力强大，便骄傲自满，自以为是，不听他人良言相劝，结果被刘邦打得大败，自己也被逼得走投无路，只得自刎于乌江边。解放战争中的孟良崮战役，我军就是充分利用了国民党第74师师长张灵甫的骄横跋扈，与友邻不和，轻敌冒进的心理，将其分割包围于孟良崮地区，一举全歼。

⑥嫉妒心理。嫉妒心理是一种复杂心理，具体表现为不服、不悦、自惭、怨恨等，是一种带有破坏性的负面情感。嫉贤妒能是将帅嫉妒心理的突出特征，主要表现就是恐惧他人优于自己，将别人的优越之处视为对自己的威胁，因此，感到恐惧和愤怒，甚至不惜借助贬低诽谤别人的手段来摆脱恐惧和愤怒的困扰，以求得心理上的快慰。将帅中有嫉妒心理的多见于有点才干，争强好胜，但又心胸狭窄，极端自私者。了解掌握敌将的心理缺陷，充分利用敌将帅的嫉妒心理，制造矛盾，就可不动一兵一卒使敌损兵折将，士气顿失。春秋战国时期，魏国庞涓就因嫉贤妒能而不惜残害同门师兄孙臆，使其致残，但最后他的结局也很惨，被乱箭射死于马陵，最终“以欺人之事，还被人欺”。

⑦恼怒心理。恼怒是激情的一种表现形式。它常由某种强烈的刺激所致。处于恼怒状态的人，间脑和大脑两半球皮层的某特定中枢的强烈兴奋和抑制超越了正常的限度。在这种情况下，人易失去理智，其思想和行为会因恼怒情绪的支配而产生片面性和发生错误，造成决策失误。三国时期，蜀国大将关羽被东吴杀害，刘备悲愤交加，不听诸葛亮的劝阻，怒面兴兵伐吴，为关羽报仇，结果被吴将陆逊以火攻之，火烧连营40里，惨遭失败。第四次中东战争中，以色列第190装甲旅旅长阿萨夫·亚古里，与埃军第二步兵师先头部队遭遇时，因三次进攻均未成功，便恼羞成怒，用剩余的85辆坦克孤注一掷，结果中计惨败。历史上，因怒贸然举兵而失败者不计其数，正如《孙子兵法·火攻篇》指出：“主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战。合于利而动，不合于利而止。”

#### 204 研究和把握将帅心理通常应注重哪些方面？

正确研究和把握将帅心理，是心理战成功与否的关键环节。一般而言，要全面掌握对方将帅心理，就必须通过多种多样的方式方法和手段，弄清其生活

的社会历史文化传统、民族习惯、家庭背景、受教育程度,以及工作(任职)经历等,具体研究分析其工作、生活、活动中所遭受的重大事件,其认识、判断和处置事物的基本活动特点和认知模式,情绪的稳定性、情感的倾向性和意志品质状况,主要兴趣爱好,宗教信仰,价值观念和价值趋向,政治态度、立场和抱负,工作作风和领导素养,作战指挥能力和风格,人际环境及其交往的主要对象,生活习惯,性格和气质特征,所崇拜的人物,对治军、治国的基本方略和选择倾向,等等。力求科学地建构出将帅心理的基本模型及其活动的基本规律,为对将帅进行有效的心理斗争提供大量可靠的现实依据。

### 205 如何针对将帅心理特点增强心理斗争的有效性?

要增强对将帅心理斗争的有效性,就必须依不同将帅的心理特点,采取综合手段,全方位、多领域、多途径地施加心战信息刺激和影响,施计用谋。一般来说,性格温和而持重的将帅,考虑军事行动时往往力求稳妥;性格急躁的将帅在考虑军事行动时则更多地求速胜。古今中外的战争历史证明,谁在战场上对敌方将领性格摸得透、看得准,谁就容易在调动敌人方面占居主动。如,欧洲战争史上著名的奥斯特利茨会战,拿破仑的成功之处就在于摸准了敌将俄沙皇亚历山大一世的性格和骄傲心理,达到了以少胜多、歼灭俄奥联军的目的。第二次世界大战中,蒙哥马利在受命前往北非担任英军第8集团军司令时,在他随身携带的文件资料中就有相当一部分是有关对手“沙漠之狐”隆美尔的资料。据说,他还把隆美尔的相片悬在案头,以便对隆美尔的研究揣度更具经常性和针对性,在此之前所向无敌的隆美尔,在与蒙哥马利的较量中败下阵来,这与蒙哥马利注意研究隆美尔的性格,并以此作为判断其作战行动不无联系。美国为了达到控制海湾石油的战略目标,就成功地利用了萨达姆雄心勃勃、妄图称霸阿拉伯的野心,先是实施战略心理欺骗,怂恿、支持其对伊朗的战争,后又针对萨达姆欲侵占科威特石油资源的企图实施战略心理欺骗,导致萨达姆发动入侵科威特的战争,而后又以解放科威特为名发动了海湾战争,使伊拉克遭受10多年的经济制裁,并在伊拉克战争后成功地掌握了控制中东石油的战略主导权。在冷战时期,西方国家尤其是美国就有效地利用了苏联总统戈尔巴乔夫的自负、虚荣、轻信而没有经验的心理弱点,成功地实施了战略误导。美国前中央情报局官员彼得施瓦茨在其《胜利——美国政府对前苏联的秘密战略》一书中,透露了美国政府策划瓦解苏联的内幕。里根政府和中央情报局曾雇用了一大批包括心理学家、历史学家和国际政治、经济等方面的专家,拟定了美国瓦解苏联的“软战争”战略,重点放在动摇苏联领导人对自身制度的信心。一方面,通

过军备竞赛、压低国际石油价格等措施增加苏联的经济困难,另一方面通过新闻媒体吹捧戈尔巴乔夫的“新思维”,称其为“伟大的改革家”、“东西方和平的缔造者”;同时,利用美国垄断财团的智囊机构和基金会组织,如属于索罗斯和哈耶克的右翼基金会等,精心培育来自苏联的知识分子,并为苏联设计了一整套自杀式的政治经济改革“药方”,诱导其进行自杀式的改革;戈尔巴乔夫在西方的成功的战略心理误导下,一步步把苏联引向了毁灭的深渊。事实证明,将帅心理特别是主要领导者的心理弱点,是对手利用和攻击的重点,一旦丧失警惕就可能被敌利用,导致难以估量的恶果。

## 206 士兵及其地位作用是怎样的?

士兵是指军士和兵的统称。《中国军事制度史》指出,中国兵役制度中的族兵制是人类历史上最早出现的兵役形态,也是中国历史上出现的第一个兵役形态。族兵制的发展包括两个重要的阶段——氏族部落兵役制和宗族贵族兵役制。氏族部落兵役制起源于氏族时代的集体狩猎,从形式上看,集体狩猎也是一种军事活动,其激烈与残酷程度不亚于一场氏族部落间的战斗,而当两个氏族部落因争夺猎场或牧地而发生武装冲突时,真正意义的战斗便打响了。于是,集体狩猎或放牧的人群很自然地变成了集体作战的武装。参加战斗的人就变成了最初性质的士兵。春秋前期齐国把国人分别编入士乡和工商之乡,规定士乡每家出兵一人,“士之子恒为士”<sup>①</sup>,标志着士兵制的出现,国家从国民中划定一部分人,令他们专门承担兵役,在军者终身为兵,真正意义上的士兵就这样出现在历史舞台上。军队的基础在士兵。士兵是战争的主体,是战争目的的实现者,是战斗的基本力量。士兵的一切军事活动都是在其一定的心理支配下进行的,如果士兵的心理或精神支柱崩溃,必将造成士气低落,战斗力下降。士气关系到战争的成败得失,因此,古往今来兵家皆以激励己方参战士兵的士气、瓦解敌方士兵的士气为重要目标。中国古代兵家非常重视士兵的作用。《孙子兵法》曰:“道者,令民与上同意。”意思是说,“道”就是使兵民顺从君主的意志,认为,“令民与上同意”,士兵就“可与之生,可与之死,而不畏危也。”战国时期的《尉缭子》明确指出:“夫将之所以战者,民也;民之所以战者,气也。气实则斗,气夺则走。”强调“未有不信其心,而能得其力者;未有不得其力,而能致其死战者也。”上述意思是说,将领所以能够打胜仗靠得是士兵,士兵所以能够英

<sup>①</sup> 《国语·齐语》



勇战斗靠得是士气;士气旺盛就能战斗,士气衰落就退却。从来没有不得到士兵的信任,而能够使他们尽力的;从来没有不得到士兵尽力,而能够使他们拼死作战的。《孙膑兵法》曰:“合军聚众,务在激气。……战日有期,务在断气。今日将战,务在延气。……以威三军之士,所以激气也。”意思是如今兵员,组建军队时,重在激励士气;连续行军,开赴集中地域时,重在使军队有压倒敌人的气势;战期已定,重在使士兵有决死一战的果断决心;今天就要交战,重在继续保持高昂的士气。戚继光认为:“将者,心腹也;士卒,手足也。将诚勇以力相敌,不过数人矣。数十万之众,非一人可当,必赖士卒,誓同生死,奋勇当锋。”在戚继光看来,即使将帅勇猛过人,总归能力有限,只不过杀数人罢了,抵御强大的敌人,必须依靠士兵和将帅生死与共奋勇杀敌。士兵的心理认知,在很大程度上决定着其军事活动的效率和完成任务的质量。战争是军力和军心的竞赛,而士兵则是军力和军心的主体。随着人类信息化战争的深刻变革和发展,心理战的角逐已经成为影响战争胜败的重要因素,士兵作为基本战斗单位及其所使用的信息化武器装备所产生的威力,已使士兵的地位和作用更加重要。

## 207 什么是士兵心理? 其主要特征有哪些?

士兵心理,是占军队绝大多数的普通士兵在社会生活、军事训练、作战行动、抢险救灾,以及其他社会实践中所形成、承袭、流传的共同心理习惯、价值取向、道德情操、审美意趣、宗教信仰和理想境界等的总和。它是军人个性心理和军人集体心理的融合,反映和代表着军人共同的欲求、愿望和利益,并随着一定的社会历史条件、军事生活环境的变迁而发展和变化。一般来说,士兵心理的主要特征:①自我意识、独立性、好胜心和自尊心强烈。它具有两重性:一方面,它可以成为发明创造、开拓事业、蓬勃向上和不甘落后等优良品质的心理基础;另一方面,如果缺乏正确的思想作指导,超过一定限度,也会形成固执、散漫、脱离集体、追求虚荣等消极的心理品质。②观察力和想像力丰富。这是士兵思想活跃、敏锐,抱有各种理想和幻想的心理基础。理想和幻想是鼓舞士兵在改造自然、改造社会的斗争中开拓进取的一种力量。但如果脱离实际生活,违背事物发展的客观规律,就只能陷入毫无意义的空想。一旦发现自己的想法不能实现,就觉得理想破灭,满腔的热情容易转化为低沉沮丧,豪情壮志容易转化为悲观失望,积极向上容易转化为消极颓唐。③情绪和情感内容丰富,但不稳定,外露性和闭锁性共存,有时持续时间长。④意志和性格受客观环境影响大,模仿性和可塑性强。⑤需要从低层向高层发展,兴趣广泛,乐于探索,但也容易转移。在心理战中,既要强化己方士兵心理特征优秀的一面,又要帮助改正不良

的一面,积极培养良好的心理素质,筑牢己方士兵的心理防线;同时,要善于掌握和利用敌方士兵的心理弱点,以摧毁其心理防线。

## 208 研究和把握士兵心理通常应注重哪些方面?

士兵是军队的基础和主要成分,他们充满着青春的活力,心理世界丰富多彩。捕捉士兵的心理信息,了解士兵平时和战时的心理特点,科学地分析与把握士兵的心理状态和变化规律,是有效地对敌方士兵进行心理进攻和组织己方士兵进行心理防御的基本依据。研究和把握士兵心理通常应注重以下几个方面:①士兵的心理矛盾和冲突。这个方面是由他们的心理状态和心理水平不适应客观要求引起的。这种矛盾运动,不断推动士兵从不适应到适应、从不成熟到成熟。充分利用这些矛盾和冲突,把握士兵的心理,有利于增强心理战的针对性和有效性。②士兵的心理健康。士兵在成长进步中面临着一系列重大人生课题,如,环境适应,角色转换,人际关系协调,知识积累与更新,智力潜能开发,婚姻恋爱等,许多愿望和期待,由于主客观条件的限制,不能如愿以偿。伴随着愿望的落空,将可能出现失望、悲观、烦恼、焦虑、怨恨、孤独等情绪状态。这些消极心理体验长期得不到缓解,就容易出现严重的异常心理反应,影响正常的训练、生活和作战行动的顺利进行。因此,指挥员必须要像关心士兵生理健康一样来关心其心理健康。士兵心理健康标准是指士兵应具有的良好心理的尺度和定位。掌握这一点,在心理战中就能够强化他们的心理意识,抵御敌方的心理进攻,以保持心理稳定和思想纯洁。③士兵的不良心理。士兵的心理有良好和不良之分,不良心理也有程度上的差异,它通常可分为心理障碍和人格缺陷两个方面。不良心理的形成和发展,受生理遗传、社会环境和已形成的心理结构的影响。在心理战中,准确分析和把握心战各个时期的士兵不良心理,才能有效地调控和矫治己方士兵,并以灵活多样的有效战法对敌方士兵实施攻心战。

## 209 士兵的心理矛盾和冲突通常有哪些?

①生理成熟与心理发展相对滞后的矛盾。随着物质生活条件的改善、营养的丰富,青年士兵生理发育较之物质匮乏年代生长的青年要快,生理成熟的年龄提前。但他们的心理机能却赶不上生理机能的发育。青年士兵精力旺盛,充满活力,有很强的独立和表现意识,但又具有很强的依赖性和盲从性,当面临不熟悉和比较复杂的情景时,往往感到心中无数,遇事拿不定主意,容易人云亦云、随大流;观察敏锐,思维活跃,富于幻想,但看问题容易偏激,有时好走极端,

对社会、部队和人生等问题的认识飘忽不定;在工作、学习和生活上朝气蓬勃,积极向上,富有热情,但遇到一点小挫折,情绪就容易波动,缺乏应有的自制力。这种不稳定的心理状态,很容易受外界各种因素的干扰和影响,如果缺乏正确引导,士兵的心理发展就容易偏离正确的轨道。

②心理压力过强与心理承受力较弱的矛盾。压力是人的承受力不能够完全应付目前的工作和生活环境引起的一种内心紧张和焦虑。当代社会的激烈竞争,信息化战争的极端残酷,使人们的紧张感和压力感普遍增强。士兵既要受到来自社会竞争的挑战,又要面临军营生活的压力,尤其是面临战争的考验。激烈、复杂、多变的作战活动,使士兵的感官和中枢神经系统受到各种客观因素极其强烈的刺激;平时部队训练的强度很大,管理非常严格,生活的节奏很快,工作十分繁忙,物质文化生活条件相对比较艰苦,这种工作、生活环境,对士兵的锻炼很大,但也容易使他们产生紧张、烦躁和焦虑等心理压力。心理压力是激发人们进取的动力,也是一种精神负担。士兵由于心理发育还不够成熟,缺乏意志的磨炼,应付外部压力的心理承受力还比较薄弱,心理压力与心理承受力的矛盾比较突出。人的成长进步不能没有压力,适度的压力有利于形成最佳的进取状态,催人奋进,但压力过强,超过人的心理承受力就会产生负面作用。士兵的心理压力如果始终处于剑拔弩张的状态,缺乏有效的调节和疏导,就容易使他们出现思维反应迟钝、情绪躁动不安、自制力减弱和逃避工作环境等不良心理反应。

③“义”与“利”的价值观冲突。全球化经济的迅速发展,极大地推动了经济和社会的进步,同时也强化和刺激了人们的物质欲望和利益观念,人们的价值观更趋向多元化。军队的性质和根本职能,要求每一个士兵树立全心全意为人民服务的思想,把乐于奉献、勇于牺牲、甘于吃苦和恪尽职守作为士兵价值观的主导方面。但是,士兵的价值观还存在着义与利的冲突。社会上提倡致富光荣,军队讲无私奉献。这种强烈的对比使部分士兵容易产生攀比心理,按照自己设定的参照系,进行各种比较,如,付出多少、收入高低、条件优劣、待遇好坏、地位如何,有的士兵在比较中便产生了一种失落感。战争的局部化,使得前方与后方反差增强,前方是血与火的搏斗,生与死的较量,后方是歌舞升平、安定温馨的和平生活,这种强烈反差对比,极容易诱发不平衡心理。义与利的价值观冲突,是士兵心理矛盾和心理状态最典型的表现,是幸福还是痛苦,是激昂还是消沉,是奋进还是懈怠,以及困惑、迷惘和失落等心态,都和义与利的冲突有密切的关系。

④期望值较高与心理准备不足的矛盾。士兵在依法履行兵役义务的同时,



也怀揣着个人的想法和打算。他们的自尊心很强,在同年度兵里,总想比别人进步快点,比别人立功受奖的次数多些,期望在军旅生涯中留下光辉的一页。这些想法和期盼,有许多积极的因素与合理的成分,但理想和现实毕竟有一定的距离,即使是积极和合理的想法,受主客观条件的限制,也不一定都能实现。从主观方面讲,士兵的文化程度相对偏低,心理正处于发育期,自控力、意志力等心理素质还相对薄弱,缺乏实现自身愿望的足够能力,心理上还没有做好应付各种复杂情况的准备。他们往往把事情往好处想,好高骛远,但做起来却缺乏毅力、韧性,朝定夕改,遇到一点困难,就容易灰心丧气。这种较高期望值与心理准备不足的矛盾,如果调节不好,就会使一些士兵觉得处处有障碍、事事不如意,自信心受到伤害,追求成就的动机就随之减弱。

## 210 战争准备时期士兵心理健康的主要表现有哪些?

①能保持持久的求知欲和进取心。学习是一个人不断进步的重要途径,是人的终身任务。心理健康的士兵,有浓厚的学习兴趣,强烈的好奇心和求知欲望,坚韧不拔的学习毅力,积极的进取心,能充分体验到事业成功的满足和人生进步的快乐。

②能保持正确的自我意识。自我意识是对自己的评价、认同、接纳,以及自己与周围事物关系的认识和体验。人并不是生下来就有自我意识的。只是到了青年期才真正发现“自我”,对自己的内部世界引起注意,有了理性的认识和评价。心理健康的士兵,自我评价比较稳定、现实、客观,既不狂妄自大,过高地估计自己,也不妄自菲薄,过低地贬低自己。对自己充满自信,善于接受批评和建议,能扬长避短。

③能控制与调整情绪,保持良好的心境。心境是一种较微弱平静的、持久的、具有渲染性的情绪状态。心理健康的士兵,能经常保持愉快、开朗、乐观的心境,对生活 and 未来充满希望。虽然也有悲、忧、哀、愁等消极体验,但能主动调节;同时,能适度表达和控制情绪,喜不狂、忧不绝、胜不骄、败不馁。

④能保持和谐的人际关系,乐于交往。人际关系状况最能体现和反映人的心理健康状况。心理健康的士兵,乐于与他人交往,能用尊重、信任、友爱、宽容和理解的态度与人相处,能分享、接受和给予爱及友谊,能与他人同心协力,合作共事,乐于助人。

⑤能保持健全的人格。心理健康的士兵,其人格的构成要素,如气质、能力、性格、理想、信念和人生观等各方面会获得和谐、健全的发展,对人生抱有积极的态度,对社会有很高的认同,对集体活动有很强的参与欲望。他们的所思、

所言、所做能协调一致,需要、愿望、目标和实践行为相统一。

⑥具有良好的环境适应能力。环境适应能力包括正确认识环境,以及处理个人和环境的关系。心理健康的士兵能和外部环境保持良好的协调,在环境改变时能面对现实,对环境做出客观的认识和评价,使个人行为符合新环境的要求。

⑦心理行为符合年龄特征。在人生发展的不同年龄阶段,都有相应的心理行为表现。心理健康的士兵,认识、情感、言行、举止都符合他所处年龄阶段的心理特点,表现出精力充沛、勤学好问、反应敏捷、喜欢探索;过于老成、过于幼稚、过于依赖都是心理不健康的表现。

### 211 战争准备时期士兵的心理障碍主要有哪些?

心理障碍,是由不良刺激引起的心理异常现象。士兵作为特殊群体,由于职业特点及生活环境的特殊性,持续的或过强的心理紧张容易导致心理障碍的发生。战争准备时期的士兵心理障碍的主要表现包括:

①适应性障碍。主要是由于环境的原因造成的心理和行为的失调,通常表现出不能正常地适应生活、工作和学习,不能正常地发挥自己的能力和不能正常地进行人际交往。如,处于长期和平生活状态的士兵,一旦转入高度紧张的战争准备,很容易出现生理和心理的不适应现象。

②焦虑性障碍。焦虑是不能达到目标和不能克服障碍时表现出的紧张不安、忧心忡忡、带有恐惧的情绪状态。日常情况下人们在某些时候出现焦虑情绪是正常的,但这种情绪在战争准备时期若得不到及时控制,发展到一定程度,极易形成焦虑性障碍。焦虑的内心体验是害怕、心烦意乱、坐立不安,对事物失去兴趣,注意力难以集中,难以完成任务,并伴有身体不适感,如,出汗、口干、心悸、嗓子有堵塞感和失眠等。焦虑可分为现实性焦虑、预期性焦虑和分离性焦虑。有的士兵在完成领导交给的一项重大任务时,由于压力过大,可能会产生现实性焦虑,影响本人水平的发挥。有的平时训练成绩很好的士兵,在参加上级组织临战训练时,由于预期性焦虑的存在,往往会影响正常水平的发挥。有的士兵离开连队,一个人到外面单独执行任务,由于长时间离开连队和战友,很容易产生分离性焦虑。这些适应性障碍所产生的焦虑,通过疏导和自我调节,一般在短时间内可以恢复,如果症状长时间持续存在,应接受进一步诊断和治疗。

③抑郁性障碍。这是一种心情持续低落,心理功能下降,自我评价降低,内心体验多以不幸、苦闷和无望为特征的心理障碍。抑郁性障碍与人格特点有很

大关系,如心胸狭窄、敏感多疑、固执、抑郁、缺乏自信、喜欢吹毛求疵等。这些士兵在战争准备时期一旦遇到难以解决的问题,就会背上沉重的心理包袱,造成情绪的持续低落,甚至感到生活和生命本身没有意义。有的士兵到部队一心想入党、考军校,眼看服役期快满了却要参战,容易产生前途无望,甚至生命不保,情绪恶化,出现失眠等不良心理症状。对具有严重抑郁症状的士兵,应特别注意防止其产生自伤、自残和自杀倾向。

④强迫性障碍。在战争准备阶段,由于高度紧张的工作环境和严格的组织纪律要求,心理适应性较差,疑心过重,容易产生强迫性障碍。如果一个人被这种行为所纠缠,往往对已准备好的工作检查多遍仍不放心,被迫反复做此类事情而无力摆脱,内心深感痛苦和焦虑。强迫性怀疑、强迫性穷思竭虑和自我对立观念,是强迫性障碍的重要表现。有强迫观念的人,总是自己跟自己过不去,有一种自我对立的痛苦体验。

⑤恐怖性障碍。恐怖是一种正常的心理反应,人在危险的战争情境下,极易产生恐惧感。反应适度时有利于保护个体的安全,有积极的一面;反应过度则会演变为恐怖性障碍,害怕的对象在其他人看来并没什么可怕,但仍出现强制性的回避意愿和紧张、焦虑、晕眩的心理反应。

## 212 什么是人格缺陷? 战争准备时期士兵的人格缺陷有哪些?

人格缺陷,是介于正常人格与病态人格之间的一种人格状态,是人格发展不健全的表现。一般讲某人“人格高尚”或“人格太差”,是侧重从伦理的角度来谈的。心理学意义上的人格也称为个性,是一个人在一生发展的漫长历程中,所逐渐形成的较为稳定的和持续的心理特点,以及与环境相互作用过程中所表现出来的独特的行为模式、思维方式和情绪特征。每个人的入格,既有健全的、成熟的一面,也有不健全、不成熟的一面。士兵人格缺陷主要有:

①偏执型人格。偏执型人格又叫妄想型人格。做事一意孤行,对周围人抱有敌意,用警惕的眼光看待别人,攻击性较强;敏感多疑,爱捕风捉影;心胸狭窄,易生嫉妒;喜好争辩,自以为是;对自己的能力估计过高,往往言过其实,同时又很自卑;待人缺乏热情与同情心,往往不能与战友和睦相处。②分裂型人格。过分胆小,羞怯退缩,回避交往,离群独处,我行我素而自得其乐,沉醉于内心的幻想而缺乏行动;行为或外表古怪、离奇,爱好怪癖,喜欢自言自语。这种类型的士兵极少有攻击行为,一般不会给他人制造麻烦,但由于他们很少顾及别人的需要,总是独来独往,沉浸在自己的“白日梦”中,难以完成责任性强的战斗准备工作。③反社会型人格。缺乏道德情感,无责任感和羞耻心,干了坏



事心里一点也不觉得难过;麻木不仁,没有怜悯同情心,对别人痛苦漠不关心;是非观念混淆,藐视和反抗一切权威,对作战行动抱有敌视态度,常有违反作战准备纪律和要求的行为。④攻击型人格。情绪不稳定,极易产生兴奋和冲动,办事鲁莽,缺乏自制、自控能力,稍有不顺便大打出手,不计后果;判断是非能力差,容易被人怂恿挑唆,对他人或上级易产生攻击和破坏行为。⑤依赖型人格。缺乏自主自信和独立意识,过多依赖他人。在作战准备中,显得悲观、被动、消极;过度容忍,为讨好他人甘愿做自己不愿做的事,明知他人错了,也随声附和,害怕被别人排斥和抛弃;当独处时,会感到无助和无所适从;当亲密的关系结束时,感到极其沮丧;遭受批评或反对时,情感极易受到伤害。⑥自恋型人格。以自我为中心,过分的自尊与自夸,常常觉得自己了不起,喜欢对镜自怜,对自己的才能夸大其辞,渴望持久的关注与赞美;唯我独尊,认为自己应享有他人没有的特权,对成功、权力、荣誉等有脱离现实的幻想;一听到批评意见就产生反感和愤怒情绪,缺乏羞愧和羞耻感;嫉妒心强,同情心弱,很难与人团结协作。

### 213 战争过程中士兵容易产生的消极心理有哪些?

从作战准备到战斗结束的全过程来看,士兵容易产生的消极心理主要有:

①情绪过分紧张。接受战斗任务后,多数士兵心情振奋,情绪高昂,积极请战,但一部分士兵情绪过分紧张,表现出惊慌、担心,控制不住自己的情绪。工作中往往精力不集中,思维不灵活,容易出现偏差。②恐惧怯战。战斗中,多数士兵英勇顽强,不怕牺牲。但是,作战中并不是每个人都英勇无畏,有的士兵由于一直在和平环境下生活,很少听到枪炮声,初上战场,生活环境剧变,因此,有些恐惧胆怯,情绪上表现为郁郁寡欢,战斗中不敢主动承担艰巨而危险的任务。③消极避战。有的士兵贪生怕死,想方设法逃避作战;有的主动歼敌的热情减退,一心想保全生命,回避必要的作战行动。④麻痹厌倦。战斗取得胜利时,部分士兵容易麻痹轻敌,警惕性降低;时间一长,疲劳加剧,容易产生厌战情绪,急于脱离战场。⑤反思后怕。由于对战斗的残酷性体验过于激烈,神经受到强烈刺激,战斗结束后,回头想想激烈残酷的战斗和战友负伤、牺牲的情景,感到有些害怕,因而表现为斗志不坚,担心再战;对别人的安全生活很羡慕,不愿再过艰苦紧张的战斗生活,甚至产生离开部队的念头。⑥思乡恋亲心切。战场上由于远离家乡亲人,思亲的情感普遍加重,想念父母妻儿,有强烈的探亲要求,想尽快与家人团聚。言谈中,多愿意把自己的亲人作为话题,有的还把随身携带的亲人照片拿出来反复观看;同时,对指挥员、对战友更重感情,很容易引起思想共鸣。⑦盼望立功。战场上主要考虑生死问题,战后则过多的考虑荣誉问题,

认为自己在战斗中流了血、受了苦,希望尽快得到组织的肯定,对立功受奖考虑较多。如果个人的愿望不能实现时,则出现埋怨泄气情绪,甚至发牢骚、讲怪话。⑧自满骄傲。对战斗中的成绩与问题缺乏正确的分析,立功者自认为有功,居功自傲,看不到自己的缺点;没立功者也以到过战场为资本,无功自傲;战斗结束后,有的夸夸其谈,过分炫耀;有的组织纪律观念淡薄,作风散漫,甚至违法乱纪等。

#### 214 战争实施时期士兵心理健康的主要表现有哪些?

①勇敢。勇敢是军人性格的第一要素。刘伯承元帅常说,“勇是男儿头上的桂冠”,是军人最可贵的品德;“无角的绵羊受欺压,有蜇的黄蜂不可侮”,“狭路相逢勇者胜”。勇敢是一种震慑敌人的强大精神力量。有了勇敢才能在战斗中形成一股强大突击力、摧毁力。进攻时,猛打猛冲,排山倒海;防御时,以十当百,众志成城;迂回分割时,猛进猛插,宛如行蛇利刃;追歼逃敌时,猛打猛追,犹如摧枯拉朽。正如《孙子兵法》所谓“若决积水于千仞之溪者”、“如转圆石于千仞之山者”。

②机智灵活。一个称职的军人,不仅要勇敢,还要有智慧和计谋。机智灵活就是军人的主动性、积极性和聪明才智在军事活动中的充分发挥。他们遵循传统,但不因循守旧;讲究规范,却不拘泥于机械的条条框框;乐于接受新的思想观念、新的行为方式,不断适应军队建设和社会发展变化的需要。

③果断。军事行动雷厉风行,紧张、迅速、干脆、利落。果断的行动可以赢得战胜敌人的主动权,而那种犹豫不决、优柔寡断的性格特征则可能贻误战机。

④顽强。顽强就是一种坚强不屈的硬劲,尤其在严峻、残酷、危急时刻,有“泰山崩于前而色不变”的气概,真正冲得出、挺得住、过得硬。

⑤坚韧。在担负着特殊任务、尤其是作战的艰难时刻,面对各种难以想像的困难,具有坚韧不拔的意志。无论是在艰苦卓绝的战场,还是在抢险救灾的第一线,吃再大的苦,受再大的罪,他们也能够忍受。

⑥自制力强。生活紧张、艰苦,战场情况纷纭复杂,险象环生,这就要求士兵无论是顺利还是失意、胜利还是失利,能克服盲目乐观或悲观泄气的情绪;无论情况是多么危急,都不会惊慌失措;无论伤残多么严重,都能克制精神上的恐惧和生理上的痛苦;在艰苦锤炼中铸就很强的自制力。

⑦纪律性高。严格的纪律出战斗力,铁的纪律是一支军队生存发展的必备条件。高度的组织纪律性是士兵性格的鲜明特征。

### 第三篇 战略战役战术心理战知识

#### 215 什么是战略心理战?

战略心理战,是指根据国家战略意图和作战任务,对作战目标实施重大的、带全局性或决定全局的心理刺激和影响,使其产生己方预期的心理状态和行为,以促进本国战略目标实现的一种斗争行动。它是最高层次的心理战,是国家战略的重要组成部分,是实现国家目标的一种政治心理谋略,主要为配合国家的政治、外交、经济、文化和军事等领域的斗争而进行,以攻击对方的认知体系、思想体系和信念系统为主,追求从政治思想、政治心理和文化结构基础上影响和破坏对象内外政策的重大全局性目标,以广泛地争取人心,最大限度地分化、遏制、孤立和瓦解对方阵营,促进国家战略目标的实现。战略心理战具有全局性、政治性、广泛性和多样性等特点。战略心理战不仅以敌对者为主要对象,还包括中立国、同盟国和友好国家政府、军队和民众在内的一切可能影响其目标实现的各种力量和可资利用的各种因素。

#### 216 战略心理战的地位和作用是什么?

战略心理战的地位作用是指它在社会政治、经济、军事等各种斗争中所处的位置和产生的影响。战略心理战是构成国家战略作战行动的重要组成部分,关乎国家总体目标、军事战略目标和战争全局的重大问题,在心理战中处于高层次的主导地位,一般由国家统一组织实施。战略心理战与国家政治、经济、外交、军事和文化等紧密结合,影响国家整体战略目标的实现;它是实现国家目标的一种战略支持性的斗争艺术手段。现代高新技术特别是信息技术的发展,直接为战略心理战提供了物质技术基础。信息技术的广泛应用及其所产生的重大影响,使战略心理战超越了“工具”的地位,开始成为一种战略性的资源和手段。冷战期间,以美国为首的西方资本主义国家对社会主义国家推行的“和平演变”战略就是战略心理战在大战略范围内的运用。冷战结束后,美国在实施其大战略时有两个突出的选择:即现代战争心理战和自由民主政治攻势中的运用。美国的决策者们认为,通过实施战略心理战,几乎可以不冒任何危险而取



得最大的利益,必须把战略心理战作为国家战略的重要支柱。目前世界各主要强国均把战略心理战纳入国家战略体系之中,都有自己的战略心理战力量。研究战略心理战,对于指导国家、军队开展心理战活动,把心理战的方法手段运用于战争实践之中,具有十分重要的意义。概括来说,主要包括:战略心理战是国际竞争的重要方式,是实现国家政治目的的一种有力手段,是国家战略的重要组成部分;战略心理战作为军事战略的固有内涵,拓展了现代战争的心理空间,提升了战争心理因素的影响。它对于营造有利己方的战争心理环境,实现对战争的起止、规模和进程的控制,达到以最少的资源消耗获得最大的作战效益等,有重要价值。

#### 217 战略心理战的构成层次怎样?其种类有哪些?

战略心理战一般可分为三个层次,第一层次是国家战略心理战(即总体战略心理战,或大战略心理战),这是心理战的最高层次。第二层次是国家安全战略心理战,它是为维护和捍卫国家的综合安全而实施的心理攻防活动,涉及国家政治、经济、文化、民族宗教和信息等安全领域。第三层次指国家军事领域内的战略心理战,它是国家战略心理战的重要分支,是国家和民族精神心理的支撑,其发展历史中最为久远,地位最为突出,作用最为重要。国家战略、国家安全战略和军事战略三个层面的战略心理战,在具体实施过程中往往融合在一起,通过其他方面综合作用才能实现战略目的。战略心理战种类划分标准不同,则类型各异。依其活动领域不同,可将战略心理战分为:政治战略心理战、经济战略心理战、外交战略心理战、军事战略心理战、文化战略心理战和科技战略心理战等;依据其活动性质不同,可分为进攻性战略心理战和防御性战略心理战;依据其方法不同,可分为战略宣传心理战、战略威慑心理战和战略欺骗心理战等;依据其运用方式不同可分为网络战略心理战、电子战略心理战和传媒战略心理战等;依据其活动空间不同可分太空战略心理战、信息战略心理战和海洋战略心理战等。

#### 218 如何理解战略心理战是国家战略的重要组成部分?

把心理战作为国家战略的重要组成部分,是科学技术进步和人类社会文明发展的必然要求,是世界各国不得不面对、不得不掌握的斗争艺术。心理斗争是构成国家斗争的重要因素,能为国家政治、经济、文化、外交和军事等斗争提供心理依据,能够增强国家综合实力竞争和斗争的影响力,推动国家战略目标的实现。信息时代的发展更使心理战与国家政治、经济、文化和军事等斗争融

为一体,成为国家总体战略的一个重要组成部分。当前,世界有不少国家已把心理战作为总体战的一部分纳入国策。1982年,美国里根政府就已把“信息/心理”与政治、外交、经济一体确立为国家安全战略的4大支柱。1985年,美国国防部制定的《心理战计划》,把心理战视作“执行国家安全政策的一种战略手段”,要求“在平时和战时都考虑和使用心理战”。当前,全球政治、经济一体化所形成的文化、心理的交融和渗透,已对各国包括价值观念在内的认知体系和价值体系产生重大影响,并构成国家安全观的重要内容。实践证明,只有将战略心理战纳入国家整体战略之中,才能使国家战略结构更加完整、合理。

### 219 如何理解战略心理战是国际竞争的重要方式?

现代国际竞争是以综合国力为基础,在政治、经济、军事、科技和文化等各个领域全面展开的角逐。竞争的结果是各国依其综合国力在国际舞台上排定“座次”,并导致其在国际各种活动中的不同影响力,在心理上表现为一国对另一国的心理征服或者在心理上达成妥协或一致。战略心理战通过融入政治、经济、外交、文化和军事等的战略之中,形成各具特色的政治心理战、经济心理战、外交心理战、文化心理战和军事心理战等,为实现国家在国际竞争中的战略目标服务,从而成为一种在战略层次上发挥作用的国际竞争形式。通过战略心理战的实施,可以树立和维护己方良好的国际形象,争取国际社会的支持,改变主要对象国的国民心理,发挥心理威慑的战略作用,使本国在国际斗争中处于有利的态势。同时,战略心理战可以使国家之间增进了解,达成共识,进而化解诱发国际冲突的心理因素,从而从一定程度上缓和或避免国际斗争暴力化。

### 220 国家战略心理战的主要内容有哪些?

国家战略心理战是指在平时和战时,为达到国家目标而采取的心理战方式。它是为维护和拓展国家利益而主动在国际间组织实施的以战略文化为重点的“软实力”的竞争与抗衡性活动。其中,战略文化是进行国家战略层面心理战最重要的武器与平台。战略文化的培育、生长、传播、开发、维护和运用的过程,也是国家战略心理战的实施过程,其目标是从精神上强化己方、反击对方,巩固和提升国家的国际地位和影响力。它在表现形态上是依从民心、顺从民意,形成最大程度和范围的认同,并在渐进的认同中交流感情、传递友谊、加深理解、促进融合,达到意识内化和思想同化的复杂发展过程,是国家“软实力”内在魅力的充分展现、传播和影响。平时常采取人类普遍的价值准则,如“和平”、“人的生存权和发展权”、“人道主义”、“自由”、“独立”、“民主”、“平

等”、“公平”、“文化传播”、“全球或地区稳定”、“生态环境”、“反恐怖主义”等,是传播战略心理信息的重要心理基础,也是战略心理扩散、传播、渗透和引导的重要内容。“冷战”时的主要内容包括:通过揭露敌国统治集团的腐败和内部矛盾、破坏敌国政府的信誉,削弱敌国的民心士气;通过外交谈判,宣传本国的政治主张和有关方针政策,争取同盟,建立统一战线,利用矛盾,孤立和分化对方;在做好“战而胜之”准备的同时,充分显示自己的综合国防力量,慑止敌人的侵略企图,防止或遏制战争的爆发,力求以非武力办法制服对方,达到“不战而屈人之兵”;一旦威慑失灵,通过使用军事力量,结合政治外交等手段慑止战争升级,把战争限制在最低水平上,力争以最小的代价取得最大的胜利等等。

### 221 国家安全战略心理战的主要内容有哪些?

国家安全战略心理战是指维护和捍卫国家的综合安全而实施的心理攻防活动。它总体上强调以攻为主,但在国家综合实力处于弱势的国度中,国家安全战略层面心理战应侧重于战略心理防御。在全球化信息时代,经济、政治、文化、宗教、科技等各种活动信息的交流、碰撞、渗透和影响更加频繁,凸显了国家安全心理战略的地位和作用。中华民族有心理上不设防的传统,对来自外界的意识形态习惯于兼收并蓄,与世界上的许多国家相比,中国在意识形态领域的心理防线是比较薄弱的。在新的历史条件下,面对国际上敌对势力猖狂的战略心理进攻,中国必须采取积极的防御措施来抵御和反击其西化、分化、矮化、弱化和妖魔化的宣传攻势;其国家安全战略层面心理战的主要目标是巩固中国共产党的执政地位和社会主义意识形态的安全,以筑牢国民的心理防线。

### 222 军事战略心理战的主要内容有哪些?

军事战略心理战是为配合军事战略、遏制和打赢战争而进行的心理攻防活动。军事战略是国家战略的重要组成部分,是国家安全战略的核心,它不仅是军队的军事战略,而且是政治集团的军事战略、国家的军事战略,是政治之道、治军之道和作战之道的统一体。军事战略层面的心理战是军事战略和战略方针的重要内容之一,也是提升军事战略艺术的重要因素。有效地实施军事战略心理战,在国际战略层面,能够强化己方、瓦解对方军事上的合作与联盟关系,达到改善国际军事格局、改变战争力量对比的目的;在国家安全层面,能够强化己方、削弱对方民族的防范和抗击心理,影响和改变敌我双方国家的战争意志;在军事战略层面,能够针对对方军事战略指导层的心理,对其最高决策者和将帅进行有效的“心理斩首”,取得未战先胜或小战大胜的效果。同时,还可利用



战场准备、部队部署、战略展开以骚扰和迷惑敌人,牵着敌人的鼻子走,造成对自己绝对有利的态势;通过加强己方部队实战能力、提高战备水平和推行多层次方针,增强威慑的可靠性;通过渗透瓦解,在空间上变敌后方为前线,缩小对敌包围圈,造成其心理恐慌和畏惧,以致使其彻底被瓦解等。信息化战争中的心理战是以国家综合实力为依托,以军事力量为后盾,以思想文化为武器,以现代传媒为途径,融政治斗争、军事震慑、经济竞争、思想文化等较量于心理战场,把人们的战争认知推向了空前广阔的舞台,丰富了人们的“认知空间”——除陆地、海洋、天空、太空、信息空间之外的又一维战争空间,使军事战略心理战呈现出多样化、集成化和全方位的特点。

### 223 战略心理战的主要内容有哪些?

战略心理战主要是为配合国家的政治、外交、经济、文化和军事等领域的斗争而进行战略作战行动,它以攻击敌人的认知体系、思想体系和信念系统为主,追求从政治思想、政治心理基础上破坏敌对者内外政策的重大全局性目标。战略心理战是依据整体战略和战争全局的需要,从总体上确定心理战的任务、内容和原则,指导并直接影响战役、战术心理战的实施。战略心理战的主体通常包括国家、阶级、政治集团及其军队。战略心理战不仅以敌对者为主要对象,还包括中立国、同盟国和友好国家政府、军队和民众在内的一切可能影响其目标实现的各种力量和可资利用的各种因素。其主要内容:宣传本国政府对国际重大问题(包括战争问题)的政治主张、方针和政策的正确性和合理性,树立良好的国际形象;进行政治斡旋,构筑强大的国际政治、军事和经济联盟;宣传符合本国利益需要的社会政治、经济、文化等发展规律,刺激和影响对象国的社会心理趋向;诋毁敌对国的政策主张,丑化敌对国及其主要领导人的形象;离间对方与周边国家的关系,使对方陷于孤立;利用宗教、民族、人权等问题,煽动对象国有关民族、教徒等对其当局的不满情绪以至引发内乱;诋毁对象国的社会制度,促使其各政治集团之间的分裂,支持政治反对派势力;断绝或封锁对方与国际上的经济联系,对其施加经济压力或实行不平等的贸易政策,促其国内经济形势恶化,激发民众对政府的不满;揭露敌对国领导集团内部的矛盾、统治集团的腐败,以及敌对国对其军民的欺骗宣传教育;破坏敌对国政府和领导人的威信,引发敌对国军民的不满情绪,削弱和瓦解其民心和军心士气;取得中立国、同盟国和友好国家及其军民的理解、同情和支持,分化敌国的联盟,置敌国于孤立无援之地;控制民众的意识和观念,摧毁武装力量的精神和战斗潜力;影响敌对国家领导人或决策机构的意志和信仰等。战略心理战不受时间、地点、环境等条

件的限制,可以通过各种手段,以对象国军民的心理为目标,对其意识形态、民心士气实施心理攻击,使其心理潜移默化地发生变化,并反映到行动之中,从而削弱其战斗力和凝聚力。它要求对对象国的政治、经济、外交、文化、宗教、民族、社会、科技和心理状态等有比较系统而透彻的研究和把握,采取能为对象所接受的形式和方法,以达到预期的目的。

## 224 战略心理战的主要特点有哪些?

战略心理战的特点是反映心理战过程中客观规律的表现。战略心理战的具体特点主要有:

①战略心理战层次高,是一种国家行为。战略心理战的筹划、组织和运用属一种国家行为。军队的单独行动虽然在战争条件下具有特殊的作用,但在平时时期,却受到很大限制。上世纪80年代,美国不少心理战专家就曾在美国国防大学的一次“美军特种作战与美国国家战略”理论研讨会中提出,仅仅凭军方的专业化心理战力量,很难直接达成国家战略心理战的目标,军队在战略心理战上的努力必须纳入国家战略心理战体系中才能真正有效。1985年美国国防部制定的《心理战总计划》,就把心理战视为“执行国家安全政策的一种战略手段”,要求“在平时、危机时和战时都考虑和使用心理战”。美国的心理战实践充分证明了战略心理战的国家行为特质。2004年6月30日,驻伊拉克美军司令乔治·凯西上将就认为,仅凭美国领导的军事力量无法确保伊拉克的安全,“必须争取到足够的伊拉克人民的支持,赢得伊拉克的民心,才可确保叛乱力量不再壮大。”“派遣更多的军人是无济于事的。要通过各种手段,使用各种国家权力要素,来争取人心,其中包括外交、政治、社会和经济手段,这样才能得到安全。”仅靠军队的军事行为难以达到战略目标,而通过广泛调动和使用国家心理战战略资源,才能形成持久、全面而权威的心理战效益。

②战略心理战在诸领域开展,有全局性影响。战略心理战渗透于国家战略要素的方方面面,关乎国家战略力量作用的发挥。从现代战争看,战略心理战实施的范围和领域不断扩大:实施范围突破军事斗争界限,扩大到政治、经济、外交、文化和宗教等各个领域;实施对象不再局限于军队,而是指向了对象国全体公民,甚至对方的友好国家和国际组织,并以打击和影响敌方的决策层为主要目标;实施空间突破了直接交战地域,在注重前方对敌实施心理战的同时,对后方做好国内民心的安抚,以赢得国内乃至国际社会一定程度上对战争的支持。战略心理战信息的传播,既可通过报刊、杂志、电台、电视台、互联网等传媒,以言语、文字、图片、影像、音乐、美术等形式的心理战信息实施,也可通过军

事调动、武力震慑、情报泄露、战场虚拟场景等形式进行。战略心理战作用的发挥,不仅有春风化雨、润物无声地促进社会深层渐变的效能,而且也能推波助澜,导致对象国急风暴雨般的政治革命浪潮。以美国为首的北约在空袭南联盟的行动中所实施的心理战涉及的范围十分广泛。政治上,编造谎言,称米洛舍维奇的儿子和女儿于空袭前已逃往雅典,大肆渲染所谓“南制造的人道主义灾难”,通过海牙国际战犯法庭以所谓的“战争罪”起诉米洛舍维奇等5名南军政要员,离间南人民与政府的关系;在国内各种新闻媒体上不断报道南联盟政府及其领导人如何“迫害”科索沃阿族人的消息,误导本国民众,促其对南政府的憎恨心理,支持美国的军事行动。外交上,说服南周边一些国家改变对北约空袭南联盟的立场,以世界银行贷款利诱俄罗斯改变对南的态度,孤立南联盟。经济上,促使联合国通过对南联盟实施制裁的决议,切断了南几乎所有外界经济来源。军事上,使用大量高新技术武器装备,打击南重要军事目标,削弱南军抵抗意志;“有意”轰炸南各种文化设施,包括多座有悠久历史的教堂,以挫伤南人民民族自豪感;有计划地轰炸关系南国计民生的重要工厂,迫使大批南平民失业,生活陷于极端困境,尔后宣传“这一切都是米洛舍维奇造成的”,力求引起南人民反战、厌战情绪和对现政权不满。

③战略心理战是一种全时性的活动。在传统观念中,心理战不过是战争的附属物,它只是伴随战争行动而出现,随着战争行动的结束而停止。而现代战略心理战则已跨越了战时和平时界限,成为一种经常不间断的战略活动。几十年来,西方国家对社会主义国家进行的心理战,从未停止过。在原苏联解体前,西方专门从事对社会主义国家广播的电台就有美国的“美国之音”、“自由欧洲电台”、“自由电台”,英国的“BBC电台”,联邦德国的“德意志电波电台”,日本的“NHK电台”等。其中,仅“美国之音”,每天就使用39种语言,每周播音900小时,全天候地对社会主义国家开展心理战。这种强大的心理攻势,在促使苏联解体、东欧剧变方面发挥了难以估量的作用。冷战的结束,并不是心理战的结束。美国及西方国家是冷战的最大受益者,他们从冷战中看到了心理战的巨大力量,把心理战推向了更高的层次。“美国之音”台长杰里弗·科恩毫不隐晦地谈到,冷战结束以后,“美国之音”的任务更重,其中心任务有6条:一是对抗共产党和极权国家;二是鼓动美国式的新闻自由;三是输出美国的价值观;四是提供广泛的学习机会;五是向全球解释美国的政策;六是为美国的文化、贸易、旅游等提供服务。从一定意义上说,这6条任务都是为其心理战略服务的。从20世纪90年代至今的几场战争来看,战略心理战已经从时间上跳出传统战争的范围,不再受战争本身的局限,既从始至终伴随战争,又先于战争开



始,晚于战争结束。以海湾战争为例,这场战争的爆发本身就是在美国成功地实施针对萨达姆政权的战略心理欺骗情况下产生的,它虽然仅持续了42天,而美国针对萨达姆的心理战却“延无尽日”,早在海湾危机刚刚爆发之时,美国总统布什就连续签署三项心理战的授权命令,指示全国舆论工具、情报机构、科研单位、心理战专家和学者,拟定“特殊计划”。在1991年1月17日战争爆发前的5个月里,美军进行了一系列的心理战活动。一方面,大肆渲染美军部队和大批新式装备源源不断运抵海湾,对伊军形成强大的心理威慑;另一方面,借助新闻媒体发布“权威人士”的消息,使萨达姆深信多国部队2月份才能开战,从而为美军和多国部队完成军事部署赢得了时间。美国意在先声夺人,从心理上占据优势,为其一举击败伊军创造有利条件。战争爆发后,美军即利用各种心理战手段,诱惑、误导、欺骗伊拉克军民,瓦解其斗志,涣散其民心士气,积极配合多国部队的正面攻势。即使海湾战争结束后,美军仍根据战后在海湾地区的战略目标,将部分心理战人员留在伊拉克北部地区继续执行心理战任务,同时利用经济制裁、划定禁飞区等行动对伊拉克进行心理战。科索沃战争中,美国为首的北约同样在战前即开始了心理战,如公布集结兵力兵器的时间、地点和数量,公开在南联盟邻国和边界地区举行军事演习,大力渲染高精武器的性能及打击力度等,宣扬空袭的可怕后果,向南联盟举起“威慑大棒”,对南实施心理威慑。战中则使用各种心理战手段,配合北约的空袭行动,瓦解南联盟的民心士气,削弱其战争意志;组织专门人员实施法律心理战,搜寻大量“证据”,并指证南联盟当局主要人员为战争犯。战后,针对南联盟的心理战并未停止,经常扬言要捉拿米洛舍维奇“归案”,广播电视的新闻也常常长篇累牍地报道北约在科索沃战争中的“正义”行动和南联盟政府及领导人所犯下的各种“罪行”,美化了北约,丑化了南联盟,最终迫使南联盟政府把米洛舍维奇送交国际法庭。

## 225 战略心理战的实施方式主要有哪些?

战略心理战的实施方式主要有以下几种:①文化渗透。它是运用文化心理信息向对方施加刺激和影响,以实现己方文化心理战目的的活动。它是一种最隐蔽、最长期、最广泛、见效最缓慢、效果最持久的一种战略心理战,也是焕发战略心理力量的重要途径。②政治分化。它是运用威逼、利诱、造谣或者保护人权等手段,利用、制造或扩大对方及其盟友之间,以及对方内部各阶层、各民族、各党派、各宗教派别、各地区之间的矛盾,通过政治争取人心,支持不同政见势力,降低民众对其支持率,从而最大限度地削弱对手的对抗能力的一种战略心

理战。③经济封锁。经济实力是国家实力战略的支撑。通过运用心理战攻心斗智于经济手段对对方经济发展和运行施加长远影响,限制其战争潜力,遏制其能源系统,破坏其社会正常生产、生活秩序,从根本上动摇其进行对抗和战争的社会心理的一种战略心理战。④法理遏阻。准确、合理、适时地运用国际社会公认的国际法律手段,使己的行为有法可依,占据道义上的优势,遏阻对方政府、民众和军队的违法行为,赢得国际社会的广泛同情和支持,对其形成强大的法律心理阻吓的一种战略心理战。⑤军事威慑。即炫耀实力,它是用公布高新技术方面的重大突破、新式武器试验、阅兵演习、调整军事部署、发布战争宣言,以及公开战略企图等手段,来显示实力的存在和使用实力的决心,达到对手预计可能产生得不偿失的后果而不敢轻举妄动,或有所收敛,或完全屈服的一种战略心理战。⑥外交孤立。利用各种国际场合和重要活动,展开外交斡旋,运用灵活的谋略和策略结交众多朋友以孤立最顽固的敌手,争取大多数国家和地区的理解和支持,从而取得政治、经济和军事上的优势的一种战略心理战。⑦斩首震慑。它是对对手的首要人物、首要部门,以及首要设施等进行火力打击,达到震慑敌人、中间力量甚至对手盟友的目的的一种战略心理战。这是一种效益最高的军事心理震慑行动。随着精确打击武器性能提高和广泛运用,这种模式会引起人们的更多关注。⑧恐怖吓阻。它是以暴力攻击重要目标,残害无辜人员,严重破坏扰乱人们的正常生产和生活秩序,以残酷的现实在社会广大民众的心理造成恐慌,引起社会反响,影响国家政策,胁迫政府的一种战略心理战。⑨谋略诱骗。它是一方通过隐形造势、显形示假、言语惑众等手段,使对方对己方的战略企图难以及时做出判断,甚至产生误判,进而将其决策和行动引入不利方向的一种战略心理战。⑩舆论同化。借助于各种信息传播媒介,通过大量设置全球政治语汇、制造文明语境、设计道义形象、传播新意识流、规范标签话语、定义事件性质和倡导众人所欲等,形成无所不在的新闻用语、广告用语、时尚用语和潮流品味,从而左右社会舆情、操控思维内容、主导世界舆论和同化社会舆论,并进而达成己方目的的一种战略心理战。

## 226 如何理解战略心理战是军事战略的固有内涵?

军事战略作为对军事斗争全局的筹划和指导,自古以来就包含有心理战。虽然人们没有在军事战略之下专门提出心理战战略的问题,但是,军事战略中的心理战战略内涵却是显而易见的。和平时期,军事战略的心理战内涵表现为一种在强大军事实力基础上的心理威慑,从而使敌人不敢轻举妄动。苏联的火箭核战略,美国的大规模报复战略,都对对方产生了很强的心理威慑效应。美

国的“营造—反应—准备”战略,也是着眼 21 世纪对世界各国的心理战略。中国的积极防御战略同样对于潜在的对手具有强大的心理震慑力量。战争时期,在军事战略性活动中经常通过实施坚决果断的作战行动,从军事上和心理上击垮敌人,实现战而胜之的目标。第二次世界大战初期,当希特勒用“闪击战”战略对波兰、法国和苏联等发起攻击的时候,它们毫无例外地被全面击溃。这种“闪击战”,实际上也是一种快速向纵深突破,直接摧毁对方的战略意志,使敌方心理失衡、凝聚力下降、士气瓦解,从而破坏其整体力量发挥的心理战略。把战略心理战融入军事战略体系,在战略方针目标指向上,既要做好打赢未来战争的准备,也要做好打赢业已展开的战略心理战;在战略力量运用上,要以国家战略资源为依托,充分调动一切可供利用的心理战手段;在战略形式的筹划上,要与国家战略需求相适应,积极发挥军事力量的震慑效用,策应和参与战略心理战的开展。

## 227 信息时代战略心理战的形态及其特征是什么?

信息时代的战略心理战,突破了人类社会战争与和平的逻辑链,伴随信息对社会活动的深刻而广泛的影响,承载着特殊的认知体系和价值系统,在国家和军队战略力量系统中发挥着隐蔽而巨大的作用力和影响力。其基本作用形态和行动特征表现为:①战略心理战借助信息时代所开启的巨大战略心理空间,链接人类战争与和平的斗争时空,已成为世界各国政治集团不得不采用的重要而文明的斗争艺术手段,被纳入实现国家意志的战略思维范畴,并蕴含于战略力量之中。②战略心理战以双方认知体系和价值系统的对抗为基础,以社会意识形态和民族文化心理相互作用为主轴,突破传统军事疆界,领域扩大至政治、经济、外交、文化和宗教等诸领域,带有文明程度和文化品质的综合性心理博弈。③战略心理战角逐以现代传播媒体为主要信息平台,利用、控制和操纵传媒创设“话语体系”、塑造“天理人心”、制造“舆论形象”,实施“信息轰炸”,夺取“舆论控制权”和“制心理信息权”等,这些既是战略心理战的作战前沿,又贯穿战略心理战全程。④战略心理战现实效能的发挥对信息化军事实力的依赖性增大,国家军事战略实力对比与战略性心理渗透和影响范围成比例分布,直接打压和震撼对方的战略决策意志已成为心战与兵战一体化作战的经典模式。⑤战略心理战手段以现代高新科学技术为依托,紧贴心战对象的心智结构系统,适应其心理活动变化特点和规律,研究制作和传播现代高价值、高品味、高智慧和高信度的战略心理战信息,实施手段不断向现代化、信息化和智能化方向发展。⑥计算机网络系统对信息社会和信息军事形态的产生正逐渐构



成根本性作用,它所催生的网络生态环境、心理环境已影响到社会和军事实践的方方面面,将使网络信息空间成为战略心理战较量中不可忽视的新战场。

## 228 战略心理战手段运用的主要途径有哪些?

战略心理战手段是为达到“攻心为上”的目的而采取的具体方式方法。战略心理战手段运用的主要途径:

①新闻媒体是战略心理战的重要“平台”。新闻媒体是交流、传播信息的工具,对国家战略心理有重要影响作用。如果新闻媒体所传播的对战争看法的信息杂乱不一,必然导致社会动荡,思想混乱,影响作战的胜利。新闻媒体在现代战争中的重要作用,使战争的谋划者和指挥者越来越重视新闻宣传这个没有硝烟的战场的组织指挥,对军事较量与新闻媒体较量两个战场统筹谋划,已成为现代战争的一个重要特征。从近几场信息化局部战争可以看出,战略心理战的一个特点和趋势是心战手段日益新闻化。新闻媒体在战略心理战中的作用使敌对双方在新闻媒体领域内的对抗日趋激烈。在心理战中对新闻媒体的正确运用,可有效地打击和影响敌方的民心士气、战争意志,可加速战争进程。在1991年的海湾战争中,新闻媒体首次通过全球新闻网向全世界报道了战争景况,1600多名新闻记者云集沙特,美军中央总部共举行了98次新闻发布会,其中,53次介绍战况,45次介绍背景情况;有159名记者和摄影师报道了“沙漠风暴”行动。另外,还有大批记者到达作战前线,采访前线部队。战后美军认为,以美国有线电视台新闻网为代表的国际新闻媒介,广泛而及时地报道了美军的行动情况,对尽快赢得战争胜利起到了积极的作用。在发动地面战争之前,多国部队故意抛出多个地面作战的假方案,并通过新闻媒介着力渲染。例如,美、英、法几家有影响的报刊,以及CNN有线新闻广播电视网,都曾接二连三地报道了对伊发动地面作战的各种作战方案。其中,既有五角大楼制定的所谓“夜间骆驼行动”方案,又有海湾美军中央总部拟定的“四面出击”应急方案,还有美军人士透露的“对伊作战构想”。这些方案一经新闻发布会抛出,纷纷被各大报纸当作头条新闻,没有派记者参加新闻发布会的报纸也纷纷转载,广播、电视更是充分利用其传播手段的快速性捷足先登,有的在新闻发布会刚刚结束就播放出来。正是由于这些信息从公开渠道不断传到伊拉克的决策层,扰乱了他们的决策心理,无法对多国部队的真实意图做出准确的判断,从而使多国部队达成了地面作战的突然性。1990年8月,美军向海湾地区部署兵力的初期,先期到达的第82空降师因其兵力和装备不足,与伊拉克几十万虎视眈眈的大军相比,显得势单力薄,因而美军一些重要人士认为,如果萨达姆闯进沙特边界,

第82空降师将无力坚守宰赫兰基地,他们很可能会被赶出那里。为了掩盖真相,五角大楼使用了“兵不厌诈”的谋略,编造了一系列各种部队部署在海湾地区的公开声明,通过新闻媒介大肆吹嘘自己部队的战斗力如何强大,警告萨达姆不要轻举妄动。由于萨达姆没有卫星或间谍飞机侦察海湾部队的集结情况,他的大部分情报都是从美国有线新闻广播中得到的,因而,新闻媒介的宣传壮大了美军的声势,伊拉克丧失了反击的有利时机。在科索沃危机爆发后,西方新闻媒介大肆渲染塞族对阿族的“民族清洗”,把南联盟主席米洛舍维奇说成是“独裁者”、“刽子手”,极力“妖魔化”塞族军队和领导人。与军方密切配合,制造和宣传了拉察克村40名无辜村民被屠杀的谣言,煽动西方民众对南斯拉夫的仇恨,把美国称霸巴尔干,扫清北约东扩的“绊脚石”的祸心包藏在“维护人权”、“实现巴尔干民主”的旗帜下,美化了战争的“正义性”。在此宣传下,美国民众支持北约空袭南联盟的比率高达46%。正是在这一支持率下,克林顿下达了空袭命令。西方新闻媒介以鲜明的导向、有力的手段、强大的舆论,有效地控制反战因素,激励好战精神,统一群体意志,主导控制科索沃战争向美国预定的政治目的方向发展。CNN有线新闻网等新闻工具,以其全球广播宣传能力及其“权威性”、即时性和“公正形象”,每天24小时对世界进行信息轰炸,把政治图谋通过新闻媒介广为散布,形成了“一边倒”的宣传攻势。在编制谎言、制造假象方面,技术先进,手段高超。CNN曾经以可靠消息报道:阿族领导人鲁戈瓦被处决;塞尔维亚一个足球场被用作集中营;轰炸中国大使馆是因“一张旧地图”造成严重错误而不用道歉。与此同时,北约在对信息和新闻宣传的控制上采取了更加严格的措施。对新闻记者采访制定了“三条规定”:必须以北约发言人的新闻发布会为准;必须以北约各国领导人的讲话为准;不准采用南联盟的消息。为对付持反对立场的新闻媒介,北约采取了惨无人道的杀戮政策,用导弹和飞机摧毁了南联盟广播电台和卫星传播中心,塞尔维亚国家电视台的10名工作人员被炸死,20人受伤。美国战机还悍然炸毁了中国驻南大使馆,残酷地杀害了中国3名新闻工作者。在车臣战争中,俄罗斯军队及时摧毁车臣武装分子用于宣传“圣战”和散布“民族仇恨”的电台,堵塞反政府声音的传播渠道。邀请西方记者参观车臣解放区,广泛宣传车臣实情,挫败西方“妖言惑众”的图谋。同时,对新闻报道进行必要的干预,“严防新闻媒体误导舆论”。为此,俄对车臣战事的宣传实行了严格的新闻审查制度,严禁失败主义和反军队宣传,最大限度地净化舆论环境。在伊拉克战争中,战略心理战对于新闻媒介的运用达到了实时、同步的程度,战争双方在新闻媒介上的战略心理较量呈现出前所未有的状态,任何一方只要发出战略心理攻击,另一方就会立

即组织战略心理反击;如,美军“斩首行动”的战略心理攻击就是要毁灭萨达姆及其要员,袭击刚结束,萨达姆就在媒体上露面,并宣告美军作战行动的失败;美新闻媒体刚宣布伊拉克驻守巴士拉的第51师师长率众8000人投降,伊新闻媒体即时证实该师长仍在坚守战斗中,卡塔尔半岛电视台更是播出了对这位师长的采访录像。这些情况表明,新闻媒体是战略心理战的重要平台,已是不争的事实。

②网络是战略心理战的重要载体。美陆军前参谋长沙利文称:20世纪的作战武器是坦克,21世纪的作战武器是计算机。随着计算机和网络的普及,利用网络信息空间开展网络心理战已成为崭新的战场。通过互联网实施心理战,具有传播速度快、影响范围广、承载信息量大的显著特点。可以预见,随着信息时代和信息化战争的到来,网络心理战在战略心理战中将占具重要的地位,发挥更加重要的作用。在现代高技术局部战争中这种趋势已经显露无遗。海湾战争爆发前,美军计算机专家利用伊拉克从法国进口计算机打印机用于其防空系统的机会,给伊拉克的打印机换装了一套有计算机病毒的芯片。战争开始后,美军将其激活,造成伊拉克用于防空的计算机网络瘫痪,使伊军的作战心理遭受沉重打击,确保了空袭作战的成功。科索沃战争中,北约和南联盟在网络心理战领域内展开了激烈对抗。北约的主要做法:一是空袭前使用EA—6B电子战飞机,对南计算机网络系统进行强电磁定向干扰、压制和封锁。既摧毁了南一批电子辐射源,又打击了南军的斗志与士气,也为空袭的顺利进行扫清了电子障碍。二是空袭作战中成立“网上作战小组”,对南联盟实施网上心理攻击。危机爆发后,北约为垄断国际舆论,先后在互联网上设置了“科索沃危机”、“贝尔格莱德动态”、“北约空袭”等网址,每天通过这些网址向全世界公布“战果”,宣传北约的军事优势,保持对舆论的主导地位。三是利用技术和网络优势,打击、封锁南联盟的网络设施。北约多次使用威力强大的电磁脉冲炸弹和微波炸弹,使南对外通讯经常中断。南联盟采取的网络心理战对抗手段:一是为打破北约的舆论封锁,南联盟开设了“塞尔维亚信息”、“科索沃危机”等网址,向全世界公布北约轰炸南联盟无辜平民的罪行。二是组织电脑专家利用互联网破坏北约的电子信息系统,攻击北约成员国政府和国防部的网址等。美国防部的电脑系统和白宫的网络服务器也多次受到黑客攻击或电脑病毒的重创。三是南一些电脑专家还义务建立了“www.Beograd.com”网址,向全世界提供科索沃最新动态和南所有地方电台的电子邮件地址,寻求国际社会的同情与支持。据悉,该网站每天大约要接受900万次访问。此外,世界其他爱好和平的电脑专家也经常利用电子邮件,攻击北约的网页,谴责北约的暴行。不难看出,



信息化战争中的信息网络所具有的功能作用已经使其成为战略心理战的重要载体。

③高新技术武器是战略心理威慑的有力工具。高技术武器装备在现代战争中的广泛应用,不仅大大改变了作战形式,加速了战争的进程,而且以其高精度、高毁伤度的特点,发挥着战略性心理威慑作用,大大强化了战略心理战的效果。这一点已经被海湾战争、车臣战争、阿富汗战争和伊拉克战争所证实。海湾危机爆发后,美国对其高技术武器装备的威力大肆宣传,给伊拉克施加了强大的心理压力。海湾战争多国部队总司令施瓦茨科普夫宣称,“如果爆发战争,美国将使用比以前使用的所有武器都更具有杀伤力、更有效和更先进的武器和系统”。在海湾战争期间多达98次的新闻发布会上,人们看到了精确制导炸弹如何沿通风孔钻入建筑物中爆炸的画面和“爱国者”导弹击毁“飞毛腿”导弹等许多令人印象深刻的镜头,这些都给全世界人民特别是伊拉克人以强烈的视觉震撼和心理冲击。在整个“沙漠盾牌”行动过程中,美国以多种方式公开显示自己各种型号的战斗机、航空母舰、坦克、导弹等高技术武器装备,宣传其优良的作战性能和打击能力,对伊军形成强大的军事心理威慑,使伊军在战争未开就已经在心理上处于劣势。海湾战争开始后,多国部队使用绝对优势的空中力量及大量的精确制导武器,对伊拉克的空军基地、导弹阵地、核武器工厂、化学工厂、通讯枢纽和能源基地等战略目标和军事设施连续进行了38天高强度的“地毯式”轰炸,使伊拉克的经济遭受巨大损失,人员大量伤亡,许多武器装备被摧毁,彻底失去了战争主动权,使伊拉克人对多国部队的高技术武器装备产生了极大的恐惧感,伊军的心理防线彻底崩溃,丧失了抵抗意志,在战场上迅速吞下了失败的苦果。在车臣战争中,俄军同样重视发挥高技术武器的战略心理威慑作用,战前新闻媒体大肆渲染俄军先进武器装备的情况,突出双方力量悬殊的事实和俄军的绝对优势,对非法武装施加心理压力,使其丧失胜利信心。战争中,俄军利用高技术兵器优势,对车臣非法武装进行全而监控,实施远距离、非接触性突击和精确打击,摧毁其指挥所、弹药库、油库、雷达、机场、粮食供应基地及其设在村庄的支撑点和火力点等重要目标和设施,使其士气受到重创,为赢得战争的胜利创造了有利条件。

## 229 创新战略心理战技术手段应遵循的思路和要求是什么?

创新战略心理战技术手段,是掌握先机、赢得战略心理战主动权的物质基础,也是战略心理战发展的重要组成部分。其基本思路和要求:一是“跨越”。科学确定跨越式发展思路,在继承优良传统的基础上,以世界先进水平为参照

系,确定心理战技术手段的发展目标和赶超方向,使技术手段的创新超越传统的发展模式、阶段和过程。二是“务实”。从自己的实力和现有条件出发,择优发展投入低、见效快、可充分利用现有资源的心理战技术。如,重点研究和发发展高空宣传品播撒技术、野战广播电视技术、互联网络信息传播技术等比较实用、成熟的技术,并使之能够较快地进入实战,形成自己心理战的“杀手铜”。三是“超前”。就是着眼于未来战争的长远需要,进行一些先进技术和关键装备的预研,做好未来心理战需要的物质技术手段储备。如,卫星频道控制技术、全息图像投影技术、语言声像合成技术等。尤其是随着社会和军事系统的网络化,网络正在成为信息战的必争之地,为战略心理战提供了一个重要平台,要高度重视网络这一新兴的宣传阵地,强化新闻舆论战的渗透力,力争把网络作为战略心理战信息传播平台、舆论导向平台和心理攻击平台。

### 230 什么是战役心理战?

战役心理战亦称“战区心理战”,是指为达到战役作战目的而对交战国军队和战区居民所实施的心理作战。战役心理战通常是在战略心理战的指导下由战役(战区)指挥员统一组织指挥,主要由心理战部队在战役准备和战役实施过程中实施。其主要作战对象是当前作战地区的敌方军民。战役心理战实质是尽可能缩短战役(战区)的作战进程和缩小战争范围,尽可能地减少战争带来的人员伤亡和财产损失,配合军事打击夺取战争的全面胜利。

### 231 战役心理战的地位作用是什么? 其主要内容有哪些?

战役心理战是谋划和实施战役作战的重要内容,也是一体化联合作战的重要组成部分。它是介于战略心理战和战术心理战之间的中等规模的心理作战活动,具有承上启下的重要作用。它直接服务于军事行动,并为作战行动创造有利的态势。在整个战役心理战行动中,不仅要考虑如何对战区的敌方民众和部队采取心理作战,而且要考虑采取怎样的心理战手段使己方部队始终保持高昂的斗志,以有效地瓦解敌军士气,达到预定的战役作战目的。战役(战区)心理战的主要内容:宣传战争、战役的性质、前途,揭露敌对国政府、军方的欺骗性宣传,指出部队的处境,阐明己方的立场、决心和俘虏政策;散布假军事情报,对敌实施有效的战役欺骗;鼓动敌对国居民不服从其合法政府;加强对敌反对派的支持;分化敌国军民的团结;宣称使用高性能的武器,对方战则必败;向对象国后方民众进行广泛宣传,使对象国后方产生思想混乱和反战情绪,出现内部分裂,影响前线官兵的斗志和士气,使之不战自溃;大规模调动和使用武装集

团,巧谋用势,形成有利的军事态势;增加各种军事调动,巧设假象,迷形惑敌;广泛使用高新技术武器装备,向对方展开各种有效的作战行动,强制震慑等。它通常由心理作战专业部队,或在其协助配合下实施。战役(战区)心理战是在战略心理战的指导下进行的,其实质是尽可能缩短战役(战区)的进程和缩小战争范围,减少战争带来的人员伤亡和财产损失,配合军事打击夺取战役乃至战争的全面胜利。它从战争性质的高度反映出作战的客观规律,是参战人员特别是指挥员必备的谋略意识,是作战本领的综合体现,是作战科学性和艺术性的高度统一;它要求把作战的客观规律性与人的主观能动性有机地统一于心战与兵战的一体化作战中,进而夺取军事斗争的胜利。在战役作战中对交战对象实施战役心理战,应从对象的具体情况和战场上的实际情况出发,进行综合分析研究,利用一切可能利用的因素,创造一切机会和条件,积极主动、机智灵活地进行,使战役心理战在战场上发挥“倍增器”的作用。

### 232 战役心理战的基本特征有哪些?

战役心理战作为战役作战的重要形式,它具有不同于武力战的特征。可以概括如下:

①持续时间较长。为缩短战役作战的进程,减弱战役作战的强度,战役心理战既伴随着武力战,又在武力战前后进行。一次战役心理战中,通常要同时或先后开展若干次心理战斗。战役心理战的持续时间是若干心理战斗的持续时间及其间隙之和。尽管随着武器装备的发展和作战效能的提高,战役心理战持续时间有缩短的趋势,但其同心理斗争相比,持续时间较长的特征没有改变。如,科索沃战争空袭作战持续时间长达78天,战役心理战既要在整个战役的全局和全过程进行,对敌多种作战力量进行心理攻击,又要指导所配属部队对特定作战区域的敌方部队实施战术心理战;既要在战役之前科学谋划、巧妙运用,又要在战役之后持续进行不间断的心战宣传;工作量大,耗费时间长。

②战场空间广阔。随着现代高技术的发展和运用于战场,战役心理战作战空间已波及到了大洋深处和外层空间,呈现出立体、多维和广阔的特点,这在海湾战争、科索沃战争、阿富汗战争和伊拉克战争中已得到充分体现。不管是空中播放心战广播和电视节目,还是陆地各种电台心理战宣传,以及电磁、网络空间等信息空间的心战攻击,都无时不有、无空不入。战役心理战要开拓视野,随着作战行动区域的扩大而扩大,随着新的作战样式的出现而采取应对措施,在关键地点、紧要时节发挥其优势,真正做到以不变应万变。



③作战对象众多。战役参战力量包括量和质两个方面,就参战兵力而言,一般情况下,一次战役通常可达到数万及至数十万、上百万人之多;就参加力量组成而言,更加复杂,通常既有陆军,又有海军、空军和战略导弹部队,还有特种专业部队;既有正规部队,又有战略预备役和民兵配合作战。战役心理战的对象不单上述这些,还包括战区内的民众。有效地进行战役心理战,必须对作战对象分门别类,分析不同对象的心理特点,采取各种有效的方式方法,促使其心理朝着有利于己方的方向发展,达到以小的代价换取大的胜利或不战而胜。

④作战目的直接。战役目的决定战役心理战目的,明确的战役心理战目的具有直接性,是直接为实现战役目的服务的。就一般性战役而言,战役心理战依靠联合作战军团或兵团的各种力量和手段对敌实施心理攻击,达到单个战役的作战目的。对关键性战役来说,战役心理战则需要集中全国、全军的人力物力,调动一切可以调动的人员、器材、装备和技术,采取多种形式,运用多种手段,发挥战略心理战的作用,以达成整个战争的目的。

### 233 战役心理战应确立什么样的指导思想? 如何理解和把握?

战役心理战应确立的基本指导思想是:“整体筹划,突出重点”。所谓“整体筹划,突出重点”,是指以综合国力为基础,充分运用一切作战条件所形成的整体心战力量,在积极有效地破坏敌人整体作战结构的同时,集中力量打击敌人的心理性要害目标和关键部位,通过综合集成、有重点地实施心理打击和破坏,促使心理战战局向有利于己方的方向发展,掌握战役主动权,为夺取整个战役作战胜利创造有利的条件和态势。战役心理战作为战役作战行动的重要组成部分,受战役基本指导思想的影响和制约。

①“整体筹划”。即充分利用国家的政治、经济、外交、文化、科技和军事等多种优势,综合运用多种力量、空间、时间和手段等一切作战条件,形成心理作战的整体合力,从影响和破坏敌作战体系的整体结构入手,使战役心理战协调一致地遂行各种战役行动。战役心理战贯彻“整体筹划”思想主要应包括两个方面:一方面,形成己方整体心理优势;另一方面,破坏敌之整体心理系统。既要军民团结一心,使军事斗争与政治、经济、外交、文化和心理等战线的斗争紧密配合,又要发挥参战力量的整体联合作用,增强己方作战信心和凝聚力,始终保持高昂的士气和斗志;同时,在不同的空间、战场和领域内协调一致地行动,集中打击和破坏敌人的指挥体系、通信系统、武器系统、各部联系、计划协调、后方补给等影响整体心理系统的心理要害目标,给敌方造成整体心理压力,促其产生心理恐惧,使心理失去平衡,丧失战斗力。

②“突出重点”。即集中力量于战役重心、战役心理战的主要方向、关键时节、指挥中枢和重要行动。在瘫痪敌作战体系过程中,着重打击敌作战系统中对敌方有重要心理支撑作用的要害目标。它包括选择重点打击目标,集中主要力量,重点布局用兵,善抓战役关键,把握指挥决策重心等内容。核心是集中使用心理战力量,打击重点心理要害目标。战役心理战要做到“突出重点”,则必须对敌方进行全面分析,把影响战役全局的决策集体、将领和各种利益集团的心理摸准、摸透,尤其是了解和掌握守护要害目标的部队、实施突击作战的王牌部队的特殊心理,寻找出他们的心理弱点、心理盲点和心理敏感点,有针对性地实施重点心理攻击,以摧毁其意志,瘫痪其心理支柱,进而促其整体力量失败和瓦解。

#### 234 战役心理战的主要任务有哪些?

战役心理战的目标和要求,主要是为实现军事战略目的,直接服务于战役作战,充分发挥官兵的主观能动性,掌握心理战主动权,夺取战役作战的心理优势,以取得关键性作战行动方向的胜利。战役心理战的主要任务,应依据战役作战的目标和要求来确定。可以概括如下:

①服务于军事战略目的的实现。在高技术局部战争背景下,因为战争规模有限,国家政治赋予军事战略的任务通常也就是直接赋予战役的任务,使一场战争通常表现为一次中、小型战役或包括一系列战役的大型战役。战役目的是战役所要达到的预期结果,是组织实施战役的首要依据。它是战略全局的需要在战役中的集中体现和反映,其内容直接受战略全局的规定和制约。战役心理战是服从和服务于战役的,是战役作战的有机组成部分,无论采取何种心理进攻方式,都必须立足于军事战略目的,紧紧围绕战役作战的目标,努力实现“不战而屈人之兵”。在实施战役心理战过程中,要时刻注意了解和掌握战略全局形势和发展,明确军事战略的内容和战役要求,提高针对性、及时性和准确性。

②积极掌握心理战主动权。主动权是军队行动的自由权,行动自由是军队的命脉,失去了它,就意味着这支军队要被打败或被消灭。“故善战者,致人而不致于人。”<sup>①</sup>战役中的主动,是战役军团的行动处于自由状态,能够自主地运用兵力兵器、确定战役手段,以及选择于己有利的时空条件等,而不受敌方的控制和支配。要掌握战役心理战的主动权,就必须加大对敌攻击力度,把敌承担

<sup>①</sup> 《孙子·虚实篇》

心理战任务的新闻传播媒体、心理战部(分)队、相关机构人员和设施作为军事攻击的目标,有计划、有步骤地破坏敌方的广播电视系统,封锁敌军民的信息来源,断绝敌政府与民众的联系,制造战场恐慌心理氛围,使敌方没有资源和能力对己实施心理攻击;充分发挥心战人员的聪明才智,游刃有余地先敌开展心理进攻,形成对敌心理优势;当受到敌方心理攻击时,要及时、准确地判断其企图,不要被敌方心理战行动牵着走,一味地按敌方的“指挥棒”转,积极组织有效的心理反击和防护,缓解和减轻心理压力,用事实真相教育军民,使可能出现的谣言不攻自破,牢牢控制战场舆论的主导权。海湾战争中,多国部队重点打击伊拉克的“飞毛腿”导弹发射架,原因就在于“飞毛腿”导弹给多国部队官兵造成极大心理恐慌,终日处在紧张状态下,神经承受着强大的压力。在战争后期,伊军基本上无法发射“飞毛腿”导弹,而多国部队则多次实施“疲劳轰炸”,使伊军官兵整天整夜无法合眼,缺乏睡眠,造成很多士兵“开小差”,非战斗减员加剧。

③保证关键性方向官兵作战的心理优势。毛泽东在《矛盾论》中指出,在事物的所有矛盾中必有主要矛盾和次要矛盾之分。战役全局是由许多战役局部构成,每一个局部在战役全局中的地位和作用有显著差别,其轻重大小并不相同,其中必有战役全局的关键所在,表现为全局中的主要矛盾,起着决定性的作用。战役中关键性行动方向主要有:进攻战役中的主要进攻方向,主要作战集团的行动,关键战场的战况;阵地防御战役中的主要支撑点;战役中争夺电磁权、制海权、制空权的作战,等等。在这些关键性的作战行动中,战役心理战要紧密结合不同的作战任务,不断增强适应能力和创新能力,解决好重点作战部队官兵的思想和心理问题,使官兵始终保持高昂的士气和顽强的斗志。在打击敌人方面,有计划、有步骤地重点攻击敌精锐部队的心理,分化他们同其他部队的协作关系,使他们各自为战,无法配合。孟良固战役中,华东野战军打击的核心是蒋军的王牌第74师,第74师被消灭后,就如同“多米诺骨牌”效应一样,蒋军其他部队迅速崩溃。海湾战争中,美军心理进攻的重点是伊拉克最精锐的共和国卫队,当其遭受重创、难以构成对美军的威胁时,其他部队官兵心理受到严重震慑,随后出现成建制投降。在伊拉克战争中,美军心理攻击的重点仍然是其精锐的共和国卫队师,对于在伊民众中造成失败心理发挥了重要作用。

④激发官兵的主观能动性。战役作战活动中的主观能动性是指挥员和战斗员的自觉活动和主动努力。战役心理战中,应全面掌握和熟悉敌我双方各方面情况,科学预测敌方可能对我实施心理进攻的方式、地点、内容和人员,先敌做好各种心理准备,戳穿敌心战阴谋,使官兵预有心理防备,化解敌高强度心理攻击。科学预测官兵在不同的作战时期和阶段中可能产生的思想和心理反应,



准确预见各种不同的战场情况下官兵的实际心理需要,有针对性地进行防范教育和舆论引导,增强官兵防范敌心战攻击的主动性和能动性,使敌心战信息无机可乘。及时、迅速有效地传播己方作战的胜利消息,鼓舞官兵作战士气;传达后方民众对战争的支持,激发官兵强烈的爱国主义情感;在部队遭遇重大伤亡、挫折和危机时,积极开展军事民主,调动官兵聪明才智,想尽一切办法克服困境和危险;千方百计地使官兵从生理和心理上迅速适应战场艰苦、复杂和多变的战斗环境,始终保持稳定、冷静、积极的情绪状态;结合战场实际,提高官兵自我心理调控能力和水平,增强心理承受能力,使官兵在各种恶劣的环境中能够连续战斗,承受高强度的复杂刺激和持久作战的考验;科学认识和把握信息化战争和心理战的特点、规律,尽可能地减少对战争和高新技术的神秘感,充分发挥自身的技术、战术水平。

### 235 什么是战役心理战谋划? 如何科学谋划?

战役心理战谋划,是指军队根据战争形势和战役重点,在战役心理战的目标确定、资源整合、力量配置以及运用等方面进行的筹划和策划。它是为了从全局上整合各种战役心理战资源,对战役心理战的实施和力量使用提供科学指导和依据所作的预先筹划。一般情况下,它包括判断战役心理战形势、确定战役心理战方针、制定战役心理战计划、配置战役心理战力量以及保障支援等方面。①判断战役心理战形势。它是指导者对涉及战略心理战和战役作战全局的重大情况、事件进行分析、判定和预测,得出基本结论。它是在分析国际国内、战场内外心理环境特别是战役心理战特点及其趋势的基础上,着重解决战区人员心理安全威胁、主要对手、敌我力量、友邻关系等问题,着重判明可能的战役心理战威胁、敌方的战役心理战企图和主要心理战方向、心理战方法和形式,以及对我可能造成的重大心理刺激和影响等。②确定战役心理战方针和目标。战役心理战方针是指导战役心理战行动的总纲领、总原则,是战役心理战谋划的核心内容和关键环节。在一定客观条件下,战役心理战方针的正确与否对于战役心理战行动的成败具有决定性的意义。在通常情况下,战役心理战方针要规定战役心理战的目的和任务、选择战役心理战方向和目标、确定战役心理战步骤和行动样式等重要事项。③制定战役心理战计划。战役心理战计划是为达到一定的战役心理战目的面对战役心理战行动所预先拟定的具体方案,也就是在什么时间或阶段做什么、怎么做的行动预案。它是战役心理战决策的具体体现,是将一定的战役心理战意图和构想付诸实施的中介环节,是全盘筹划指导战役心理战行动的基本方法。其目的在于避免和减少战役心理战行动

的盲目性,确保战役心理战谋划更具计划性、主动性和灵活性,使各个局部、各个环节的行动在统一计划下协调一致,形成整体优势。④配置战役心理战力量。它是实现战役心理战方针、目标和计划,而对战役作战力量 and 所有资源的统一筹划和系统安排。其目的在于保障主要战役心理战方向和任务的完成,使战役心理战力量与其他作战力量渗透、协调、配合,提高战役作战的整体效能。⑤加强战役心理战保障支援。战役心理战谋划必须加强战役心理战保障力量体系建设,理顺组织指挥运行机制、完善专业化心理战队伍、配备高素质心理战人才和信息化心理战装备等,形成有效的作战心理保障和心理作战支援行动。

### 236 成功实施战役心理战的必备条件是什么?

①必须全面准确地掌握作战对象有关情况。“知彼知己,百战不殆。”预知其可能采取的作战步骤,增强心战攻击的有效性,就必须清楚地掌握作战对象的政治、文化和军事等的基本状况,武器装备战斗性能、作战编成、作战经历、作战特点、战术思想、行动企图,以及可能得到的支援;作战对象对己方的熟悉程度、基本认识和态度;作战对象特别是指挥员的政治素质、心理素质、军事素养,以及指挥艺术、作战特点、个性特征、战役决心和企图;敌方民众的心理活动特点及对战争的态度与行为;战区的地理环境、天候情况可能对战役作战产生的有利、不利影响;作战对象的心理战对抗能力和水平等其他相关情况。

②必须隐蔽心理战真实意图。隐蔽心理战真实意图是提高心理战信息可信度和暗示效果的必备条件。除公开进行心理攻势外,还应采取示形用佯等欺骗手段,迷惑、麻痹、引诱对方,使其产生错觉和误判,丧失主动,为己方所利用;加强反侦察、反情报活动,以期隐蔽自己的真实行动企图和计划;严密控制军事秘密扩散和泄露,尽可能缩小知情范围;加强警戒,防止对方情报侦察人员以各种身份窃取己方机密;搞好伪装,防止过早地暴露实力和目标;抓好电子通讯、信息技术装备的管理和使用,搞好信息安全保密,严防失泄密事件发生;实施电子干扰,破坏对方的指挥、通信、情侦系统,等等。

③必须合乎情理、协调一致。从一定意义上说,成功的心理战活动就是一种以情感人、以理服人、情理交融、合情合理,周密筹划、协调一致的活动。在心理战活动中,必须使心理战内容充满“人性味”和“人情味”,情真意切,具有很强的说理性和感召力;心理战信息的设计要适合战场实际情况,顺乎自然而又逼真,符合对象的心理变化的特点规律;充分尊重其人格尊严、民风民俗和生活习惯,适合其当时的心理需要;同时,注重在心理战全过程中,统筹规划各种行动,互相配合、互为衬托、遥相呼应,符合事物发展的一般逻辑;心理战信息内容

和方法手段协调一致,避免自相矛盾,影响心理战信息效果。

④必须具备较强的心理作战能力。具备较强的心理战能力是心理战发挥作用的关键所在,是实现战役心理战目的的必要条件。要有一支精干的高素质心理战专业队伍,配备先进的现代心理作战装备器材;熟练掌握现代心理战基本理论和战法,懂得现代心理作战的特点和规律;经受过严格的心理战教育训练,具备扎实的心理战专业基础知识和娴熟的技能;能够适应现代战争战场环境的复杂变化和残酷较量,有很强的心理适应能力、心理应变能力和心理承受能力;制定科学的心理作战预案,有充分的心理作战保障;多谋善断,能够结合战役具体情况采取灵活的心理战战略战术,迅速果断的处置各种心理战突发事件,在军事活动全过程中把心理战作为驾驭战役作战、夺取胜利的基本手段和重要策略。

### 237 什么是战术心理战?

战术心理战,是指为达到直接战术作战目的而对作战对象所实施的心理作战。它是战术作战计划的一个组成部分,与兵战紧密相伴。战术心理战在战略、战役心理战的指导下进行。战术心理战,是古今中外军队在遂行作战任务中使用最为广泛的一种心理战方式。其特点主要是运用多种手段,直接强烈冲击敌方官兵的心理防线,促其心理在短时期内发生变化,意志动摇,精神处于不良甚至极差状态,从而导致其行为随己方意图而改变。它通常由战术部(分)队在心理作战专业分队支援下实施。战术心理战是战时心理作战的主要形式,着重在战场进行。其主要对象通常是特定的人或局部战斗中的敌军官兵。

### 238 战术心理战的主要内容和基本要求有哪些?

战术心理战是战术作战计划的组成部分,与武力战紧密相伴。战术心理战是古今中外军队在遂行作战任务中使用最为广泛的一种心理战方式。它通常由战术部(分)队在心理战专业分队支援下实施。战术心理战是一种小规模的心理作战活动,是实现战略和战役心理战目标的具体行动。它主要依据敌方作战人员和民众的心理状态,运用多种极具针对性和有效性的心理战信息、方法和手段,刺激和影响对方,使其心理和行为朝着有利于己方预期方向转化和发展,以达成战术作战目的。战术心理战的主要内容:宣传战争的性质、前途,揭露对象国政府、军方的欺骗性宣传教育,指出对方部队的不利处境,阐明己方的立场、决心和俘虏政策;利用战术技术手段和方法使作战对象心理上产生错觉和疑虑,造成思想混乱;以强有力的军事打击,震慑和破坏其抵抗的决心和自信



心,动摇其意志,瓦解其士气;陷敌于危亡之境,使其产生预期失败的心境,强化其自我保全心理,迫使其逃避战斗、放下武器乃至缴械投降;向战场民众宣传己方战斗的性质和意义,揭露对方的欺骗、阴谋和罪行,争取战场居民的支持,保证己方取得军事斗争的胜利。战术心理战的目的是运用多种手段,直接强烈冲击敌方官兵的心理防线,促其心理在短时期内发生变化,意志动摇,精神处于不良甚至极差状态,从而导致其行为随己方意图而改变。战术心理战在战略、战役心理战的指导下进行。战术心理战的基本要求:根据敌人当时的心理状况,采取最恰当、最有效的心理攻击方法和手段,化敌之优势为劣势,化敌之多数为少数,化敌之有用为无用,从而获得最大的战斗效益,达到不战而胜或小战而大胜的目的。战术心理战是战时心理作战的主要形式,着重在战场进行。其主要对象通常是特定的人或局部战斗中的敌军官兵。

### 239 战术心理战的主要任务有哪些?

战术心理战的主要任务是通过削弱敌军官兵的战斗意志,破坏其阴谋,瓦解其士气,动摇敌作战决心,以达到掌握战斗主动权,完成战术任务之目的。具体为:①致敌丧失作战信心。使用各种手段向敌方官兵、民众宣传己方的有效战法、武器装备和作战能力;揭示其发动战争的非正义性,预示其失败的必然结果;宣传敌军的惨重伤亡和经济破坏,以制造失败主义情绪,使敌丧失信心,降低士气和作战效能。②鼓励、逼迫敌军投降或逃跑。适时宣传己方对战俘的宽待政策和严格遵循国际战俘公约的人道主义行为;通报已降俘虏享受的良好生活环境和精神状态;充分运用传单、战场喊话等形式,说明投降的方法和步骤;把握作战的不同时机,采取火力突击和心战宣传相结合的方法,迫使敌投降、逃跑或叛逃。③离间、分化敌军官兵。敌人内部并非都是铁板一块,是有很多矛盾可以利用的。要特别重视分化、瓦解敌人阵营内的基层官兵与政府、将领和高级军官的关系;对士兵重点强调死亡的威胁和徒劳无益所在,如,宣传“士兵们打仗,资本家发财”、“将领发大财,士兵发棺材”等,暗示和提示对方参战人员思考、认识和明白其发动战争当局内少数人把国家推向什么样的灾难、为什么打仗、为谁流血等问题,使敌方士兵对其政府和少数执政者产生怀疑,导致离心离德,离经叛道。④诱发敌军思乡厌战情绪。用大量敌国的音乐、民歌、戏剧和唱片对敌宣传,以引起他们忧郁的思乡之情,尤其是在战争胶着状态下,更能引发敌军的厌战情绪;告知其国内的反战声浪和亲友的悲伤、期盼,以及天灾、饥饿和疾病流行状况。1982年马岛战争中,每到夜晚,英军就向阿军阵地播放阿根廷的流行歌曲,女播音员用缠绵悱恻的声调广播:“士兵们,赶快回家吧,

在电视中观赏一下世界足球赛多么惬意。”这种宣传使对方官兵斗志松懈,无心作战,终使英军远洋作战,以少胜多。⑤致敌畏惧惊慌。宣传己方高技术兵器的巨大威力,营造不可战胜的神话;连续作战,制造残酷激烈的战场心理环境;指出对方首尾不能相顾的作战体系,预告其即将遭受的毁灭性打击和惨败的作战恶果;以电影、电视、网络和广播等宣传手段传播恐怖图像、声音,震撼敌国军民的心理,使其产生预期失败的心理定势,放弃抵抗。⑥致敌麻痹迷惘。广泛实施电子战、情报战、新闻战和信息战,大量释放似是而非的信息,真真假假,虚虚实实,久而久之,就造成敌人心理麻痹;同时,控制敌方指挥通信和信息传播,实施信息绞杀,扰乱敌决策指挥,产生心理迷惑、思维紊乱。然后,突然采取真实的作战行动,达到出其不意、攻其不备的效果。⑦致敌上当受骗。运用各种手段,利用心理诡诈术,设置心理陷阱,致敌不知东西;通过打入敌指挥通信网道,下达虚假命令,使敌部队执行,以达到欺骗之目的。1967年阿以战争中,当埃军第4装甲师从西奈前出,准备实施反突击时,以军电台向这个师的无线电网发送了一道假命令,令其向苏伊士运河撤退。第4装甲师信以为真,便没有实施反突击,为以军提供了难得的战机。

#### 240 战术心理战应遵循的基本原则有哪些?

①先发制人原则。即先于敌人全面掌握战场情况,先于敌人发布战场消息,先于敌人发动心理进攻,从精神上或思想上瓦解敌方,使其按照己方的意志行动。谁首先发动有效的心理进攻,谁就能抢占心理的制高点,“先声夺人”,从心理气势上首先压倒对方,使其产生压抑感和恐惧感。科索沃战争中,以美国为首的北约枪炮未响,心理战先行。早在1998年初南联盟危机恶化时,北约就利用大众新闻媒介,广泛进行战争宣传,目的就是先声夺人,先发制人,争取主动,以声势慑服对方,创造有利于北约作战的心理环境。伊拉克战争爆发前,美国就利用反恐战争的有利国际舆论环境,制造了萨达姆政府是本·拉登的同盟、伊拉克拥有大杀伤性武器、是所谓的威胁世界安全的“邪恶轴心”之一的结论,为后来动员美国民众发动对伊拉克的战争提前播下了心理和思想的种子。

②强制性原则。通过有效军事打击和强大心理攻势,扰乱敌方军民及决策层的心理,使敌惊惶失措、迷惘和困惑,接受己方的政治主张,服从己方的意志,最终失去战斗力。从精神、心理上征服敌人,是使其彻底失败的基本标志。战场上,由于敌我双方的对立性,决定了对对方心理战信息的排拒性。要想让对方接受己方的心理战信息,改变立场和态度,就必须以强制性的手段和方法对其进行“灌输”和“洗脑”。在科索沃战场上,北约用大功率“飞行广播站”强制

性使南联盟的收音机只能接收到北约的“声音”,从而在一定程度上使南联盟民众心理感觉到政府可能存在某种问题,对政府宣传信息产生一些怀疑和不满。

③主动性原则。就是在对敌进行战术心理进攻时,按照己方意图,采取多种有效手段,主动出击,先发制人,用己方的政治主张和思想观点去影响对方,牢牢掌握心理作战的主动权。在战场上,谁能主动进攻,谁就能创造一种“先人为主”的心理优势,谁就容易在一定程度上将自己的意志强加于对方,给对方造成巨大的心理压力;谁勇敢不怕死,勇猛出击,谁就能首先从心理上遏止对方,占据上风。在科索沃战争中,处于弱势一方的南联盟,正是及时利用了击落F-117A 隐形战斗机和3名美军俘虏兵所进行的大幅度的宣传报道,从而给北约造成了相当大的心理恐慌和震撼。

④针对性原则。即在心理进攻时,根据敌军官兵的心理特点,采用有针对性的多种方法和手段,以达到预期心理战效果。它要求不但时刻关注敌人的政治倾向和态度,而且要注意他们的战场现实心理,针对战斗中官兵考虑最多的并不是政治方针、而是如何躲避炮火和生存的心理,授予他们“生存之道”;利用敌方心理活动特点,设计施谋,用佯行诈,来达到自己的目的。当敌人凭借一定实力发动攻势,企图前进取胜时,则可诱敌深入,使敌孤军冒进;当敌人企图逃跑或退却时,则可故意网开一面,虚留生路;当敌人急于决战时,则可摆开与敌抗争的态势,牵敌就范,乘机歼敌;当敌人希望我无察觉时,则可佯装不知,将计就计;当敌贪图小利时,则可以利诱之,调动敌人上当受骗。

#### 241 实施战术心理战的有效手段有哪些?

实施战术心理战的有效手段是多种多样、不断发展变化的。信息化条件下,它与心理战信息传播的途径和形式密切相关。其有效手段主要包括:

①以“兵”治敌。以“兵”治敌,就是通过运用电子化、隐形化、信息化和智能化,以及致死性、非致死性等高新技术武器,采取军事威慑、火力打击等多种手段,诓骗、诱惑、欺诈、压制和胁迫对方,迫使作战对象产生心理错愕和心理慑服,改变其意志和行为,从而达成心理作战的目的。以军事实力和军事打击为基础和后盾,陷敌必败之境,是战术心理战制胜的重要条件。高新技术武器装备的巨大作用能够产生强大的心理威慑效应,而实施军事打击,通过摧毁对方的关键目标,大量杀伤对方的有生力量,破坏其军事基础设施,抢夺和占领制电磁权、制天权、制信息权,进而控制对方作战活动的运作,不仅能增强心理威慑力,而且能直接给对方造成巨大的心理毁灭力和超负荷心理压力。在海湾战争



多国部队成功的空袭作战中,“猛烈的空袭,给伊军心理上造成极大的压力,军心动摇,士气锐减,战斗力急剧下降”<sup>①</sup>。而作战中“高技术手段——把大量从未使用过的武器、弹药和电子战器材密集投入使用,从而以行动出敌意料使敌不知所措,引起敌方人员的心理震荡和必败无疑、无力抗拒、受压制和不愿抵抗的感觉”<sup>②</sup>。

②以“言”治敌。以“言”治敌,就是通过使用广播、电视、无线电、收音机、扩音器、录音录像设备、光盘,仿声模拟系统、卫星电视系统、计算机合成技术、多媒体技术等高技术通讯器材和设备,大量传播心理性语言符号,宣传己方主张,攻击或诬蔑对方,刺激、影响作战对象的精神、心理,达到瓦解敌人士气的目的。利用语言工具瓦解对方士气,争取和扩大己方势力,是心理战的主要手段之一,高新技术的发展使这一基本手段得到了有效的“武装”,从而使其在现代战争中发挥出更大威力。如英阿马岛战争中,阿军不断向英军播放“甲壳虫”音乐和摇滚乐,女播音员用缠绵的声调广播道:“远离了故土和情人,多么忧愁和哀伤……。”英军则拚命播放阿根廷流行的舞曲,广播道:“赶快回家吧,在电视里欣赏一下世界足球赛该多么愉快!”这种“电波楚歌”,在战争中对双方作战人员士气的影响是明显的。利用语言进行心理战还包括谣言。谣言具有很大的欺骗性,一种谣言有时可征服一支作战勇敢的劲旅。阿富汗战争、伊拉克战争中,作战双方均非常注重利用现代传播媒介散布各种战争谣言,以分化和瓦解对方的作战士气和斗争意志。美国学者戴维森曾直言不讳地说:“我们社会的宣传,就是借助说谎,有倾向性地陈述事实,玩弄手腕,以达到使人丧失独立思考能力的目的。”<sup>③</sup>美军在历次战争中所运用的针对对方政治领导人物而制造的“潜逃国外”、“子女离境”、“被反对派谋杀”、“被美军炸死”等谣言进行的心理进攻,都在当时产生了直接的心理破坏效应。

③以“文”治敌。以“文”治敌,就是以各种印刷品和电子邮件等为手段,对作战对象传输大量心理文字符号,进而实现心理欺骗、劝导、感化等,造成有利于己不利于敌的心理状态和行为,实现瓦解敌人士气的目的。印刷品包括:传单、报刊、书籍、广告、漫画、通行证(投降证),以及有宣传内容的图片、照片、卡

① 沈善文、崔正华主编:《新世纪旋风——世界军政显要谈高技术与战争》,国防大学出版社,1993年版,第143页。原军事科学院院长蒋顺学中将语。

② 同上,第103页,原苏联军事理论家沃罗比夫少将语。

③ 转引自吕登高、王振兴主编:《高技术条件下心理战概论》,军事科学出版社,2001年版,第207页,军内发行。

片、明信片等;电子邮件主要是通过计算机网络传输的宣传品。其中,使用最多的是传单,因为传单便于制作,便于携带,便于传播,便于保存,也便于隐藏和经常观看、体会和品味。高技术的应用增强了以“文”治敌的心理战能力。如美军使用先进的传单散发器散发传单,一次就可将以几十万计、甚至百万计的传单有效地撒在几万平方公里的地区或区域;也可通过遥控飞行器、无人飞机、传单散发弹和变速训练靶机来散发传单;而通过国际互联网络、卫星通信传输系统(包含各种移动电话)等渠道,则既可迅速散布传播编造的心战电子邮件和电子传真等,又可增强心战信息的渗透力和感染力。

④以“形”治敌。以“形”治敌,就是通过改变和调整部队的军事行动,采取隐形、迷形、仿形和虚形等方式,变换军事力量态势,使用先进高新技术兵器等心理示形符号,刺激和影响作战对象的心理,产生不利于敌而有利于己的心理态势和行为,从而达到削弱敌战斗力的目的。它在信息化战争中的主要形式:一是隐形。即改变武器的可探测信息特征,使敌方探测系统不易发现或缩短了发现距离,从而使其产生焦躁不安和恐惧等不良心理反应。如隐形飞机、隐形炸弹(导弹)、隐形舰艇、隐形坦克(战车)等,以及随之而来的隐形战斗。二是迷形。即通过故意夸大或缩小某一事物的现实状况等,改变人、武器的外形特征,缩小或消除它与背景的外形、色泽差距,而使对方难辨真伪,失去准确的判断力。如现代战争中对人和兵器所进行的迷彩伪装,为消除或减弱红外侦察而进行的伪装,或在战斗中施放的烟雾等。三是仿形。即仿照某一事物或现象,以假充真,使对方信以为真,造成判断上的错误。如海湾战争中,伊拉克在战争爆发前从法国购进了大量先进的反雷达伪装网,还从美国购买了资源卫星侦察照片,从而有效地设置了大量假飞机、假导弹发射架、假坦克等,相对地增大了原有武器的作用,而保存下来的导弹发射架就对美军形成了一定的威慑力,伊因此取得了较好的心理战效果;科索沃战争中,南联盟军队采取类似的伪装手段,就对美军准备发动的地面战造成一定威慑作用。四是虚形。即运用全息成像技术和其他技术,在空中制造出某种虚幻的图像,造成对方心理失衡。如美国利弗尔实验室研究成功的利用全息投影法向云端映出伊斯兰殉教圣徒的形象,通过它向敌方士兵喊话:“放下武器,回到真主那里去吧!”这种虚幻的“海市蜃楼”无疑会对对方官兵的心理造成严重毁伤,大大削弱和降低对方的抵抗意志。

⑤以“声”治敌。以“声”治敌,就是运用现代高技术及武器装备制造出对敌心理产生作用的各种心声符号,刺激和破坏敌人的正常心理状态来达成心理作战目的。现代战争中的以“声”治敌主要表现有:一是巨声。即利用各种震

耳欲聋的呼啸声、爆炸声和轰鸣声等,给对方心理造成震撼和压抑,促其心情紧张,惊慌失措。如美研制的第三代燃料空气弹,其爆炸威力比同等重量的 TNT 炸药高 9~10 倍,可产生强大的心理毁伤力。美军在阿富汗战争和伊拉克战争中,所使用的“超级炸弹”对阿富汗塔里班武装人员和伊拉克官兵所产生的失败心理有重要作用。二是微声。即运用高技术减弱武器装备原有的轰鸣声或爆炸声,使其发出微弱的声音,如,许多国家研制、装备的微声飞机、微声坦克、微声炸弹、微声手雷等,它容易使人失去警觉,给人造成心理突然感,使人不得不感到死神随时光临,从而生成无法防御的恐惧感。如利用频率低于 20 赫兹的次声波作用于人体肌能,能导致对方人员惶惶不安、神经错乱,甚至内脏受破坏而死亡。三是怪声。即利用高技术手段使武器发出毛骨悚然的恐怖声、揪人心肺的尖叫声、刺激神经的撕裂声等怪叫声,改变和破坏对象的正常心理平衡,造成沉重的心理负荷,甚至神经崩溃。此外,还可以制造突然的声响或维妙维肖地模仿某种声音,给人的心理造成莫名其妙的感觉,吸引和转移对象的注意力,使其失去对原有事物的注意,甚至产生惊慌不知所措。

⑥以“光”治敌。以“光”治敌,就是运用高技术武器装备在战场上突然造成多种奇异的光,刺激对方的心理,从而使其心理发生异变,或为之紧张,或视觉模糊,进而出现心理失常。如,利用耀眼的强光,神秘的微光,迷乱的色光,惶惑的动光,焦灼的热光,恐怖的冷光,毁伤性的激光,或综合多种光形成光怪陆离、满目凄惨、恐惧、眩晕的心理刺激信号等。目前正在试验并已崭露头角的激光炫目武器和高亮度弧光武器。激光炫目武器是一种低能激光发射器,它可对敌方起到干扰、压制和阻遏作用,甚至产生强烈的心理威慑。英国研制的一种名为“激光炫目瞄准具”装置就已服役多年。而原苏军就曾在太平洋对美军一架战斗机进行了激光袭击,结果使飞行员失明约 10 分钟。

⑦以“物”治敌。以“物”治敌,就是针对对方对物的需求,通过运用物质手段,或施与其所急需的带有宣传内容的物品等形式来感化对方,或破坏对象的社会活动秩序,造成对象心慌紧张,刺激和影响其心理,形成有利于我而不利于敌的心理态势。实物攻心直观性强,人情味浓,具有看得见、摸得着、用得上的特点,容易为对象所接受,有利于缓和对方敌对情绪,输送己方特制的心理信息,同时,也不排除使用具有一定杀伤、破坏、干扰和搅乱对象社会生活的物质性攻击,进而达成心战目的。实物“治”敌的心理战形式多种多样,如饮食物、衣物、日用品、节日礼品、纪念品等,这些是战场战术心理战经常采取的实物治敌形式。但在特殊环境状态下,为了特殊的心理战目的,也往往针对具体心战对象采取具有个别性的心理战行为,达到攻心的具体目的。如,利用金钱(汇



入个人银行账户巨款、赠送个人银行储蓄卡、银行支票)、宠物、工艺品、首饰、药物(保健品)、稀世珍宝、行走工具、文物(古玩)、名人字画、女色、高档生活享受、安全用品、赌博等。除此之外,为了达到一定的心理毁伤作用,也不排除利用包括毒品、军火、生物在内的心理战实物攻心形式。

⑧以“网”治敌。以“网”治敌,就是通过计算机网络系统,制造和传播计算机病毒,设置逻辑炸弹,发动黑客攻击,实施信息影响、诱导、轰炸、阻塞、迷盲、干扰、威慑和欺骗等,攻击其神经系统,以摧毁其心理支柱。随着信息化社会的不断发展,人类对网络信息空间的依赖愈严重,则利用网络实施心理战所发挥的作用愈大。在未来信息化战争中,电脑专家可把计算机病毒输入对象国的程控电话交换机系统,使其所有的固定和移动电话全部失灵,可给对方造成惶恐不安的情绪反映;在网络系统软件中开通“天窗”或“暗门”,利用预先设置的计算机“逻辑炸弹”,或释放电脑“寄生虫”等,可破坏对方电脑网络数据库,瘫痪对方指挥系统,捣毁对方经济、金融和电力运行秩序,干扰和破坏对象的正常社会生活秩序,使对方战争程序被打乱;通过网络信息攻击和实体摧毁,对其进行信息封锁、信息遮断、信息肢解、信息渗透、信息欺骗等,使其丧失信息获取、处理和传递能力,给对方造成剧烈的心理杀伤,从而取得巨大的作战效能。

## 第四篇 心理战战法知识

### 242 什么是心理战战法? 其形成和发展是怎样的?

心理战战法,是指心理战实施者运用各种心理刺激信息实施心理作战的形式和方法。简之,遂行心理作战任务的各种心理战方法的统称。心理战战法是达成心理战目的的必备条件,是保证心理作战主动权、赢得心理战胜利的重要因素,决定着心理战实施的成败。它能以柔克刚、以弱胜强,是现代心理战指导者和各级指挥员必须熟知和掌握的重要手段。心理战战法,是随着心理战的出现而应运而生的。在原始部落之间的对抗中,他们或令鼓手敲击战鼓,壮大己方士气而令对手胆寒;或令“士兵”给脸部涂抹色彩以装扮成魔鬼,使对手望而生畏;或杀气腾腾,怒声冲天,使对手胆战心惊;从而挫败对方的战斗意志,向己方屈服。同时,人类发挥自身的先验认识力,以具有某种力量、心理寄托的物体,作为自己的偶像或图腾的象征,凝聚、团结和号召部落或群体的重要方式。其中,就有构筑心理防线以抵御侵略、维护统治,加强组织,确保己方生存和发展的作用。古代中西方皆有许多成功的心理战战法实践经验,中国古代兵学中崇尚“道”、“义”的心战作用和影响,蕴含着丰富的心理战战法思想。西方近代军事家有关战略中精神因素的理论推动了心理战发展。现代意义上的有组织、有目的的心理战战法始于第一次世界大战,大规模运用了宣传战法;第二次世界大战中各国对心理战战法的探索和应用正式确立了心理战在战争中的重要地位,这一时期的心理战战法主要以无线电广播、报纸、传单等媒介为载体。美苏两阵营冷战时期的心理战实践,使现代心理战战法取得蓬勃发展。冷战结束以来,随着世界战略格局的变化、各国发展战略对心理战的需要,以及现代科学技术的运用,心理战战法在科学化、系统化、规范化和信息化方向上取得了显著发展。

### 243 心理战战法的分类及其影响制约的因素有哪些?

心理战战法的实质,就是实施者运用一定的方法手段使对象按照一定的内在机制发生预期变化,从而发挥心理战影响功能的过程。其内容主要包括具体

心理战活动的方针、原则运用、目标选定、兵力使用、战斗指挥、组织协调、时机选择、战斗行动方法的运用和各种保障措施等。依据不同标准,可将心理战战法划分出不同类型。按其层次不同,可分战略心理战战法、战役心理战战法和战术心理战战法。按其类型不同,可分为心理战进攻战法和心理战防御战法。按其领域不同,可分为政治、军事、文化、外交、宗教、科技等心理战战法。按包括心理作战在内的作战样式和行动的不同可分各种作战样式的心理战战法、各种不同作战行动的心理战战法。按其信息传播媒介不同,可分为广播、电视、网络、传单、报纸、书籍、杂志、电影、电话(手机短信)、战场喊话和实物等心理战战法。按其方法不同,可分为宣传、威慑、诡诈、怀柔、干扰、胁迫、收买、欺骗、离间、感化和迷惑等心理战战法等。心理战战法在实际运用中处于被决定的地位,它的发展变化受到多种因素制约和影响。从整体上看,它受到政治、经济、文化、军事、宗教、科学技术和历史传统等因素的制约,其各因素形成的综合实力从根本上决定心理战战法的强度和效能,政治的进步与否是心理战战法取得成功的根本,经济是心理战战法运用的物质基础,文化是心理战战法效能产生的关键条件,强大的军事是心理战战法取得成功的坚强后盾。通常情况下,通过运用提高政治文明水平、繁荣经济发展、增强民族凝聚力和塑造良好国际形象等无形资源,往往对心理战战法作用具有深远影响。从具体作战来看,军事思想、武器装备、作战对象、作战指导、战场环境、指挥控制、作战行动特点,以及指挥员素质等对心理战战法有直接影响。

#### 244 心理战进攻战法的类型、构成及其运用的基本要求有哪些?

从发挥心理战作用的内在运行机理入手,对心理战战法的切入点、效应过程、运筹谋略和组织实施程序等统盘设计,可将心理战战法分为功能型、谋略型、内容型和程序型等战法。功能型战法包括:攻心宣传、情感影响、理性感召、动机强化、意志瓦解和心智诱导等。谋略型战法包括:先声夺人、全维造势、多向攻心、善借外力、因势利导、直击要害、离间策反、虚实结合和软硬兼施等。内容型战法包括:政治瓦解、经济施压、外交封杀、军事威慑、文化渗透、理论慑服、谋略欺骗、法制制约、舆论控制和特种打击等。程序型战法包括:明确作战任务、搜集信息情报、加工制作信息、组织相关行动、实施媒介传播、调整政策策略、评估作战效果等心理战战法。在心理作战活动中,作战双方综合运用多种战法,或宣传真理、捍卫正义,或斗智斗勇、机诈权变,成隐真示假、制造错觉,或传谣散惑、干扰军心,或控制舆论、操纵民意,或精神威慑、制造恐慌,使现代心理战战法呈现出丰富内涵。“法有定论,而兵无常形”,“善用兵者,无不正,无



不奇,使敌莫测”<sup>①</sup>。组织运用心理战必须依据不同战争的目的、性质和特点,因时、因地、因敌实施心理战战法。“故兵无常势,水无常形,能因敌变化而取胜者,谓之神。”<sup>②</sup>运用心理战战法必须紧紧围绕心理战目的、性质和要求,科学研究和选择与心理战目标相适应的心理战战法;必须以符合对象心理发展、适应心理战客观规律、具有强大生命力的科学先进的心理战理论为指导,大胆创新;必须符合心理战战场环境的客观实际,因地、因时、因“心”制宜,切忌主观臆断;必须加强对作战对象的心理研究,及时获取、准确了解和掌握心理战对象的相关情况,为制定和采取心理战战法提供坚实的心理战信息基础;必须熟知和掌握敌我双方心理战装备技术的特点、性能和使用要求,使战法建立在装备技术的现实基础之上,巧借敌利,随机就势,因形制变,扬长避短;必须广泛发动群众,群策群力,在群体心理互动、智慧和灵感的良好交流碰撞中集中集体智慧,不断丰富和发展心理战战法;必须在继承心理战优良传统的基础上,立足自身实际,与时俱进,充分发挥自身心理战战法的特色和优势。有效的心理战战法,是客观基础与主观能动性的统一,是注重技术与讲究谋略的统一,是继承传统与开拓创新的统一,是科学性与艺术性的统一。随着高新科学技术发展和社会全面进步,对心理战战法的要求将越来越高。在信息化战争中,在高度精确化、智能化、数字化和网络化的信息战场上,制信息权的争夺就意味着制心理信息权的控制和争夺,作战双方将围绕制网络权展开认知体系和信息价值系统内的心理战战法的全面较量,尽可能使对方产生心理错悟,从而在心理战战法上不断有更多的创造和发展,信息心理威慑、信息心理讹诈、信息心理欺骗、信息心理诱导、信息心理规劝等心理战战法的运用,将大大增强心理战攻击的力度和效果。

#### 245 心理战战法的主要功能有哪些?

心理战战法,是实现心理战目标的重要途径。战法运用得当,其功能被尽善尽美地发挥,就会产生事半功倍的效果,反之亦然。心理战战法的主要功能:一是直接为心理战效果服务。针对不同的心理战对象,无论采用何种战法,都是用来增强心理战效能,直接为心理战目标的实现面服务。二是降低心战对象的行为自觉性。心理战的本质是攻心夺气。运用一定的心战战法,使心战对象丧失行动的信心,易听信谣言,轻率行动;或促其一意孤行,刚愎自用。三是使

① 《唐太宗李卫公问对》卷上

② 《孙子兵法·虚实篇》

心战对象产生消极心理。采取一定的心战战法,可扩大对象的心理信息损伤,给对象造成心理上混乱,形成思想上压力,使其产生诸如:恐惧、悲伤、沮丧、烦躁、失望、多疑、不满等各种消极心理,从而达到消弱敌方士气,动摇对方意志等心战目的。四是干扰作战对象的行为果断性。在对方意志受到影响的情况下,会导致对方犹豫不决,顾虑重重,决策失误或情况不明就仓促行动,陷入被动和挫败。五是促成心理作战优劣转化。心理战中谁的谋略胜人一筹,战法运用出神入化,谁就能掌握心战的主动权;即使敌武器装备占优势,己方也可通过高超的心理战战法赢得主动,陷敌于被动、挨打之地,达到“剑不如人,剑法胜于人”的作战效果。

#### 246 什么是宣传?它在心理战中的作用如何?

现代意义上的宣传,是指有目的地生产和扩散信息,并试图以此感染和控制受众思想、心理和行动的信息生产和传播行为。它是人类社会文明和进步的一个重要特征和标志,是心理战中最常用、最有效的方法之一。宣传的实质是一种信息交流、传递的过程,这与心理战的本质非常吻合,使宣传天然就适用于心理作战。两者之间的默契使宣传在心理战中的作用显得非常突出,也使国内外许多专家和学者对于宣传在心理战中的重要地位给予了充分肯定。在我国历史上真正将“宣”和“传”这两个字合为一个具有相对固定意思的词语,是1600多年前东汉末年的陈寿。他在《三国志·蜀·彭传》中写道:“先生(刘备)亦以为奇,数令宣传军事,指授诸将,奉使称意,识遇日加。”这里的宣传主要是指传授命令指示等。毛泽东在古田会议决议上就曾指出:“红军宣传工作的任务,就是扩大政治影响争取广大群众。由这个任务之实现,才可以达到组织群众、武装群众、建立政权,消灭反动势力,促进革命高潮等红军的总任务。所以红军的宣传工作是红军第一个重大工作。”<sup>①</sup>《中国大百科全书·军事卷》中认为:“心理战,是通过宣传和其他活动从精神上瓦解敌方国民及其军队的一种手段。”英国学者在《简明不列颠百科全书》中对心理战定义时也认为,“心理战是在必要的军事、经济和政治手段支持下,利用宣传来反对敌人。这种宣传一般是为了瓦解敌人,使其丧失斗志。”这些论述,都从不同角度证明了宣传在心理战中的突出地位和作用。

<sup>①</sup> 中国人民解放军总政治部办公厅编:《中国人民解放军政治工作历史资料选编》第1册,解放军出版社,2002年7月版,第349页。

## 247 大众传播宏观社会效果理论及其在心理战中的作用如何?

①“议程设置”理论。该理论认为,大众传播是受众获得信息、形成公众意识和社会舆论的主要渠道,同一时期的新闻传播媒体对现实各种议题的报道程度决定受众对议题的认知度和关注度。媒介虽然不能决定受众“怎么想”,但是通过媒体对议题的侧重、频率和数量等,却能诱导受众“想什么”;报道哪一方面议题的比重越大,受众对该议题的认知越显著,就认为该议题是“重要的”。在心理战活动中,议程设置往往被直接运用于“先声夺人,先入为主”的攻心活动中,其价值在于对“重大事件”和“重大行动”的“命名权”和“定义权”的占据、控制。

②“培养”理论。该理论认为,人们超过对客观现实的估计,往往是与大众传播媒体传播的“象征性现实”联系在一起的。根据这一理论,新闻心理战应通过电视、广播和网络等新闻媒体,以画面、文字和声音塑造出生动活泼、形象直观、富于感染力和多种多样的“象征性现实”,并以此情境向对象传输,起到新闻攻心之目的。在心理战活动中,它常常被广泛应用于心理信息的传播,通过大量制造各种高信度的“象征性现实”和“图景”,创设受众的“想象空间”,影响和改变受众的想像图式、思维定势和价值观念,从而实现对受众的心理控制。

③“沉默的螺旋”理论。该理论认为,个人表明观点之际首先要对周围的意见环境进行察析,当发现自己属于“多数”或“优势”意见时,他们便倾向于积极大胆地表明自己的观点;当发觉自己属于“少数”或“劣势”意见时,一般人就会迫于环境压力而转向“沉默”或“附合”,从而使“多数者”成为主流和代表。在心理战活动中,“沉默的螺旋”常常被直接运用于“集中造势,形成强势”的攻心活动中,其价值在于通过“信息轰炸”和“舆论造势”形成多数人的意见或民众公论,主导社会心理和社会意识,控制社会舆论意识流。

## 248 心理战宣传的作用形式主要有哪些?

心理战宣传的作用形式,主要指心理战宣传的外部结构和作用的表现形态,它与宣传的内容相辅相成,在接受宣传内容指导的同时影响宣传内容,在宣传的整体构成中占据重要地位。心理战宣传的作用形式作为一种重要战法和特殊的作战行动,必须根据客观情况和实际需要采取相应的作用形式,它对于充分发挥心理战宣传的作用,提高心理战宣传效果有重大影响。心理战宣传的作用形式主要有:压制宣传,污染宣传,渗透宣传。



## 249 什么是压制宣传? 其实施方法有哪些?

压制宣传,是指在己强敌弱的态势中,运用强大和先进的宣传手段,制作庞杂的宣传内容,辅之以对敌宣传手段的火力摧毁和电子干扰,彻底压制和消灭敌方宣传,占领一切信息传递渠道,保证己方在所有相关宣传领域内的绝对优势。在战争状态下,主要表现为控制和掌握制新闻传播权和舆论宣传主导权。如在海湾战争中,多国部队就集结了美陆军5个心理战营和2个心理战大队、美空军193特种作战大队和欧洲总部心理战特遣大队,动用各类飞机散发了涉及33条不同内容的2900多万份传单和15万台定频收音机,组建了66个高音喇叭小组和“海湾之声”无线广播电台。多国部队还建立了严格的新闻审查制度,规定任何新闻都必须经过多国部队的检查,并要求新闻机构与之密切配合,保证外界只能知道多国部队想让他们知道的信息。为了彻底消灭伊拉克的声音,多国部队还使用了多种电子和火力装备对之进行干扰和打击,使伊拉克的内外通讯几乎完全断绝,许多伊军指挥官甚至只能从多国部队的广播和传单中了解军情,从而根本上瓦解了伊拉克与多国部队打宣传战的基础。可见,在海湾战争中,多国部队进行的是一场成功的心理战压制宣传。实施心理战压制宣传的主要方法:实施火力打击,摧毁敌进行宣传的物质基础,如人员、有线与无线通信设备等;实施高强度、不间断、全频谱的电子干扰,阻塞敌电子通信,形成敌信息盲区;通过不同角度对敌进行大量的心战信息灌输,使对方在别无选择的情况下有意或无意地接受我方心战信息的影响。实施压制宣传的实质是在造成对方正常信息获取量不足的基础上,形成对方对信息的心理需求,并利用这一需求实施心战信息灌输。它的优点在于可以保证对敌宣传的全方位实施。但由于这种宣传形式容易导致内容有很强的倾向性,有时不一定能够达到预定效果。

## 250 什么是污染宣传? 其实施方法有哪些?

污染宣传,是在敌我实力相当,无法有效抑制或摧毁敌宣传的情况下,采取各种手段和技巧污染对方宣传,削弱其信用度,使敌宣传无法或难以影响受众,最终形成宣传优势。如在第二次世界大战中,英国当局在认为对德国公开的“哈哈勋爵”等电台实施干扰可能不会有良好效果时,就寄希望于通过抓住对方宣传中的漏洞予以反击,减低对方对公众的影响力。英国宣传部门为了达成这一目的,采取了多种措施,如,指定专人每7天写一篇稿件,对过去一周来德国广播中的恶意诽谤内容进行反击,并组织力量及时对德国广播中夸大、渲染

的成分进行揭露。英国的这些手段在战争的中后期发挥了巨大作用,德国广播大部分内容尽管在战后的研究中被发现是真实的,但当时仍然在听众中逐渐失去了市场。在这场宣传交锋中,英国在意识到无法压制对方宣传时,坚持不懈地采用了污染宣传形式,最终取得了较好的效果。污染宣传的主要方法:通过一定时期的资料收集和分析观察,摸索敌宣传规律,利用敌方不同宣传渠道和不同时期所发布内容中相互冲突、有逻辑问题和模糊不清的地方进行批驳;通过各种事实分析或专家评论促使受众形成敌宣传的不公正、爱说谎、言行不一致等不良形象。实施污染宣传必须在充分准备的基础上,抓住敌漏洞进行重点突破,逐步削弱受众对敌方宣传的信任。

#### 251 什么是渗透宣传?其实施方法有哪些?

渗透宣传,是指在敌强我弱的背景下,采取各种可能的方法,利用一切可以利用的途径发布己方声音的宣传形式。在科索沃战争中,北约想尽一切办法试图消灭南联盟的宣传力量,使南联盟的宣传力量锐减80%以上,但南联盟充分发动群众,全力争取各方的支持,通过邀请外国记者、举办音乐会、组织示威游行、建立有线通信网和开设互联网战场等方式,始终保持了内外通讯的畅通,使世界听到了不同的声音。南联盟采取的这种逆境中求生存的宣传形式,就是我们所称的渗透宣传。实施渗透宣传的主要方法:尽力将问题放在国际舞台中,使敌无法独自操纵事件的发展,并利用各种国际场合发出自己的声音;集中己方有限的资源于敌方无法完全阻塞的信息通道进行宣传;激起己方民众同仇敌忾的气氛,促使己方民众开展自我宣传;通过各种方式争取第三方,特别是外部民众的力量来帮助己方宣传。实施渗透宣传中应当注意的是,宣传在保护己方不受敌信息影响的基础上重点激起外部民众,甚至是敌方民众的同情与支持。如,2003年2月15日,在全世界5大洲60多个国家600多个城市中,上千万群众举行游行示威,反对美国对伊拉克动武,其中就包括几十万美国民众。这一事件的发生与伊拉克各种形式的渗透宣传是分不开的。

#### 252 心理战的宣传方法有哪些?

方法是解决问题的思路 and 程序,它需要根据客观情况的变化而不断变化,这一规律决定了心理战的宣传方法在理论上是多种多样的。主要包括:以心理战的宣传信息来源和背景为依据可分为白色宣传、黑色宣传和灰色宣传;以心理战的宣传信息种类为依据可分为言语宣传、图文宣传、电子宣传、音像宣传;以心理战的宣传内容性质为依据可分为真实宣传和欺骗宣传。

### 253 什么是白色宣传? 其优、缺点有哪些?

白色宣传,是公开的和丝毫不加任何伪装的宣传活动。它不隐瞒自己的身份,公开表明信息来源,其宣传者身份与宣传内容基本上是确定的。白色宣传的最显著特点是公开性。其优点:它代表发起人的官方立场,是发起人目的正式表露;利用国家的地位和威望,代表政府权力态度,具有权威性;直截了当地宣传自己的思想和行为,促使对方明了己方的态度、立场和观点;可反驳对方的声明、断言和评估等荒谬、错误。其缺点:对目标对象来说,它是“敌人”的思想观点,会以很强的戒备心理自觉抵制和排斥其影响;信息施放者作为官方“喉舌”所表达的主题必须符合发起人的意图和要求,易受其限制和束缚;宣传信息难以轻易进入对象信息传播渠道,与对方宣传活动竞争难;与对象所受宣传信息相比,有一定的脆弱性。实施白色宣传,必须把握宣传对象的心理特点和活动规律,讲究宣传技巧。提高白色宣传效果:必须注意针对对象的心理定势,解除对象的戒备心理,消除对立情绪,增强认同感;力求宣传内容真实、客观、可信,注重宣传的形象性和艺术性;注意语言和文字合乎对象的民族语言习惯,避免语言和文字障碍,缩短与对象的人际距离,增强亲切感;避免使用侮辱性和不友好的称呼用语。

### 254 什么是黑色宣传? 其优、缺点有哪些?

黑色宣传,就是隐蔽真实信息来源,有意假造或隐蔽宣传者的宣传形式。这种宣传要求巧妙、逼真,要能以假乱真。黑色宣传的突出特点是神秘性、欺骗性,属于一种秘密活动。它常常假装是从敌方国土或敌占区、敌盟国当中发出来的,需要熟知当地语言、风俗的专业人员和灵巧的播音发送设备。黑色宣传尽管不像白色宣传那样广泛运用,但在战争时期它给对方所造成的破坏性影响却能像毒素一样滋生蔓延。黑色宣传的主要优点:可以向特定对象提供及时信息;借助敌方内部的信息,易造成对方错觉,分化其政治立场,瓦解对方的士气;可采用其他宣传所不能采取的话题和手段;易于混淆敌方的宣传,使其自相矛盾,迫其开展代价高昂、困难重重的反宣传战;给敌方的反宣传造成障碍。其主要缺点:技术性高,难度大;严格的保密要求和长远的行动计划限制了其灵活性;需要大量努力进行伪装;隐蔽在对方领土上的人员设备易被对方发现、控制和消灭等。



### 255 什么是灰色宣传? 其优、缺点有哪些?

灰色宣传,是不表明宣传者面目,不说明信息来源,宣传对象无法判定宣传者身份的宣传形式。它有近乎第三者宣传的效果,是一种伪装性、破坏性和离间性的宣传方式。灰色宣传的主要优点:可避“宣传”之嫌,使对象觉得比较亲切、客观,貌似公正;运用特殊的宣传内容,不影响宣传者的名声;起到试探作用,而不是暴露宣传者的真实面目;可巧妙地运用敌方的话题和术语,使其感到像是己方的宣传;可以不透露真正信息来源的情况下,尝试谈论和宣传一些新话题。它的缺点也很明显,主要有:一是局限性。既要隐蔽宣传者的面目,又要具有一定的权威性,难度很大。二是经不起严格的分析,容易受到反宣传的影响。这种宣传常采用“据报道”、“据透露”、“据可靠消息”等模糊字眼,易使对象感到扑朔迷离,真假难辨。在信息化战争条件下,若自身通讯不灵,信息传播不畅,这种宣传往往会乘虚而入,产生巨大消极影响。

### 256 言语宣传及其应注意的问题是什么?

言语宣传,是指主要通过语言来表达和传播宣传信息的宣传方式,它包括面对面宣讲、战场喊话和广播等。言语宣传直接明了,在特定环境下感召力强,在瓦解敌军、教育俘虏的工作中往往可以发挥巨大作用。如解放战争中,中国人民解放军为了解决 1946 年后迅速变得突出起来的改造大量国民党军俘虏的现实问题,创造性地开展了“诉苦运动”,极为有效地唤醒了众多出身于贫苦农民家庭的国民党官兵,使之很快转变成中国人民解放军的中坚力量。那时的“诉苦运动”,就是一种言语宣传。言语宣传应注意:在围绕事实、针对受众实际情况的基础上充分利用语言艺术,声情并茂,运用受众易于、乐于或习惯于接受的语言形式,结合生动感人的内容,力争调动受众情绪,形成情感共鸣。

### 257 图文宣传及其应注意的问题是什么?

图文宣传,是指通过图像和文字来表达和传播宣传信息的宣传方式,它包括传单、标语、画册、书籍和报刊杂志等。图文宣传由于制作简单、成本相对较低、通俗易懂、传播快而广的特点而受到重视。传单在图文宣传中的地位尤其重要。据统计在朝鲜战场上美军平均每月散发传单 3500 万份,在抗美援朝战场上美军共散发传单约 160 亿份;在海湾战争中,多国部队散发传单 2900 余万份;美英在伊拉克战争中,投撒传单 6500 余万份。这种对传单大量使用的行为足以证明图文宣传在心理战中的重要地位。在进行图文宣传的过程中应当注

意:图文本身的颜色应鲜快明亮,能够迅速引起受众的注意;图文宣传应图文并茂,能够引起受众阅读的欲望;图文应具有一定的内涵,暗示性、启发性和感染性强,能够引起受众的反思,进而影响受众。

#### 258 影视宣传及其应注意的问题是什么?

影视宣传,是指通过影片、电视等多媒体手段来表达和传播宣传信息的宣传方式,它包括电影、电视、全息投影等。影视宣传在心理战的宣传中有很重的份量,如美国的好莱坞影视在宣传美国的生活方式、人生观和价值观方面起到了巨大作用,影响了全世界大批青年。影视宣传内涵丰富,形象生动,能够使宣传对象产生身临其境的感觉;感染性和渗透性强,能够使受众在不知不觉中受到影响。它成本较高,需要的设备相对复杂,内容制作比较繁琐,并且需要受众有时间和精力观赏影视。影视宣传应当注意:由于影视本身是信息量非常庞大的事物,因此,在宣传过程中,一方面,必须突出所要宣传的内容和信息;另一方面,应当利用信息量大的特点,避免直接的说教,可通过相关内容引导受众接受信息。

#### 259 真实宣传及其应注意的问题是什么?

真实宣传,是指通过对客观真实情况的描述来引导宣传对象,达成某种目的的宣传方式。在战争复杂多变情况下,人们对事物的认识易出现扭曲,一方面人们期望真实,另一方面又害怕被欺骗,这样一来在人们的认识中“真实”就未必体现为真实,这同时也使如何利用真实引导宣传对象进入预设的心理和思维状态,就成为了一种心理战艺术。第二次世界大战时,德国在进攻波兰的前一天将其进攻计划“白色方案”通过新闻媒体公之于众,可人们怎么也不相信德国人会将这么重要的方案公开,但当德军按照计划行动起来后,人们才知道又上了德国人的当。在真实宣传实施过程中要注意:应当根据实际的需要,通过公开的或秘密的渠道使对方获取信息,而在宣传的内容上既可以是对事实的全面阐述,也可以是对事实有侧重的说明,使真实宣传有利于自己。

#### 260 欺骗宣传及其应注意的问题是什么?

欺骗宣传,是指通过虚假的或真假相掺的信息诱导宣传对象进入预设思维和心理状态的宣传方式。欺骗宣传在心理战的宣传中占有很大的比例。据英国第二次世界大战后的统计,各国在战中宣传的各种重要信息中有40%是完全虚假的,真假相掺的占53%,而完全真实的仅为7%。而在伊拉克战争中,美

伊双方所实施的心理欺骗宣传,达到了登峰造极的程度;因为“谎言”误导国内民众和世界舆论,使美国总统布什和英国首相布莱尔在战后受到国内反对派的强烈批评和指责。欺骗宣传在心理战的宣传中占据重要地位,其具体形式非常繁杂,但归纳起来主要为:制造和煽动谣言;通过权威媒体对相关信息进行正面或侧面的报道和证实;通过权威人士或专家的评论来诱导等。实施欺骗宣传要注意:宣传的内容应当依靠或结合某种事实,具备一定的 factual 基础;欺骗应当逻辑严密或使对方迫于某种形势而无法反驳;欺骗宣传应当尽量不损害己方宣传的形象和长远利益。

### 261 心理战的宣传技巧主要有哪些?

①信息内容应精简和通俗。信息内容精简和通俗是指宣传内容应当简短扼要并容易被受众所理解和接受,这是宣传内容发挥作用的基本要求。毛泽东早在1929年谈到宣传工作时就曾指出:“宣传文字要简短,使他们顷刻间能看完,要精警,使他们一看起一个印象。”<sup>①</sup>这是老一辈革命家通过实践对心理战的宣传的一个真理性认识。因为在敌我双方的斗争中,由于纪律、工作的约束,以及对敌方宣传的不信任,使宣传对象不可能或不愿意一次投入足够的时间和精力去关注敌方的宣传内容。这样,宣传者在宣传信息的内容制作方面应当在不减低宣传吸引力的基础上,尽量以最精简的方式表达需要表达的意思,尽量以最通俗的方式降低对象对信息的理解难度,节约对象看完和理解一项信息的时间。而要达到宣传信息内容的精简和通俗的效果,就必须充分研究受众的具体情况,如知识结构和水平、语言习惯和交往方式等,并对内容反复锤炼,去除一切废话。

②信息传播应反复和持续。信息传播反复和持续,是指信息在一定的限度内不间断地重复影响受众,达到效果的累积和叠加,最终促使受众思想产生变化或采取某种行动。中国古代有个故事,说的是古时有个叫曾子的人,他非常孝顺母亲,可是当有人一天三次欺骗曾母说曾子在外面杀了人后,曾母在曾子回来的时候害怕地翻墙逃走了。与此相似的是,纳粹德国的宣传部长戈培尔也有一句名言——“谣言重复千篇就成为真理”。这两个事例,从不同角度说明了信息的反复和持续对于加强信息效果的重要性。这一观点,在心理学中也可找到理论根据。在强化研究中,心理学家普雷马克指出,个体从事的任何一对

<sup>①</sup> 中国人民解放军总政治部办公厅编:《中国人民解放军政治工作历史资料选编》第1册,解放军出版社,2002年7月版,第353页。



反应或活动,发生频率高的总会强化发生频率低的,这就是目前应用非常广泛的普雷马克原则。在将这一原则运用于信息的反复和持续来加强信息效果的研究之前,可以将信息在对象面前的反复和持续出现设定为 A,将对象对信息的理解和信任设定为 B,那么,根据普雷马克原则,当 A 的频率提高时,B 的频率也会相应提高,即信息的反复和持续能够加强宣传对象对信息的理解和信任。这对于心理战的宣传的研究非常重要。要做到信息传播的反复和持续就应当针对受众的客观情况,在一定的限度内,通过不同的人物、形式和手段,从不同角度对同一内容进行反复和持续地阐述。

③传播渠道应显著和复合。传播渠道的显著和复合,是指利用的传播渠道应当保证信息能够到达受众并引起受众的注意。在复杂的战争环境中,宣传对象所要面临的信息层出不穷,使宣传对象对要注意的信息有了更强的选择性。这就要求宣传者应当通过对比、夸张等方式强化宣传渠道的吸引力,增强宣传对象对宣传内容的注意,如,在绿色的背景中打上红色的标语、用全息投影在空中打出立体图像、用人造云彩形成文字、用飞行特技在空中进行表演等。但同时应注意的是,单纯讲求某种显著的宣传渠道并不一定能取得好的效果,因为战场上各种强刺激信号的出现,随时会导致宣传对象注意力的转移。因此,宣传在传播渠道上应在显著的基础上实现复合,多种方式并用,保证宣传对象能够反复、持续和多重地接触宣传内容。

#### 262 宣传心理战在战争不同阶段的主题应是什么?

战争之前,宣传心理战的一般主题是先行造势,宣传战争的正义性和合法性,为发动战争提供良好的舆论环境;它既要整合国内舆论、争取国内民众的支持,又要争取国际舆论、获取法理和道义上的支持,为发动战争营造良好而广泛的心理氛围。战争进行中,宣传心理战的一般主题是通过媒体不断彰显军事打击的效果,对敌实施欺骗和诱导,揭露敌方的虚假宣传信息,控制媒体、防止不利信息传播,配合军事打击实现“软”、“硬”杀伤实现双赢。战争结束时,宣传心理战的一般主题是反复宣传战争的合法性和进步性,修补战争中道义上的缺失,达成政治目标的圆满实现。如对战争具体目标的误判、误炸和误伤的宣传阐释,树立己方良好的人道主义和正义形象,营造对己方有利的社会舆论环境。

#### 263 什么是首因效应?它是怎样产生的?心理战中如何运用?

首因效应亦称“优先效应”、“初次效应”、“第一印象”、“第一次感知”和“先入为主”等。心理学研究证明,人们对事物的初次印象往往可留下难以消

除的印记。首因效应,是指人们在社会实践中对感知对象形成的初次印象影响了后来认知的现象。它具有鲜明性、稳定性、定势性和节约性等特点。首因效应有一致性与非一致性之分,初次印象影响了不变的知觉对象的后续认识,是一致性效应;初次印象影响了变化的知觉对象的后续认识,是非一致性效应。其产生的主要原因:一是首次强烈印象没有任何参照的作用。二是其效应过程未受到接受信息的后摄抑制作用,后续信息受到前摄抑制的作用。三是第一信息印象往往属新奇、陌生和新颖独特的信息刺激所致。四是它是在接受主体毫无警觉的情况下发生的。五是第一印象信息往往被优先得到注意、加工和定型,且不易忘记,而影响往后的知觉活动。先入为主的首因效应在心理对抗活动中被广泛运用,通常实施者要对第一次攻心活动精心组织、策划,力争井然有序、生动活泼、和谐自然而又无懈可击,一开始就给对方留下难以消除的有利于己方的印记;要以简捷明快、朴实风趣、声情并茂、寓意深刻和留有回味的攻心宣传打开对方警惕的心扉;在处理好第一件意外突发事件时,要表现出高度的灵活机智、快速应变的能力,给对象以沉着稳重、精明能干和善于处事的印象;同时,实施者善于及时克服和纠正错悟的第一印象而导致的不良心理战结果;注意维护对作用对象已经产生的第一印象良好结果,增强“第二印象”、“第三印象”的信息刺激敏感度和新鲜度,以达到准确认知心战对象及对其攻心之目的。

#### 264 什么是近因效应?它是怎样产生的?心理战中如何运用?

近因效应亦“近期效应”、“新近效应”、“现实效应”和“末端效应”,是指在社会实践中由感知对象的最近信息所形成的印象影响了对其以前认知的现象。心理学研究证明,在知觉陌生人时首因效应作用最大,在知觉熟悉人的新异表现时近因效应作用最大。它具有最近性、新奇性和强烈性等特点。其产生的主要原因:一是知觉对象最近印象属新鲜的、奇异的信息。二是知觉对象的信息刺激强度较大,价值较高,大大弱化了首因效应。三是知觉对象的新近信息突出而清晰,经济而便捷,没有倒摄抑制。四是由于警惕首因效应、或最初印象未得到巩固、或最初印象被消退,凸显了最近印象的影响。近因效应被广泛运用于心理战活动之中,要求实施者必须注重心理战活动新近信息的特殊影响,以“忘我”的心理、舍身处地为对象着想,增强心战信息的同振共鸣效应;在加工制作心战信息时,提高其与背景信息差异,增强新奇性和清晰度;注意利用多种渠道传播心战信息,加大心战信息传播的刺激强度,提高心战末端信息的价值和意义。同时,心理战实施者应注意克服对象近因效应对自己的消极影响,用

全面、历史、发展和辩证的眼光审视对象及其反应。

#### 265 什么是自己人效应?它是怎样产生的?心理战中如何运用?

在心理互动中将对方视为第二自我,使双方心理距离拉近,相互没有心理压力和戒心,更无须心理防范,达到心理吸引、情感共鸣、一点即通、一言即悟的境界,这种现象就是由自己人产生的,常被称为“自己人效应”。它具有亲切性、相融性、互通性、友谊性和换位性等特点。其产生的主要原因:一是双方在地缘生态、血缘亲情、文化纽带、身份认同、生活习性和传统风俗等方面有相当的一致性。二是空间距离较小,人员往来较多,在对待许多事物的态度、观点和个性等方面有相近之处。三是互动信息能够满足对方一定的需要和兴趣,有爱我、为我、适我之感。四是双方在教育水平、经济条件和社会价值等方面“门当户对”。五是双方在交往中个性心理特点互补性强,能相互依靠、相互依赖。六是有长期友谊合作、患难与共、大难相助的历史,“同病相怜”,在利益、兴趣和任务等方面存在共同需要。七是在接触、交往中遇到矛盾和冲突时,双方包容性大,有安全感和自尊感。利用和发挥自己人效应,是心理战取得成功的重要因素。心理战实施者要尽力缩短双方的心理距离,善于换位思考,在特殊敏感事件上与对象共同感受、共同体验、共同交融、共度难关;在涉及共同利益上,建立和形成一致思想,并依此促成自己的情感基础;尊重对方,把对象视为第二自我,放下架子,主动接近,积极沟通和了解对方,互相磨合,增进交往水平,直至同化为推心置腹的自己人;施放的心理刺激物能够满足对方一定的心理需要和兴趣,使对方确实产生爱我、为我、适我的心理感受;掌握相容、宽容的艺术,达到能容天下难容之人的“境界”;要力求做到与对方的需要一致或需要互补,能一致的尽量一致,不能一致的积极寻找互补因素;尽可能给对方一定的经济上、智力上、道德上、心理上和发展上等不同内容的补偿;不给对方以好为人师之感,或居高临下、咄咄逼人的态度,防止对方把己方当作异己者,从而形成心理隔距,乃至心理鸿沟;应积极寻机消除对己方的消极心理定势影响和不良的首因和近因效应,强化心理相融性,让对方喜欢自己。同时,要防止被对方自己人效应所利用,而导致被动。

#### 266 什么是晕轮效应?它是怎样产生的?心理战中如何运用?

晕轮效应亦称“光环效应”、“月晕效应”、“以偏概全效应”和“扫帚星作用”等,它是对事物的某些品质或特点有清晰的知觉,印象深刻、突出,掩盖了对知觉对象其他品质或特点的印象,像月亮所形成的光晕一样,向四周弥漫、扩



散,从而遮蔽了其他品质和特点,人们把这种现象形象地称为“晕轮效应”。它具有爱屋及乌、以偏概全、以点代面、“一俊遮百丑”、“一好百好,一坏百坏”、“抓住一点,不及其余”,甚至于造成“说你行你就行,不行也行;说不行就不行,行也不行”,这种心理效应带来的现实破坏和毁伤会成为“不服不行”的悲哀。晕轮效应具有过度类化性、弥散性和片面性等特点。其产生的主要原因:一是知觉对象具有鲜明而突出的某一特殊品质,使其他知觉信息成为背景。二是知觉对象中心性品质的影射和泛化影响。三是知觉者对被知者期望角色品质的影响作用。四是引起晕轮效应的某一品质的高强度刺激作用。五是知觉者对知觉对象其他品质信息掌握较少的情况下力求做出总体判断。六是知觉对象的个性形象有一定的外向性特点。七是知觉者对知觉对象的情感作用。在心理战活动中利用和发挥晕轮效应,必须准确把握知觉对象认知的活动特点和规律,捕捉其心理期望信息和敏感信息;精心设计能够满足和适应知觉对象的中心品质,科学制定心战信息主题;周密策划心战信息行动,打造使对象满意的特殊而富有魅力的形象;综合利用各种信息资源,力求促成中心品质向其他品质的传导和扩散;竭力抑制、干扰、阻止和否定不利中心品质传播的信息,推动正面信息传播的回荡效应,确立知觉对象对主导价值信息的垄断地位,等。同时,应注意防止和克服对象利用晕轮效应实施反心战,要有意识地加强与对象的沟通和交流,以获取更多、更全面的信息,善于进行综合分析判断;要随时提醒自己对知觉对象认知中是否有发生晕轮效应,克服片面的第一印象和首因效应,以及刻板印象的内化性影响;要善于透过现象看本质,特别是对愉悦性和社会期望性的品质信息进行识别,预防其引发晕轮效应,实施者要加强自身个性修养,培养严谨细致、全面系统、富于独立见解的整合品质。

#### 267 什么是从众效应?它是怎样产生的?心理战中如何运用?

从众效应,是指为适应团体或群体的要求而改变自己的观点和行为的现象,或者说是社会团体的压力下个人放弃自己的意见而采取与大多数人一致行为的现象,通常被称为“随大流现象”。它是现实社会中个体和群体经常经历和感受的一种重要的社会心理现象;其主要表现形式:表面从众、内心也接纳,表面从众、内心却拒绝,表面不从众、内心却接纳,表面不从众、内心从他众。从众程度可分为依从、认同和内化。从众效应产生的客观原因:团体或群体的性质,群体对个体的吸引程度,个体在团体或群体中的地位、威望和能力,团体或群体的一致性,团体或群体的气氛,公众舆论强度,规范化的社会影响,本团体是否得到较大的社会团体和上层权威专家的支持,从众问题的复杂程度等;

其产生的主观原因:年龄特点,性别差异,智力高低,情绪的稳定性,意志力强弱,渴望众人喜爱或害怕被大多数人拒绝,自我认知较低,过分谦虚,极端民主意识,缺乏独立性、没主见,拒绝恐惧感,人际关系意识较强,重视道德与权威,等。心理战进攻中有效地运用和发挥从众效应,就必须充分发挥社会精英人物的群体影响力,塑造共同意见;借助大众传播媒介的信息传播能量,营造众望所归的舆论环境和心理环境;促请有关国家和政府发表支持或赞同的言论,结成共同的联盟;揭示对方团体的反动、倒退的本质、危害及其没落的发展趋势;批判其逆历史潮流而动的现实行为,给对方指出反叛的出路;聚焦核心、关键人物的言行,吸引大众注意;组织策划重大媒体事件,诱导大众认知、情感和意向行为等。在心理战防御中有效地运用和发挥从众效应,必须增强团体的凝聚力和向心力,培养热爱集体、维护集体的团队精神;在积极、健康、向上的宣传活动中营造良好的社会环境;强化民主意识,善于容纳不同意见;抑制分裂意识,鼓励和促使群体达成共同意见;树立共同理想追求,建立共同利益,营造同生死、共存亡的心理环境;大力倡导高尚的群体精神品格,及时纠正和克服消极的模仿和从众行为;培养和形成互相关心、互相爱护和帮助,有利于个体成长发展和进步的群体氛围;充分发挥舆论领袖和权威人物的民意导向作用,引导公众的社会认知等。

#### 268 什么是刻板效应?它是怎样产生的?心理战中如何运用?

刻板效应,亦称“社会刻板效应”、“社会刻板印象”、“定型化”,是指社会上对某类事物形成的比较固定、概括和泛化的认知现象。它具有鲜明的社会广泛性、笼统概括性和固定标签性。常常作为社会上的人的分类方式而存在,在同一社会文化或群体中具有相当的一致性,忽略了群体中的个别差异,容易趋向两极,是人们认识外界事物的一条捷径,其实质是用对一个群体的固定、笼统的认知模式来看待和衡量活动变化着的个体。如,社会上许多人认为,美国人“民主、乐观、实利主义、有雄心”,英国人“爱传统、严肃、绅士、善于外交”,法国人“浪漫、热情、爱好艺术”;犹太人“精明、勤奋、聪明、贪婪”;德国人“有科学头脑、勤奋、聪明、有条理、守规矩”;老年人往往称青年人“嘴上没毛,办事不老”;等。它的产生和形成具有社会历史和思想认识根源,如同一的民族社会历史条件、社会生活、地理环境、经济条件、政治地位、文化水准,以及职业、地区、性别、年龄、地方特点等。它具有定型作用,有助于简化认识过程,但有时也容易产生片面或错误。在心理战中有效地运用社会刻板效应,必须正确认识社会刻板印象存在的客观性,辩证的看待刻板效应的作用;既要善于将社会刻板效应作为

认知心战对象的一条捷径,调动心战对象,又要防止僵化、定型化,坚持用全面、联系和发展的观点来看待和判断不同的心战对象;准确掌握公众对心战对象已形成的消极社会刻板印象,利用高效的心理战装备技术手段,强化心战对象中的消极社会刻板印象,使其陷入难以自拔的心理泥潭;科学分析对象所具有的社会刻板模式,进行长期、持久和耐心的社会心理渗透和诱导,塑造和改变其社会刻板印记,使其形成有利于己的社会刻板印象;根据心理战目的的需要,有效地夸大或缩小对象的社会刻板印象;同时,要正确认识公众对己方已形成的社会刻板印象,防止被他方所利用;尽力改变消极的社会刻板印象,塑造良好的社会心理形象。

#### 269 什么是标签效应?它是怎样产生的?心理战中如何运用?

当一个人被富有一定意义的词语或名称贴上标签后,他就会做出自我印象管理,并使自己的行为与所贴的标签内容相一致,旁观者也会按照标签的意义来认定和判断他,这种现象常被称为“标签效应”。它具有正效应和副效应之分;一般来说,积极的标签起着标签效应的积极作用,消极的标签起着标签效应的消极作用,特殊情况下也会起相反作用。它具有导引性、激励性、指向性、排他性和趋从性等特点。影响和制约标签效应的主要因素:标签的性质和意义;标签信息的强度和排他力;标签者的权威和影响力;被标签者与标签的关联度、需求度和差距;标签者与被标签者的关系;旁观者对标签者的期望或期待;等等。标签效应的主要作用:一是形成以点概面的整体认知;二是依据标签理解、反映形成概念和观点;三是以简捷、明快、流畅、犀利的词语或符号暗示受众产生与标签内容相一致的态度和观点;四是促使被标签者以标签的价值和标准自我约束和管理;等等。在心理战中有效地运用标签效应,必须客观认识标签效应的本质、意义、作用机制及其规律,掌握影响和制约标签效应的诸因素;提高标签者的权威和影响力,增强标签信息的刺激强度、针对性、意义和价值;搜集各种情报,制作多种信息符号,佐证标签的正确性和准确性;及时而妥善地处理标签效应产生的不良倾向,防止因为标签欠周全面降低其价值度、或导致破罐子破摔的消极后果。

#### 270 什么是权威效应?它是怎样产生的?心理战中如何运用?

人们把在一定社会活动中的头面人物能产生较大社会影响力的现象称为“权威效应”,它通常包括“领袖效应”、“权力效应”、“专家效应”、“威望效应”、“名人效应”、“贵人效应”和“明星效应”等。它具有真实性、可信性、导引性和



示范性等特点。产生权威效应的主要因素:一是权威人物有“超凡魅力”,尤其是极富个性魅力的人物,能造成千百万狂热的追随者;二是权威人物有卓越的能力和特有的气质和性格,善于捕捉和引领社会历史潮流、时代脉搏和民意所向;三是事业非常成功,办事决策成功率很高的人;四是权威者在某专业领域有专深、系统而突出的学问和专长,容易使人信服;五是权威的可信度高,权威接受者对权威的迷信度高;六是对名人缺乏了解、被传播媒介神秘化,成为具有梦幻色彩的理想化、迷恋化的崇拜人物;七是相信权威的人们所具备的文化教养、知识结构、实践经验、生活阅历和观察分析事物的能力等与权威者形成的关联度高,如特殊爱好、自卑感强、盲目崇拜、心理寄托等;八是社会舆论对权威的褒扬;等等。权威效应在社会活动中具有特殊而巨大的社会动员力、传播力、渗透力、感召力和影响力,心理战实施者必须倍加重视和利用。有效地利用和发挥权威效应,就必须充分认识权威效应的客观作用、形成条件和运行规律;在制作心理战信息时要准确把握、筛选和利用可信度、成功率高、示范性强,有较高社会威望者的信息;营造权威者对社会、国家、民族及人类产生积极作用的社会舆论氛围,形成对权威者的尊重、推崇和肯定的心理环境;注意把握权威的动态、变化特点,避免权威可能产生的不利效应;同时,还应及时清除他方权威效应给己方带来的不利影响。

#### 271 从古至今对“威慑”主要有何阐释?

自古以来,威慑总是自觉不自觉地在人类的各种对抗活动中被运用着,小到两人的对视,大到国家和集团之间的相持,无处不见威慑的影子。在《鱼龙河图》上有一个关于黄帝的事迹,说到在涿鹿之战,黄帝抓住并处死了蚩尤后,天下又再度陷入混乱局面,于是“黄帝遂画蚩尤形象,以威天下”。这可能是目前关于威慑的最早文字记载。随着战争实践的发展,人们对威慑的认识逐步深入。《兵书要领·先声篇》中就指出:“兵有先声而后实者,谓以先声夺敌之魄,故敌不烦兵而服也。……俾敌闻之,或恐惧投降,或未战自溃,皆兵之机,所谓用力逸而成功多也。”这一段话说明,中国自故以来对威慑的认识已经非常深刻了。但“威慑”一词的最早出现,则是汉代张衡所著《西京赋》里的“威慑兕虎,莫之敢抗。”在现代心理战中,客观世界环境和心理战理论的进步和发展促使人们对威慑做出了更多、更合理和全面的解释。美国国防部1984年在其《国防部军事及其有关术语》中指出:“威慑是使对方因害怕不堪设想的后果而不敢采取行动。威慑由于使对方受到确实存在的难以承受的报复行动威胁所产

生的一种心理状态。”<sup>①</sup>中国一些专家也认为：“威慑是以实力为后盾，通过示形造势等方式，显示自己的力量和决心，在对方心理上构成一种障碍，使其认识到由于面临无法承受的后果而不敢贸然采取行动，或使其行动有所收敛，或被迫停止行动。”<sup>②</sup>由此，可以看出威慑的实质就是为了达到某种目的而采取的抑制对方行动的心理战方法。威慑的实施，应建立在对抗双方实力的对比基础之上，并根据实情、有针对性地采取灵活多样的威慑形式；其主要形式包括全面威慑、谋略威慑和重点威慑。

### 272 什么是全面威慑？其主要方法有哪些？

全面威慑，是指在强弱对比悬殊的情况下，强者综合运用各种手段和力量，在各个相关领域向对方进行威胁，迫使对方屈服的威慑形式。全面威慑的作用，在于可以通过压倒性的优势，全方位施加威慑，将对方逼入绝境，彻底丧失进行反抗的愿望和获胜的信心，从而屈服。全面威慑的主要方法是：在政治、经济上实行全面的压制和封锁，使对方在政治上陷入孤立，在经济上全面瘫痪，从而引发各种矛盾和问题；在军事上展现实力并实施适度的军事打击，彻底摧毁对方取胜的信心；制造或利用各种矛盾，促成对方内部的分裂，使其无法发挥整体力量。在科索沃战争中，美国为首的北约为了使南联盟屈服，在政治上借口南联盟不执行联合国安理会决议，对南大加指责，并利用各种渠道丑化南联盟领导人的形象，渲染南联盟对阿族的“种族清洗”和南联盟人民的苦难，最终获得了西方国家的支持，而美国民众对北约空袭南联盟的支持率甚至高达46%。在外交上，积极进行外交斡旋，使北约19个成员国达成了干涉南联盟的一致意见，并将南联盟的10个邻国中的两个拉进北约，与其中5个结成和平伙伴，使南联盟在国际上空前孤立。在军事上，集中了多国部队达11万人，动用卫星50余颗，大肆炫耀军事实力，战前甚至把有的空袭方案故意泄漏给媒体。在经济上，断绝与南联盟的一切经济往来，对南实行经济封锁。北约正是充分利用了自己在各个方面的优势，在这场多领域、多手段的全面威慑中，最终使南联盟受到了强大的压力。

### 273 什么是谋略威慑？其主要方法有哪些？

谋略威慑，是指在对抗双方实力相当，任意一方都无法形成对对方的绝对

① 杜波、文家成主编：《不战而屈人之兵》，军事科学出版社，1997版，第197页。

② 温金权等著：《心理战概论》，解放军出版社，1990年版，第280页。

威慑时,运用谋略手段造成对方错觉的威慑形式。实施谋略威慑的主要方法:利用真与假、虚与实、强与弱等相互矛盾的因素对己方的实力、决心和计划等方面的信息进行加工或改造,并通过合适的渠道传递到敌方,使之产生错误判断,不敢轻举妄动或做出某种程度的让步。在第二次世界大战前期,英德两国的空军实力相差不大,但德国通过英国收买的间谍巧妙地向英国传送了德国空军异常强大的信息,使英国误认为在 1939 年德国将拥有 3000 架以上的先进轰炸机。在这种威慑下,英国领导层不敢因德国占领捷克斯洛伐克而与德开战,从而纵容了德国纳粹的野心。在这场对抗中,德国运用谋略形成了虚假的强大威慑力量,迫使包括英国在内的国际社会不敢对德轻举妄动,从而为自己的胜利增加了砝码。

#### 274 什么是重点威慑? 其主要方法有哪些?

重点威慑,是指在针对对方弱点、重点和敏感点,集中资源发展具有威慑力的武器装备,形成对敌局部威慑的形式。实施重点威慑的主要方法:针对敌方的薄弱环节或敏感区域展开威慑;集中资源开发实用性强、威力大的武器装备进行威慑;针对敌人所处的实际情况,为敌人制造某种困境,从而形成威慑等。在海湾战争中,伊拉克深知美军害怕受到较大伤亡的特点,充分利用了美军相信伊会大量使用生化武器的心理,多次公开威胁,声称要对美军使用生化武器攻击,大规模杀伤入侵者,引起了美军的极大恐慌,只要伊方有进攻行动,美军总是担心将遭受生化武器的袭击,士气受到很大影响。在战后,多国部队总司令施瓦茨科普夫也承认,“在地面进攻前一天,350 英里的战线上临时搭起的许多教堂里挤满了士兵,他们吃了神经毒气解毒药和炭疽抑制剂,以便在可能出现的化学或生物武器进攻中保护自己……”可见,伊拉克针对美军实施的这种重点威慑取得了成功。

#### 275 实施心理战威慑应具备的要素有哪些?

要素指构成事物不可或缺的因素。综合分析威慑实施的主要条件,能够构成心理战的威慑实施基本要素的,有“实力”、“决心”和“信息”。“实力”、“信息”和“决心”在威慑的实施中是相辅相成的关系。其中,“实力”为威慑的实施提供了可能性,是物质基础;“决心”是威慑实施的心理基础;“信息”则为威慑实施的具体方式提供了行动保证。

①实力。它是指威慑实施方在政治、经济、军事、外交、科技实力,以及领土面积、人口数量和自然资源等方面的综合水平。实力是心理战的威慑的物质基



础,缺乏足够的实力,威慑只能是空中楼阁、水中明月。美军认为,“我们实施威慑的方式,是将强大的战斗力置于不容忽视的位置,并明白无误地显示美国打击侵略、压倒一切的优势兵力。”<sup>①</sup>有学者认为:“威慑心理战就是使对方通过当前客观现实的认识和感知而引起心理效应,从而改变自己的决策和企图。”并认为“这种‘客观现实’就是彼此双方国家的实力”。<sup>②</sup>这些说法,从不同角度说明了实力在威慑实施中的重要性。在第四次中东战争后,阿拉伯国家的领导者逐渐开始运用“石油武器”,他们知道自己的军事实力很差,但也明白自己拥有的占世界总量 60% 的石油是影响西方国家经济的利器,他们由此喊出了“谁要想将来得到石油,谁就必须是阿拉伯人的朋友”的口号,并断绝了对西方主要国家的石油供应。在阿拉伯国家的统一行动下,美国和欧洲共同体不得不屈服,从而使一场以经济威慑为主的心理战取得了成功。但必须注意的是,在威慑实施过程中并非所有的威慑潜在力量都能转化为威慑实力,威慑实施方只有根据背景、环境、目标和心理特点的不同,灵活选择和组合威慑潜在力量,才能真正从威慑中获利。

②决心。它是指威慑实施方为实现目标而开展威慑行动并将威慑行动逐步转变为战争的意志。它的坚定程度对威慑的成功实施有重要影响。威慑与战争只有一线之隔,它随时都有可能转化成为一场需要付出一定代价的战争,如果威慑方没有一种敢于牺牲,敢于战斗的精神,威慑就很难取得实效。这正如美国前国务卿基辛格在其《选择的必要》一书中所说的,“如果有一种要素不存在,威慑就不起作用,实力无论多大,如果没有诉诸武力的决心,它也无济于事。”由此可见,决心在威慑中是相当重要的。在春秋战国时期,晋文公率军攻打原,并与士兵约定如果 3 天内不能攻下原就撤军。到了第 3 天,晋文公如约返回。次年,晋文公再次进攻原,并与士兵约定一定要得到原,原人听到这个消息后就投降了。在这一威慑事例中,晋文公凭借的除了实力外,也有他实现诺言的决心。

③信息。信息的获取和分析对于战争的胜负有着很大的影响。美军认为:“我们军事能力正在进行的变革,即所谓的‘军事革命’,旨在有效地提高联合

① 《备战 2020—美军 21 世纪战略构想》,军事科学院外军部译,军事科学出版社 2001 年版,第 144 页。

② 温金权等著:《心理战概论》,解放军出版社,1990 年版,第 282 页。

作战能力,其中心任务是发展和改善信息以及指挥和控制能力。”<sup>①</sup>而对于威慑来说,信息的获取和分析尤其重要,如果不了解自己的实力,不清楚对方的“底牌”,盲目施威,无异于对牛弹琴,隔靴搔痒。因此,信息的获取和分析对于威慑实施的可行性分析、威慑决心的形成、威慑形式和方法的选择等方面有决定性作用。具体说,威慑实施应获取的信息主要有以下几类:敌我综合实力对比类信息;敌我对战争的认识程度和心理状态类信息;敌我对威慑形式、手段和方法等研究和运用的程度类信息。实施心理战威慑的主要方法包括心理定势法、适度打击法、实力展示法和情境感染法。

#### 276 什么是适度打击法?运用此法应注意哪些问题?

适度打击法,是指在口头和示形威慑作用不明显的情况下,通过对被威慑方或其他相对弱小势力实施适度的打击,向其预示某种后果来威慑对方的威慑方法。它包括军事打击、政治压迫和经济封锁等形式。由于在现代战争中威慑的目标通常由迫使对方彻底投降转变为某种程度和方式的屈服。在这种情况下,通过适度的打击使对方接受某种不伤及根本的安排已经越来越具有可行性。科索沃战争中,北约在部队集结示形和恐吓失效后,开始了对南联盟的轰炸。在这次轰炸中,由于北约的目标并不是占领南联盟或改变其国体、政体,南联盟民众接受的也不是面临被征服的命运,而是某种似乎不伤及其根本利益的安排,因此通过适度打击使南联盟接受某种政治安排就变得现实可行了。于是,在经过78天、38000多架次的轰炸后,南联盟1000多个军用和民用设施被毁,损失极为惨重,绝大部分南联盟民众彻底丧失了对战争的忍耐力和继续抵抗的意志力,北约通过适度打击实施的威慑战略最终获得了成功。实施适度打击应注意:适度打击应当是综合手段的运用,不仅指军事打击,而且也包括政治、经济等方面的打击;应对敌方进行透彻地调查了解,针对敌方的重点、弱点和敏感点实施打击;应把握好分寸,紧密结合最终目的确定打击的目标、次序、范围和强度等。

#### 277 什么是情境感染法?运用此法应注意哪些问题?

情境感染法,是指通过某种预设的场景和影像向被威慑方暗示威慑信息来达成目的的威慑方法,它包括:全息投影、影视播放和场景设置等方式。通过情

<sup>①</sup> 《备战2020——美军21世纪战略构想》,军事科学院外军部译,军事科学出版社2001年版,第56页。

境感染来威慑对方的威慑方法古已有之,如通过斩首示众来震慑部属等。而到了近现代,情境感染的形式则被进一步多样化。第二次世界大战前期,仅仅1000多名纳粹德国士兵的登陆就成功地迫使挪威投降。但事实上,真正迫使挪威投降的并不是1000多名德国士兵,而是在驻奥斯陆德国大使馆内举行的一次盛大的招待会上德国大使播放的德国进攻波兰的恐怖战争场面。会后,德国大使以威胁的口气问挪威人要和平,还是要战争。在场的挪威高官被这些场景深深地震惊了,他们当时已经在内心中屈服了,从而使德国通过情境感染进行威慑的方法取得了巨大胜利。实践证明,情境感染在威慑行动中是应用广泛而有效的一种方法。使用此法应注意:情境感染需要相应的背景和环境,当对象处于疲惫、迷惑或兴奋等不稳定状态时,它通常可以起到更显著的效果;情境感染的具体形式应按对象的逻辑推理习惯来制定,使信息可以符合对象的感觉和认知习惯,强化影响力度;情境感染实施前应充分考虑到对象思维的不稳定性,对威慑结果做多种准备。

#### 278 什么是实力展示法? 运用此法应注意哪些问题?

实力展示法,是指以某种程度和方式展示自己的实力和决心来威慑对方的威慑方法。它的具体形式包括:进行军事演习、武器试验、装备展示、国际军事竞技、阅兵仪式、公开内部研究报告、战略方针和军事部署等。实力展示法是威慑方最习惯使用的方法,它能够形成对被威慑方现实和直接压力,而在威慑失败后又可以迅速转化为作战行动,其灵活性和可控性非常强。如在印巴危机和对抗中,双方分别进行核爆实验和导弹试射就是一种展示实力的威慑行动。在通过展示实力形成威慑时应当注意:实力展示并不特指综合实力,它也可以是非常有效、威力强大或很具针对性的某种手段或武器装备;实力展示应当充分研究对手、明确目标,围绕对手实际情况和最终目的确定实力展示的方式和强度等。

#### 279 实施威慑法的基本要求有哪些?

威慑是一种徘徊在战争边缘的敏感行动,它在组织指挥、目标制定和力量使用上都具有很强的技巧性和艺术性。其基本要求:

①组织指挥要讲“活”。组织指挥的“活”,是指在威慑行动的组织指挥中应做到感觉敏锐、反应灵活、随机应变。它是保证威慑行动成功的重要条件。威慑在很大程度上是综合实力基础上对抗双方意志、耐力和智慧的交锋。在这一过程中,既有可能发生偶然事件,也有可能出现双方借助复杂的情况进行挑衅,



企图破坏对方既定方针和部署的举动,这种客观情况要求威慑行动要讲“活”。在海湾战争中,伊拉克为了打破多国部队的威慑和封锁战略,冒险占领沙特小城海夫吉,意图激怒多国部队,迫使其提早展开作战行动。在发生这一事件后,多国部队做出了迅速反应,首先派出部队在最短时间内收复了海夫吉,恢复原有威慑态势;其次加强了战线管控和对伊侦察;再次放弃了对伊军的追击,继续执行威慑和封锁战略,为下一步攻击做准备。在这次行动中,多国部队头脑清醒、反应及时,使伊军的企图彻底落空。要达到组织指挥“活”的目的就应注意:组织指挥机构要应需而编,精简干练;对组织指挥人员的挑选应细致全面、优中选优,要求组织指挥人员具备很强的应变能力和灵活处置能力;组织指挥的硬件设施应当完善先进,各种保障及时有力。

②手段使用要讲“度”。手段使用的“度”,是指威慑行动中对各种力量的运用应当有理、有利和有节。在现代心理战中,威慑行动的目的在于“不战而屈人之兵”或小战而屈人之兵。特别是在现代战争不许可公然占领和大规模杀伤目标的情况下,其目的就决定了威慑手段的使用上应当充分为对手考虑,为对方留下最低限度的回旋余地,使其不至于因为绝望或难以接受而采取极端行动。在1958年,台湾当局叫嚣着反攻大陆,加紧了部队的演训,并派出大量特务到大陆进行潜伏和破坏。作为配合,美国也威胁着要派部队协助台湾作战。面对这种情况,当时中国领导人通过对各种信息的汇总和分析,做出了美国不是真心帮助台湾的判断,决定从8月23日开始对金门大规模炮击,实施威慑行动。在炮击过程中,最高决策者准确掌握了美军所能忍耐的底线,制定了“只打蒋舰,不打美舰”的炮击方针。在后来美军多次冒险试探行动中,我都因掌握了其真实意图,严格遵守了炮击方针,对其行动做出了及时准确的反应,化解了险情,最终保证了威慑行动的成功,打消了美国与台湾当局的幻想。实现威慑手段的“度”,应当充分研究敌我双方,对我威慑力量使用最高上限,对敌方各种可能行动的最高忍耐程度和敌方最大的抵抗及承受能力等,都有一个全面地了解和把握。

③力量使用要讲“合”。力量使用要讲“合”,是指威慑行动中各种力量应当综合使用,形成合力。在威慑实施中,把对方陷入困境,使被威慑方感到无计可施时,威慑实施才能有成功的希望。而要做到这一点,就必须综合考虑被威慑方摆脱困境的一切可能手段和途径,建立最庞大的统一战线,在一切相关领域同时用多种手段向被威慑方施压,使其避无可避,只能正面承受压力。1962年,美苏间爆发了著名的“古巴导弹危机”事件。在事件中,美国通过细致的侦察,收集了大量有力的证据,使苏联无法逃避责任。同时,美国还动员了其全部

兵力,并促使所有盟国采取一致行动,对苏联造成了强大的军事压力。为了杜绝任何拖延时间的行为,美国还宣布拒绝任何国际调解,逐渐加大军事行动力度,封锁了古巴,并强行搜查苏联船只,使苏联不得不直接与美国交锋,并在随后交涉中做出了重大让步,撤出了部署在古巴的导弹等装备。要做到威慑力量的“合”,应当注意在各种利益的取舍中有所求,有所不求,在符合威慑最终目的的情况下,可以对部分力量做出让步以换取支持。

## 280 什么是诡诈? 如何认识和理解心理战中的诡诈?

诡诈在很大程度上是施计用谋、勾心斗智的较量,它通过造成心理战对象的错悟而发生作用。克劳塞维茨在《战争论》中就提出:“诡诈是以隐瞒自己的企图为前提的,因为它是同直率的、无所隐讳的,即直接的行动方式相对立”,“使用诡诈的人要使被欺骗的人自己在理智上犯错误,这些错误在最后造成一种后果,使他看不到事物的真相”。所以,从心理战的角度认识诡诈,即立足人的心理活动规律,根据任务、目标和客观情况,通过某种渠道、方式和程序向对方传递虚假、混乱、错误、过时,甚至真实的信息,以干扰、破坏敌方的感知、思维、情感和意志的过程,其目标在于促使敌产生错误的判断,采取有利于己的行动,最终达到以小的代价换取大的胜利的目的。诡诈是主客体在智力、意志和情感基础上的对抗,它虽然并不是心理战所专有的战法,但却是心理战经常使用和有效的战法之一。克劳塞维茨在《战争论》中曾说:“战略这个名称来源于诡诈这个词似乎不是没有道理的。”在中国的古代兵书上也经常用“奇正”、“虚实”等方式来表述诡诈在战争中的重要性。《孙子兵法·计篇》中就讲到:“兵者,诡道也。故能而示之不能,用而示之不用,近而示之远,远而示之近,利而诱之,乱而取之,实而备之,强而避之,怒而挠之,卑而骄之,佚而劳之,亲而离之,攻其不备,出其不意,此兵家之胜,不可先传也。”《李卫公问对》中指出:“朕观千章万句,不出乎‘多方以误之’一句而已。”认为,作战就是在于通过诡诈使敌人出现失误而破之。中国人民解放军著名将领杨得志认为:“在战争中还必须灵活采用一切手段,充分造成敌人发生错觉和过失的条件,加重主观指导的错误。”这些论述从不同角度、背景和时代出发,直接或间接论证了诡诈运用在战争中的重要性。

## 281 实施心理战诡诈的主要方法有哪些?

心理战中诡诈的实质是谋略的一种运用,而谋略的运用又总是千变万化,没有绝对的重复,其成功的关键在于尽可能地隐蔽真相、制造假象,并使对方信

以为真。实施心理战中诡诈的主要方法:①示形。示形是通过摆出各种作战姿态迷惑敌人,使敌对己方作战实力、部署和计划等产生错误判断的诡诈方法。示形的实质就是真与假、虚与实、强与弱、远与近、智与愚之间的变换,具体来说,主要包括隐真示假、以虚为实和以强示弱等多种形式。另外,示形的方式还有以假扮真、以实为虚、以弱示强等,随着科学技术的深入发展,在不断注入科学技术含量的示形中,综合运用各种手段的示形艺术则会彰显示形的无穷诡诈魅力。②弱敌。弱敌就是通过种种方法削弱敌人的作战实力或使其无法充分发挥战斗力,它包括间敌、疲敌、扰敌和陷敌等多种形式。③出奇。出奇是针对对方的某种思维定势或利用地形、天候、时间和佯动等造成对方误判,从对方意想不到的方向或以其预料之外的形式采取行动,使对方惊慌失措,无法形成有效抵抗,从而达成作战目的的心理战的诡诈方法。

#### 282 什么是隐真示假? 其主要方法有哪些?

隐真示假,是指通过各种手段和方法使敌方对己方真实情况产生错误认识的一种诡诈制敌活动。它取得成功的关键在于能让对方对己方的示假能够信以为真。公元1400年,明建文帝命大将军李景隆统兵50万进攻燕王朱棣据守的北平,但李景隆惧于朱棣的威名,在抵达河间后就裹足不前。为了诱使李景隆进攻北平,朱棣率军摆出前往永平解围的姿态,并命令撤去了北平城外的守军。李景隆得知朱棣离去的消息后,急忙领兵进攻北平。但北平守军始终遵守朱棣的命令,坚守不出,将李景隆的大军牢牢地牵制在北平城下。此时,朱棣乘机率军回击,与守军内外夹击,彻底击败了李景隆的大军。在这一战役中,朱棣正是通过示形达到了隐真示假,诱使敌军进攻的目的,从而取得了胜利。隐真示假的主要方法包括佯顺敌意、瞒天过海、将错就错、以弱骄敌、泄密欺敌、假谈真打、棉里藏针、移花接木、巧设伪装、信息迷惑和诓骗等。

#### 283 什么是以虚为实? 其主要方法有哪些?

以虚为实,是指促使敌方过高估计己方整体或某方向上的实力,从而导致敌方的失误的一种诡诈制敌活动。它取得成功的关键在于虚假信息的周密、完善和天衣无缝,使对方确信无疑。在汉景帝年间,时任上郡太守的李广率领百余名骑兵与匈奴大军相遇。当时李广的部下十分害怕,企图逃跑。但李广指出面对匈奴大军,逃跑是不可能的,而留下来使匈奴以为自己是诱饵,反而可能存活。因此,李广不但没有逃跑,反而率领部下逼近敌军,解鞍下马,并射死了一名过来观察的匈奴将军。李广的这一举动使匈奴大军感到高估了自己的实力,



从而不敢轻举妄动,并在相持到半夜后撤走。以虚为实的主要方法包括草木皆兵、恐吓威慑、信息干扰、虚张声势、伪造事实、夸大宣传、夸张实力、传播谣言、云遮雾罩、暗渡陈仓和蛊惑人心等。

#### 284 什么是以强示弱? 其主要方法有哪些?

以强示弱,是指通过相应的手段使对方低估己方实力,从而导致敌方失误的一种诡诈制敌活动。它取得成功的关键在于使他方相信我方示弱信息,无法识别我方的优势、强势和力量,从而陷敌于我之圈套,求得出其不意、攻其不备之效。公元前102年,古罗马统帅马略率军与日耳曼人作战。由于两军实力相当,马略一直避免与敌人硬拼,采取了坚守战术。马略的这一举动逐渐使日耳曼人轻视罗马军队,并不顾可能遭到夹击的现实,冒然绕过马略的军营,直接攻打意大利本土。此时,马略立即出击,全歼了日耳曼人的军队。这次战役中,马略正是通过摆出弱势隐瞒了真实实力,导致敌人误判,最终获取了胜利。以强示弱的主要方法包括退避三舍、诱敌深入、以退为进、避敌锐气、以守为攻、以勇示怯、以智示愚和装死为活等。

#### 285 什么是间敌? 其主要方法有哪些?

间敌,是指运用各种手段,制造和利用敌方内部矛盾和分歧,使其内部相互产生怀疑和猜忌,无法相互信任和团结,难以发挥整体效能的一种诡诈制敌活动。它取得成功的关键在于准确把握敌方内部有关人员的矛盾心理和“心脉所向”,实施有针对性的心理刺激和诱导,加深其心理隔阂和矛盾冲突。公元534年,西魏大将韦孝宽与东魏大将段琛、牛道恒相持于宜阳地区,始终无法相破。韦孝宽为了打破僵局,使人伪造了牛道恒与自己的往来的书信,并巧妙地使之落入了段琛的手中,引起了段琛对牛道恒的怀疑。至此,段、牛二人逐渐由相互怀疑发展到相互对立和憎恨,使东魏军内产生了极大内耗。韦孝宽抓住这一有利时机,奇袭宜阳,生擒了段、牛两人。韦孝宽取得这一胜利的根本原因就在于利用诡计攻心,破坏了对方的团结,使其无法一致对外。间敌的主要方法包括利用敌之矛盾、制造敌之矛盾、激化敌之矛盾、分化敌之力量,情理感化、渗透策反、争取和利用内应力量,美人计、金钱计、煽动计、挑拨计、拉拢计、封官计,等等。

#### 286 什么是疲敌? 其主要方法有哪些?

疲敌,是指利用多种作战手段、预设障碍和自然环境条件使敌陷入困境,身

心极度疲惫或产生绝望,限制敌战斗力的发挥,从而取得主动的一种诡诈制敌活动。它成功的关键在于以强有力的军事行动和作战手段致敌于危亡或不利之境,迫使敌改变原有状态或态势,导致身心乏力、疲于应对。1812年,拿破仑率领60万大军进攻俄国。俄军总司令库图佐夫面对强大的法军没有进行直接对抗,而是利用俄国巨大的纵深,不断地实施战略退却,诱敌深入,等待着严寒的到来。同时,库图佐夫还不断地派出小部队骚扰法军,并实行坚壁清野的政策,使法军无法获得补给,最终使法军在似乎永无尽头的征途和严寒饥饿的面前彻底崩溃。在这场战争中,库图佐夫正是充分利用了各种条件极大地增加了法军的非战斗减员,摧残了法军官兵的身心健康,摧毁了法军的士气,从而为获取全面胜利创造良好的条件。疲敌的主要方法包括敌驻我扰、致敌恐惧、敌疲我打、敌退我进、全维攻心、声东击西、持续袭扰、强化刺激等一系列疲敌战术。

#### 287 什么是扰敌? 其主要方法有哪些?

扰敌,是指以各种手段骚扰敌军,使其始终处于紧张惊慌的精神状态,无法做出正确判断,从而给己取胜之机的一种诡诈制敌活动。它取得成功的关键在于机智灵活的战略战术的运用,使敌心智紊乱。1931年5月,国民党的第二次“围剿”失败后,紧接着在6月又组织了更大规模的第三次“围剿”。但此时红军主力仍分散在各地开展群众工作,无法集中力量打破敌人的“围剿”。为了保证主力红军的迅速集结,当时的临时总前委决定利用部分红军、地方武装和赤卫队不断对敌人进行袭扰,干扰敌军注意,乱其心智。在非主力部队的频繁袭扰下,敌军在进入苏区后20多天高度紧张,无法找到红军主力,从而保证了红军主力的顺利集结。扰敌的主要方法包括声东击西、制造假象、偷袭、突袭、奇袭、乘虚而入、虚张声势、诱敌进退、散布谣言,分散注意、转移注意、诱导注意、紊乱思维、扰其心智、动摇意志,等等。

#### 288 什么是陷敌? 其主要方法有哪些?

陷敌,是指利用计谋将敌引入不利的战场环境中,使敌无法发挥优势并走向失败的一种诡诈制敌活动。它取得成功的关键在于精心筹划和严密组织实施的陷敌活动,具有很强的系统性、逻辑性和暗示性,使敌对我予之的“眼前的利益和价值”诱惑难挡。公元前217年,汉尼拔率军与罗马军队在特拉西美诺湖地区遭遇。在开战前,汉尼拔发现在湖边有一个三面环山的谷地,并决定在此设伏,使敌难以发挥人多优势。开战后,汉尼拔乘罗马军主力排长队进入谷地时,从三面发起猛烈攻击。此时,罗马军4个军团在地形限制下根本无法展

开有效抵抗,仅3个小时即被全歼。这就是对陷敌计谋的成功运用。陷敌的主要方法包括巧设陷阱、虚设圈套、顺水推舟、佯顺敌意、巧布疑阵、巧用疑兵、示形造势、投其所好、谎言骗敌、虚而虚之、请君入瓮、将计就计、空城计和美人计等。

### 289 心理战中实施诡诈应注意哪些问题?

兵不厌诈,永无定法。心理战中的诡诈是以智慧的运用为核心的心理博弈活动。实施它应注意的主要问题:

①应有充分的信息准备和分析。诡诈的运用无论怎样千变万化,都不可能脱离现实情况。它只有立足现实,充分掌握敌我相关信息,进行准确、快速而全面地分析,并在情况产生变化之前迅速采取行动,才有可能取得预定的效果。关于这一点,《孙子兵法》也认为,“夫未战而庙算胜者,得算多也;未战而庙算不胜者,得算少也。多算胜,少算不胜,而况于无算乎?吾以此观之,胜负见矣。”做好信息的准备和分析工作应做到:有可靠的信息收集和研究分析的专业队伍;制定长远规划,使信息收集和研究分析工作制度化 and 规范化;充分利用高科技手段建立必要的信息数据库;科学预测,重点强化对未来可能对手的情报信息工作。

②诡诈信息的制作应合理系统,具有针对性。春秋战国时期,齐国欲伐鲁国。孔子得到这个消息后,就派子贡去解救鲁国。于是,子贡只身一人周游齐、吴、越、晋4国,针对各国实际情况和主要领导者的心理特点,展开了欺诈与劝说结合的活动,仅凭一番言语就达到了“存鲁、乱齐、破吴,强晋而霸越”的效果<sup>①</sup>。子贡之所以能够做到这一点,关键就在于他向四国主要领导人传达的信息做到了合理系统、具有针对性。做到诡诈信息的合理系统和针对性,主要是:诡诈信息的制定应当在保证目标实现的基础上充分为对方考虑,针对对象的心理状况和客观环境,运用逆向思维,使诡诈信息符合对象的思维逻辑和习惯,保证信息的合理性,使对象能够接受、理解和赞同诡诈信息;诡诈信息的制定应当围绕诡诈目的,充分考虑各个方面和环节,使各个信息和要素之间紧密衔接和配合,形成一个系统性的整体,使所有信息发挥应有作用,水到渠成地达成最终目的;诡诈信息的制定应建立在充分研究对象的基础上,把握住对象的心理弱点和需求。

<sup>①</sup> 《史记·仲尼弟子传》



③做好诡诈信息的封锁和发送工作。诡诈成功的核心在于对相关信息的全面封锁和选择性发送。毛泽东在《论持久战》中就指出:“我们要把敌人的眼睛和耳朵尽可能地封住,使他们变成瞎子和聋子,要把他们的指挥员的心尽可能弄得混乱些,使他们变成疯子,用以争取自己的胜利。”<sup>①</sup>毛泽东还在《中国革命战争的战略问题》中指出:“须知任何高明的敌军指挥,在相当长时间中,要不发生一点过失,是不可能的。因此我们乘敌之隙的可能性,总是存在的。”“而且我们可以人工地造成敌军的过失,例如孙子所谓‘示形’之类”<sup>②</sup>。由此可以看出,诡诈就是要使敌人无法获得信息或仅获得己方需要其知道的信息,使敌不能对各种变化产生及时反应或采取错误反应,从而给己方创造取胜之机。做好诡诈信息的封锁和发送工作应当注意:制定严格的保密制度,使信息的保密工作日常化、规范化;强化对相关人员的掌控,严密监控信息流动的关键环节;信息的发送渠道应当合理可信,安全可靠,易于使对象接受。

#### 290 心理战中的怀柔是什么? 如何运用怀柔之策?

心理战中的怀柔,就是用温和的政治手段笼络和对待敌方人员,使其转变态度和立场而归附我方的活动。它是一种高明的夺心战术,也是常用的重要心理战战法。怀柔在实际的运用中与其他方法结合的非常紧密,特别是在宣传和诡诈中也经常可以看到怀柔的影子,但并不能因此而认为怀柔是宣传或诡诈中的一种方法。事实上,怀柔有它独特的一面,并不总是通过宣传或诡诈等来发挥作用,如善意而亲切的日常问候、不带任何标记和“意图”的礼物、提供良好的饮食和生活环境等都颇具怀柔性;它也并不总是以次要的地位出现在心理战中,在对待特定的对象时,如己方人员、可策反的敌方高官和战俘,往往能起到决定性作用。正是这些因素使怀柔在与其他心理战方法紧密结合的同时,保持了自己的独立性。运用怀柔方法瓦解对象心理,应充分尊重其信仰和人格,在关乎对方生死存亡的重大问题和关键时节,以高超的政治谋略、灵活的策略艺术、容易被其接受的方式方法,设身处地地劝说、引导对方,使其从心理上明白只有放弃对抗才是惟一正确的出路和选择,进而通过大量事实和具体行动,善意劝告对方,指出符合时势政治潮流的必然选择,使其转变立场和态度,归附我方。

① 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年6月版,第492页。

② 《毛泽东选集》第1卷,人民出版社,1991年6月版,第209页。

### 291 怀柔的局限性有哪些?

怀柔的局限性主要是:①怀柔运用的主体和对象的有限性。怀柔是针对人的情感而进行的心理战方法,因此,它实施的前提就是对象有足够的情感需求。也就是说,只有当对象处在困境、遇到难题、需要帮助或安抚时,怀柔才有可能发挥作用。这也决定了怀柔在大多数情况下是强者或占优势者的利器,它的对象通常是处于劣势或情感较空虚的人。②怀柔有时对现代战争的适应性不够。情感的转化总是有一定过程的,这就需要怀柔的实施应当细致和耐心,这与传统战争、和平时期斗争的需求和特点不矛盾。但是,现代战争时间紧、节奏快、效率高、不确定因素多,要求心理战进攻直接、高效和紧凑,使怀柔的许多具体手段难以充分施展,从而在一定程度上限制了怀柔运用的普遍性。③怀柔的效果具有难测性。情感的转化是人内心的活动,虽然它可能通过人的外在活动表现出来,但也有可能在人的主观努力下被掩饰。因此,在怀柔的运用中,实施者被对象欺骗的情况时有发生,使怀柔在许多情况下的实际运用变得十分谨慎和有限。1941年秋,德国谍报局抓获一名盟军间谍马帝尔德·卡里。在德国谍报局的一番怀柔攻心下,卡里假装同意合作。在逐渐取得了德国谍报局的信任后,卡里展开了欺骗活动,使德国谍报局相信她在英国进行潜伏的价值更大,最终带着一名重要的,并已经暴露的间谍逃离了德国。卡里正是利用怀柔效果的难测性欺骗对方,达到了自己的目的。

### 292 心理战中实施怀柔的形式主要有哪些?

怀柔是通过激发对方的情感而促使对象采取己所预期的行动的。其主要形式:

①情意感化。它是指主体充分考虑对象的利益,最大限度地帮助对象解决困难、改善环境,使对象感受到主体对其的关心和爱护等,从而从个人角度产生对主体的认同和接近,自觉接受主体指导或指挥的怀柔方式。情意关怀是心理战怀柔的重要手段,在历史上也曾发挥过巨大作用。晋元帝太兴三年,东晋名将祖狄率军攻取石勒后,他十分重视通过情意感化石勒军民,安抚战俘达到稳定地方的目的。他针对当时税务过重、吏治腐败和军队纪律较差的情况,采取多种措施维护百姓和战俘的利益,自己又“躬自俭约,劝督农桑,克己务施,不畜资产,子弟耕耘,负担薪,又收枯骨,为之祭酒”,使石勒军民“咸感狄恩德”,“归附者甚多”,为他收复黄河南北地区创造了条件。祖狄的这一系列行为,正是充分为对象考虑而感化对象的怀柔方式。从实践角度看,情意感化的主要方

式有:通过发放食品、药物和被装等进行人道主义援救;派驻力量恢复和维持社会正常秩序;开展人员和物质的援助,重建社会正常结构和恢复社会正常运转等。

②理性感召。它是指主体从正义和公理的角度出发,以世界、国家或民族整体利益为内容,通过激发对象的国家或民族意识而引起对象对主体的认同和接近,并采取符合主体利益行动的怀柔方式。理性感召与情意感化有一定的区别,情意感化主要是围绕对象个人利益展开的,而理性感召则不一定,但理性感召是以情意感化为基础和先导的,因为在敌视的情况下,任何言语和行为都缺乏必要的信任基础,同时理性感召也会因为缺乏可靠的信息传递桥梁而无法充分发挥作用。1947年冬到1948年夏,中国人民解放军开展了大规模的“新式整军运动”。运动中的“诉苦运动”与“团结互助运动”、“立功运动”被共同称为“打开部队工作之门的‘三把钥匙’”,为中国人民解放军当时战斗力的提高起到了巨大作用。其中,“诉苦运动”就是通过大家共同挖苦根、讲苦事,激发指战员对农民、工人阶级的同情和热爱,对以蒋介石为首的大官僚、大地主阶级的仇恨,进而迸发出巨大的战斗热情。从这个角度讲,诉苦运动也可以称为理性感召的一个具体表现。实施理性感召的主要方式:围绕和运用事物发展的客观规律,进行有规划、系统性地教育和宣传,促使人们形成有利于己的思维方式和理念;对敌人种种恶行进行揭露和分析,引起对象对敌人的强烈反感。

### 293 心理战中实施怀柔应注意哪些问题?

怀柔是通过人的情感产生影响,而情感的不确定性就决定了怀柔在实施的过程中面临许多难以准确预测的问题。在心理学研究中发现陌生人之间的印象主要是通过对一些细枝末节的观察而形成的。因此,在怀柔的实施中要使对象感到诚意和平等,就应当保证对对象的充分了解,十分注意环境的塑造和一定时期的养成,并从细微处入手,要求任何相关人员都应保持敏感性。具体来说,怀柔的实施应准确把握以下问题:

①实施怀柔应让对象感到诚心实意。引起对象情感共振的基础之一就是真诚,只有让对象感到诚意,才能真正获得对象的信任和配合。反之,则可能导致更强烈的敌意或被对象所欺骗。1942年底,德国反间谍机构抓获了苏联设在德国的间谍组织“红色乐队”的领导人特里珀。为了让特里珀采取配合行动,德国特工人员对特里珀展开了怀柔攻心,给他提供良好的生活环境,陪他喝白兰地和咖啡,同他聊天,为他的未来生活空口许诺,希望他能够与德国反间谍机构配合。但由于德国反间谍机构显得有些急躁和功利,始终无法获得特里珀



的信任和全面配合。终于,特里珀在提供了部分真假混淆的信息后,于1943年9月逃离德国,使德国一次精心策划的反间谍计划破产。

②实施怀柔应让对象感到平等和尊重。社会心理学研究发现,在人际交往中最能帮助人们相互接近的心理因素是心理共鸣和心理补偿,而心理共鸣和补偿的基础之一就是人们之间的平等。这种平等虽然不是绝对的,但至少应该有心理上的相互平等,这对于怀柔的实施来说是非常重要的。在对印边境自卫反击作战中,中国人民解放军官兵对待印军俘虏不打、不骂,不搜腰包,受伤的给治疗,饮食住宿给保证,以对待自己战友的标准对待战俘,使印军俘虏深受感动,印军少校辛格在感谢信中甚至写道:“我希望世界上所有国家,都能从中国人民对被俘者宽宏大量的优待中得到教育。”由这个事例中,可清楚地看到平等相待对增强怀柔效果的重要意义。

#### 294 什么是心理干扰? 其特点和作用有哪些?

心理干扰,是指通过武装袭击、制造声光效果和散布冗余信息等手段或方式,使对象持续不断地处于迷惑、紧张和恐慌等心理状态,造成对象的疲惫、烦躁、迷乱或麻痹,最终导致对象露出破绽或战斗力下降的心理战方法。它具有盲目性、蛊惑性、刺激性、纠缠性、威胁性和污染性等特点。心理干扰的作用不在于消灭敌人的有生力量或占领敌人的领地,也不是一种完全意义上的诡诈和谋略,而在于给对方以精神和心理上的扰乱和打击,降低敌人的信息认知能力和综合作战能力。在这方面,中国人民解放军在成长壮大过程中积累了丰富的经验。刘伯承元帅就认为,干扰“主要是给敌人以精神上的打击,无论敌人多强大,都可以突然袭击,达到消耗敌人之目的。即使是在动的静的敌人周围突然出现,打一次麻雀阵,挖毁突出的堡垒,甚至于放几声爆竹,烧一把野火,散一次传单,也要足够估计,可能引起敌人‘草木皆兵’之感,增加其疲劳厌战心理。”由此看来,只要运用恰当,干扰在特定的情况下,尤其是在以弱对强的情况下是能够发挥重要作用的。

#### 295 心理战中如何有效地实施干扰?

古今中外的军事斗争历史中,心理干扰无数次地帮助实施方取得了胜利。纵观中外战争史中心理干扰的成功战例,可以将心理干扰的形式主要归结为:

①频繁骚扰,致敌烦躁。通过大量和频繁的骚扰、袭击和恐惧性刺激,造成对象心烦意乱、焦躁不安,进而导致行为失误。这一干扰方式的核心是使对象失去耐心和冷静,不能正确和全面地分析客观情况,从而做出错误判断,采取错

误行动。公元前72年,罗马派瓦伦涅率领两个军团镇压斯巴达克起义军。斯巴达克深知以起义军当时的实力无法与罗马正规军进行硬拼,就不断进行战略撤退,并派出大量的小分队不分白天黑夜地袭击罗马军队。在经过一段时间的追逐战后,瓦伦涅在罗马议会巨大压力和斯巴达克军的持续袭扰面前逐渐变得烦躁,失去了耐心,不断驱赶部队进行追击,急于与斯巴达克军展开决战。此时,斯巴达克抓住时机,在考提峡谷布下伏兵,一举歼灭了受诱而来、急躁冒进的罗马军队。

②虚张声势,致敌疲惫。针对敌人的情况,坚决和持续的对敌人实施袭扰,使敌人不得安宁,疲于应付又难以有大的收获,造成其生理和心理上的疲惫,感知觉的灵敏度、思维的逻辑性和反应的速度、准确度下降,甚至造成敌人的恐慌。公元219年,曹操率军与刘备在汉水隔江对峙,两军营寨相距很近。诸葛亮见汉水上游有一片土山,便命赵云率兵埋伏,指示其一听到己方号炮,就擂鼓、呐喊、放炮。当天深夜,诸葛亮待到曹军休息,便放号炮。赵云随即令部下擂鼓、呐喊、放炮。曹军以为敌军劫营,立即披挂上阵,却发现空忙一场。诸葛亮一连三夜如此骚扰曹军,使曹军在生理和心理上都疲惫不堪,惊慌失措,既不敢贸然出击,又怕敌军弄假成真。在无奈之中,曹操只得率军后退30里。诸葛亮正是利用不断地骚扰,形成虚假的进攻态势,使敌人在无法掌握全面情况和有利战机的情况下不敢放松戒备,从而导致其疲惫不堪,恐慌难安,不战自退。

③反复挑逗,致敌麻痹。通过反复不断、形式相似的干扰使对象形成对这类干扰的惯性思维,从而警觉性下降、注意力分散,为己方行动提供方便。在中国人民志愿军抗美援朝战争的上甘岭战役中,敌人在志愿军坑道口附近构筑数个地堡,并在坑道口设置了由罐头盒组成的音响障碍,企图将志愿军困在坑道内。在志愿军了解敌人这一图谋后,就开始在入夜后通过投罐头盒的方式引诱敌人开火。敌人在初期一听到罐头盒响就射击,但在后来逐渐发现这是志愿军的干扰,听到罐头盒响后也不再射击,使敌人的音响障碍失去了应有效力。敌人在志愿军的干扰下形成对罐头盒声响的麻痹心理状态,从而为志愿军突击“拔点”作战的胜利提供了契机,这也是心理干扰战术在志愿军作战中的一大成功应用。

④信息伪装,致敌迷乱。通过敌人信任的信息渠道发送大量的重复、重叠,甚至相互矛盾信息,使敌人在大量和繁杂的信息面前无法准确地对信息进行分析和提炼,使敌人晕头转向,丧失思维的逻辑性,行不成章法,抓不住规律,大大降低对己行动分析预测的准确率,最终丢失战场上的主动权。在第二次世界大战中后期,盟军在欧洲开辟第二战场的意图已经非常明了。德国人根据秘密情

报一直不懈努力、力图得到盟军登陆的准确时间和地点,并获得了相当大的进展。盟军领导层在得知这一情况后立即利用这一机会对德国实施了信息干扰,通过电台伪装、派遣双重间谍、策反或欺骗德国间谍等手段向德国发送了大量真实、虚假,甚至相互矛盾的信息,极大地干扰了德国情报部门对有用信息的筛选和分析,促使德国人得出错误判断,使德军指挥部认定的登陆日期比真正的登陆日期整整早了一年,从而成功达到了将大批德国生力军滞留在了欧洲南部,缓解苏军战线压力的目的。在这次行动中,盟军采用了心理干扰战法,通过大量的、各种不同类型的干扰信息冲击了德国情报部门对可靠信息的分析,造成了敌人的迷乱,使其无法准确地分辨信息的真假,在分析结果中掺杂了许多虚假和相互冲突的成分,最终导致了德军的严重失误。

#### 296 心理战中实施干扰应注意哪些问题?

心理战中实施干扰在很大程度上是一种对敌人实施的心理打击,根本目的不在于消灭多少敌人,而在于调动敌人,形成有利于己的某种心理或作战态势。但在干扰的具体实施中,也总面临许多固有的或随机出现的问题和障碍。因此,在运用干扰的过程中应注意以下几个问题:

①周密筹划,充分准备。时间、次数和效果的积累,它是主客体之间的相互对峙,是双方在意志、毅力、决心和实力上的较量。在这一过程中,干扰的实施方在初期通常掌握宝贵的主动权,但实施者只有在干扰实施前,把握时机,做好信息、人员、物质和心理上的准备,充分考虑各种可能发生的情况,做好预案,才能保障干扰的成功。公元1204年,蒙古高原征战频繁,乃蛮部首领太阳汗率大军进攻铁木真。由于敌人强大,铁木真决定首先通过干扰消耗敌人,并做了充分准备。铁木真将部队分成两部分,一部分负责袭扰敌人,另一部分则养精蓄锐,负责向敌人发起最后的突击。铁木真还领军前进,迫使太阳汗驻营在利于进行袭扰的环境中。夜间,铁木真命令部队在乃蛮军的营外放火和呐喊并发动小规模袭击,白天则让将领率兵在乃蛮军营外不断驰骋,摆出攻击的态势,使乃蛮军在如此两夜一天的袭扰中疲惫不堪。凌晨,当养精蓄锐的铁木真军主力进攻时,乃蛮军已无力抵挡,彻底崩溃。铁木真之所以能够取得这场战争的胜利,很大程度上应当归功于他对于干扰的充分计划和准备上。

②紧扣作战目的。干扰的目的可以分为两层,一层指干扰的根本目的,即干扰主要是对敌人的心理攻击,在这一目的的指导下主体通常应当以心理攻击为主,尽量避免因贪图小便宜而暴露实力,或因与敌人硬拼而损伤实力,通过一切可能的手段保证根本目的的实现,等待良机,以实现最后的胜利。干扰的另



一层目的指干扰预期要实现的结果,即促成敌人的预期心理状态,它要求主体应当根据现实情况,紧紧围绕预定目标展开有针对性的活动,或者不断袭击,削弱敌人,使其恐慌疲惫;或者不断以利诱之,使敌放纵,落入圈套;或者重复干扰,使敌麻痹,降低警觉性。总之,要把敌人的需求和心理弱点变成己方取胜的契机。

③击敌必救,调动敌人。干扰如果仅仅针对敌人的一般部位,无足轻重,不能引起敌人的重视,就很难调动敌人,造成敌人的混乱,使敌人产生预定的心理状态。因此,为了达成干扰的目的,应当因地制宜、随机应变,针对敌军的实际,对敌军的要害部位、关键环节和必救之处进行干扰,从而迫使敌人采取相应的措施,并在这种有效的干扰下,不断地促使敌人采取相应的举动,最后逐渐形成烦躁、麻痹或迷乱等心理状态,露出破绽。在抗日战争的“反围剿”斗争中,我敌后抗战力量为了打破日军的围剿,采取了广泛的战术干扰。在初期,由于国民革命军第八路军对敌人据点的干扰只有麻雀战和放鞭炮等形式,不能给敌人以大的伤害,无法调动敌人,干扰的效果十分有限。针对这种情况,八路军及时调整了指导思想,在干扰的同时,集中力量果断消灭了日军的个别据点,造成了敌人的实际伤害,迫使敌人采取行动,使敌人对八路军的干扰不敢掉以轻心,从而保证了干扰的效果。

#### 297 什么是心理恫吓? 其实施原则和手段有哪些?

心理恫吓,是指利用要挟的语言和威慑性行动使对方心理上产生极度恐惧和压抑,畏缩不前、思虑沉重,甚至丧失战斗力的活动。它是心理战的重要方法。心理恫吓信息被发出后,会使对方在心理上产生顾虑或恐惧,这种影响一般持续时间较长,不易去除,易传染。实施心理恫吓的主要原则:以经济实力和军事实力为后盾;军事打击与心理恫吓相结合;以攻心夺志为主要目的;遵循战争法和有关国际公约。心理恫吓的手段众多,其中,主要的手段有经济利益要挟、军事行动威慑、高新技术武器威慑、武力打击、隐蔽暗杀、利用媒体扬言灾祸降临、传播致命物质、特种部队打击、电脑病毒入侵和黑客攻击等。在信息化战争中,心理恫吓将会得到更加广泛地应用。通过恫吓对象国平民以至牵制其国家战争决策,是现代战争心理恫吓的一种表现方式。因此,加强包括平民在内的心理素质培养势在必行。

#### 298 什么是心理欺骗? 其种类主要有哪些?

心理欺骗,是指以虚假的信息影响和刺激对方心理,诱使其信以为真、上当

受骗的活动。心理欺骗是现代谋略心理战的重要手段,它是通过诡诈、迷惑、诱惑、欺诈、谣言、干扰和迷盲等方式,对敌方施加心理影响,促使其心理、思想和行为发生变化,进而产生实施者所需要的态度和行为。它是敌对双方心智的较量,是心理战的重要方法,具有隐蔽性、诱惑性、虚弱性、蛊惑性和指向性等特点。依据不同标准,可将心理欺骗分为:政治心理欺骗、外交心理欺骗、经济心理欺骗、军事心理欺骗、文化心理欺骗和宗教心理欺骗等;战略心理欺骗、战役心理欺骗和战术心理欺骗;虚假舆论欺骗和虚假行为欺骗;情报心理欺骗、信息心理欺骗、网络心理欺骗和传媒心理欺骗;个体心理欺骗和群体心理欺骗;进攻性心理欺骗和防御性心理欺骗;计划性心理欺骗与随机性心理欺骗;全局性心理欺骗与局部性心理欺骗等。

### 299 心理欺骗的作用过程是什么? 实施其应遵循哪些原则?

心理欺骗发生作用的基本过程:一是发送信息,引起对方注意;二是信息接受者产生联想,形成错悟;三是信息接受者形成再造定势,错误付诸行动。心理欺骗的技术手段包括电子、网络、光波、声波、文字和图片等,通常利用人的视觉、听觉、嗅觉、味觉和触觉等感觉器官,对人的思维、情感和意志施加影响,以声东击西、以静制动、以虚掩实、诱敌深入、瞒天过海、围三阙一、假顺敌意、扮羊吃狼、贼喊捉贼、借刀杀人、因机制变和亲而离之等多种多样的形式进行心理欺骗。实施心理欺骗必须遵循目的性原则、针对性原则、逼真性原则、协调性原则、保密性原则、主动性原则和可能性原则。随着科技的发展,心理欺骗将不断朝着高智能、全时空、多样化、隐蔽化和高效化的方向发展。

### 300 什么是心理暗示? 其种类、条件和影响因素有哪些?

心理暗示,是指在无对抗条件下,用含蓄、间接的方法对人的心理和行为施加影响,并使其依此做出行为反应的过程。这种影响作用往往会使对方盲从附会地按照一定的方式行动,或不加批判地接受一定的意见、信念。暗示是普遍存在的一种心理现象,任何人无时不在接受别人的暗示,也无时不在暗示他人。依据不同的标准,可将其分为:榜样暗示、信誉暗示和权威暗示;语言暗示、表情暗示和动作暗示;他人暗示和自我暗示;暗示和反暗示;直接暗示和间接暗示;积极暗示和消极暗示;有意暗示和无意暗示等。其作用形成的主要条件:一是暗示一方必须具有的强烈的引动性;二是必须具有有效的暗示刺激物;三是必须在一定的暗示环境中进行;四是被暗示者必须具有反应迅速而不加批判的心理倾向。影响暗示效果的主要因素:主观因素包括受暗示者缺乏知识经验、对

认知对象缺乏深入的了解、缺乏思考和处理问题的独立性和批判性等;客观因素包括暗示者的权力、威望及人格力量,信息刺激的程度、质量和强度,与对象的和谐度,暗示情境等。在信息化战争条件下,军事领域中,战场环境极其复杂、异常残酷,情况剧变、险象丛生,会使人承受巨大的心理负担,这种事关生死存亡和成败得失的环境,心理暗示最容易产生影响,发挥作用。运用心理暗示法,要充分了解敌人的思想和心理特点,以及社会历史背景和文化传统,运用对比性材料,巧妙地表达自己思想感情的倾向性,注意利用对象的从众心理等。积极的暗示信息是调节己方部队心理状态、控制部队情绪的一种很好的形式,对人员具有启迪、引导、激励、约束的重要作用,它比安慰、命令、批评更能稳定人的紧张情绪。指挥员应把暗示法作为一种攻心和心理防御的基本手段加以研究和运用。

### 301 什么是心理诱导?其种类和应把握的问题有哪些?

心理诱导,是指利用多种手段对人的心理进行劝诱和引导的活动过程。在心理诱导活动中,实施者往往把自己的真实目的隐藏起来,通过大量的劝导性、适应性、针对性和迷惑性心理信息欺骗对方的心理,把自己真实的意图渗透其中,使对方在不知不觉中落入实施者的“心理圈套”和“心理陷阱”,最终使对方自觉地按照实施者的意图行动。心理诱导是心理战中经常采用的重要方法。它具有隐蔽性、间接性、渐进性和非强制性等特征。依据不同标准,可将心理诱导分为:语言心理诱导、人物心理诱导、实物心理诱导、行为心理诱导和环境心理诱导;正面心理诱导和反面心理诱导;政治心理诱导、外交心理诱导、经济心理诱导、军事心理诱导、文化心理诱导、科技心理诱导和宗教心理诱导;网络心理诱导、信息心理诱导和传媒心理诱导等。常用的心理诱导方法有“自己人诱导”、“威望诱导”、“权威诱导”、“激将诱导”、“暗示诱导”、“舆论诱导”、“从众诱导”、“关系诱导”、“认知诱导”、“情感诱导”、“兴趣诱导”、“需要诱导”、“示利诱导”、“角色诱导”、“示范诱导”和“定势诱导”等。实施心理诱导必须做到:准确把握对方的心理特点,精心制作心理诱导信息,科学设计心理诱导活动,巧妙传送心理诱导信息,灵活运用心理诱导方法,及时反馈心理诱导结果,适时调整心理诱导策略,不断提高心理诱导能力。

### 302 心理离间及其作用过程是什么?实施时应注意哪些问题?

心理离间,是指采取计谋,从心理上挑拨敌内部关系,使其相互疏远、不和睦的活动。使用离间手段,往往能够使敌方内部在较短的时间内分化,造成其



离心离德,军心涣散,相互猜疑,勾心斗角,关系疏远,士气低落,斗志消沉,以至难以形成凝聚力,甚至丧失战斗力。心理离间的目的在于斗将,核心则在于斗智。其实质在于通过心理干扰和欺骗,瓦解对方人际关系,破坏其组织效能,产生掣肘内耗,并顺势打击其或使其不战自溃。它是谋略心理战的一种重要方法。使用心理离间古而有之,如,《兵经百言》中说:“间者祛敌心腹,杀敌爱将,而乱敌计谋也。”提出了诸如生间、死间、书间、文间、言间、谣间、歌间、赂间、物间、敌间、友间、女间、恩间和威间等多样的心理离间计谋。心理离间随着科学技术也日益广泛地应用于军事领域,心理离间手段将会逐渐得到发展,如通过传单、影视作品,广播电视、互联网络,制造谣言等方式传递离间信息,加速和扩展了接受离间信息的速度和渠道,心理离间将随着心理战地位的提高、作用的增强,在作战中得到广泛应用。心理离间的一般过程:传递离间信息——接受离间信息(认同、内化)——产生态度变化——酿成内部矛盾——形成相应动机——导致预期离间行为。有效地实施心理离间,必须准确把握对象的心理特征,采取有针对性的信息刺激;必须围绕敏感问题,制造矛盾和隔阂,破坏和扰乱其心理环境;必须恰当地隐蔽离间意图,避免对方的消极心理定势。

### 303 什么是感化? 其形成和发展过程是怎样的?

感化,是指通过劝导和行动影响,使人感动并引起思想和行为逐渐向示信者期望的方面变化。感化的直接结果是对象感情上的变化,最终目的是为了转变对象的思想。心理战中的感化,就是选择那些最能打动人的道理,最能温暖人心的行为,最有感召力的事实,以影响对象的认知、情感和意志,促使其心理发生转变,进而同情、支持、赞同或拥护实施者的作为。在军事领域中,对敌人实施感化,是由中国人民解放军的性质和宗旨决定的,也是团结自己、瓦解敌军和壮大力量的重要手段。感化不是一蹴而就的,成功的感化常需要一个较长时间、逐步深入的过程。一般分为3个阶段:①顺从阶段。采取各种手段,减少敌对情绪,使之不产生激烈的对抗性行为。从表面上改变自己的观点和立场,以适应当时的情境,这是感化的开始;其特点带有被迫适应性,表现出一些顺从行为。②同化阶段。通过相互间的不断交往,而自愿接受感化者的思想观点、信念和行为方式,产生相近认识和行为。此阶段往往充满着认识的矛盾和情感的冲突,而最终是认识与情感都发生了变化,建立相互间一定程度的理解和信任,这是实现感化的基础和过渡。③内化阶段。对方内心深处已经接受,且坚信感化者的思想和行为是有益、可信和真诚的,进而自觉地用新的态度代替旧的态度,使思想和行为发生质的转变。

### 304 什么是强化? 其主要方式和实施时应注意的问题有哪些?

强化,是指以各种手段向对方心理实施反复刺激,以加强对其心理影响的过程。心理学研究认为,外界客观因素的重复刺激能够改变人的态度和行为;一般来说,重复刺激越多,效果越明显。在心理作战活动中,正确使用强化法能够使对象加深对心战信息的印象,增强心战信息的真实感,提高心战信息的可信度,从而使对象接受影响,改变或矫正原来的态度和行为,认同强化者的思想观点和立场。强化的显著特点是重复性。运用强化原理影响人的行为主要有4种方式:一是在人的行为发生后,立即用物质的或精神的鼓励来肯定这种行为,在这种刺激作用下,使个体感到对他很有利,从而增强以后行为的反应频率。二是在消极行为发生后,给予某些令人不喜欢的对待,限制、抑制和压制其行为,或取消某些为人所喜爱的东西,从而减少消极行为,或消除消极行为。三是确定一个特定的强化物,以防止或避免产生个人所不希望的刺激。四是取消正强化,对人的行为不予理睬,以表示对该行为的轻视或某种程度的否定。心理战中实施强化,应通过文艺作品、图片、音乐或其他形象直观的手段,反复表明宣传的意义,持续不断、反复多次地刺激敌方的心理,使其感受到一种无法解脱的力量,从而增强心理效应。反复刺激应采取不同形式和不同手段进行,并赋予新异信息,这样才能引起对象的好奇心和兴趣,吸引其注意力,使反复刺激的内容顺利地进入对象的心理活动之中。在实施强化时,应充分尊重对方的心理选择,使对象在不知不觉中接受心理影响;要加大心战信息的可信性和针对性,强化刺激物越是客观、实际、真实、新颖和奇异,越容易使人接受,实现强化的目的。

### 305 什么是劝降? 其实施的时机、方式和注意的问题有哪些?

劝降,是指利用有利的军事、政治形势,通过晓以利害关系,规劝敌投降。它通常是由担负战斗任务的部队,运用一定手段对当面直接接触之敌来进行。劝降在过去中国人民解放军的历史上曾是瓦解敌军的一种主要方式和有效手段。劝降的主要时机:与我对峙之敌阵地生活艰苦、枯燥时;进攻之敌冒进受阻、孤立无援、后撤无路时;防御之敌遭我突袭,被我分割包围时;行进之敌遭我伏击、失去指挥、处于一片混乱时;残余之敌四散逃命、藏匿,在我组织打扫战场进行搜剿时等。可通过面对面、书信、电话、网络和实物等手段实施劝降,其主要方式包括先打后劝、边打边劝、先围后劝、边追边劝和边搜边劝等。有效地实施劝降,必须以强有力的武力打击和军事压力为前提;必须正确选择和不断变

换劝降位置,时机得当;必须机智灵活,言简意赅,使敌听清、听懂。同时,组织好掩护,确保实施安全有效。

### 306 什么是激将法? 激将的主要形式有哪些?

激将,是指用反话激人(做事),促使人决心去做。它是激发人活动动机的一种方法。激将法,就是故意采取带有刺激性的语气和行为,刺激对方强烈的成就欲、超越欲、创造欲和展示欲,激发其强力的活动动机,使其尽力按照激发者的反向意图去做。它既是激励己方士气的重要手段,又是谋略心理战的重要方法。激将法拓宽了信息刺激的路子,将传统的正面陈述发展到了从反面说明或表达,干扰了对方理智思维和正常行为。激将的主要形式:一是“冷将”。即有意用讥讽、嘲笑、蔑视等带有贬意性的语言刺激对方。二是“热将”。即用表扬、赞许、信赖、敬重、钦佩等含有褒意性的语言刺激对方。激将必须因人而异,适时、适度和适量。对于自信不足、自卑感较强的对象,应多采取“热将”;而对于刚愎自用、自信有余的对象,则宜多用“冷将”。

### 307 如何理解中国人民解放军的宽待俘虏政策?

宽待俘虏,即对放下武器、停止抵抗的敌军官兵,不杀害,不虐待,不没收私人财物,不侮辱人格,对伤病者给予治疗和人道主义待遇,在适当时机予以释放或遣返。实行宽待俘虏,是由中国人民解放军的性质和任务所决定的。它是瓦解敌军的重要手段,也是中国人民解放军对待敌军官兵的一贯政策。对俘虏实行革命人道主义,对于缓和敌对情绪、消除敌对心理、揭露敌人的欺骗宣传、削弱敌军战斗力有极其重要的意义。中国人民解放军在同国内外敌人作战中,坚定不移地贯彻执行宽待俘虏的政策,对扩大人民军队影响、赢得战争的胜利发挥了重要作用。如,1931年1月至1933年10月,中国工农红军歼灭国民党军51万余人,其中俘虏近20万人;经过教育和感化,许多俘虏兵自觉自愿参加了红军。抗日战争时期,由日军俘虏自发成立的在华日本人反战同盟、日本士兵觉醒联盟和日本人民解放联盟等群众组织,对配合八路军、新四军作战和瓦解日军发挥了特殊作用。解放战争时期,共歼国民党军队807万余人,其中俘虏达458万人;大量俘虏在宽待政策感召下,提高了政治觉悟,投身到人民解放军,调转枪口对国民党军队作战,迅速成长为人民解放军的自觉战士。执行宽待俘虏政策,要求从革命人道主义出发,尊重俘虏的人格,并对他们进行管理和教育,逐步提高其政治觉悟水平,使之认清战争性质。释放俘虏采取分批释放的办法,释放时间根据政治、军事斗争的需要和俘虏的表现而定。对于表现较



好或有技术专长的俘虏,根据本人意愿,可予以留用。宽待俘虏,也是中国人民解放军统一的纪律。违反这项纪律,要受到处分;情节严重构成犯罪的,要受到刑事处罚。

### 308 正确运用心理战战法的基本要求有哪些?

正确运用心理战战法,是扩大心理博弈空间,合理使用心理战资源,科学运用心理战力量,把握有利的心理战战机,提高心理战效果,谋取和争夺对敌心理战主动权,掌握“制心理权”的必备条件。要正确运用心理战战法,就必须贯彻国家战略心理战的基本方针和作战原则,紧紧围绕心理战作战目的,着眼政治和军事斗争的全局需要,准确分析和掌握对象的心理状态和心理特点,充分发挥己方的心理战优势和作战潜力,结合自身心理战装备技术条件,合理支配和使用心理战力量,创新发展和机智灵活地综合运用各种心理战战法,不断增强运用心理战战法的效能。

### 309 如何认识“围绕心理战目的,科学运用心理战战法”?

从一定意义上说,心理战目的是心理作战的全局,是作战主体根本利益的集中表现,心理战战法是服务和实现心理战目的的一种手段,是保证心理战产生效能的重要条件。心理战目的决定心理战战法的选择,心理战战法选择必须依据心理战目的。心理战战法具有通融性,心理战目的具有特质性,一种心理战目的可以由多种实用的心理战战法来实现,多种心理战战法不一定能够保证一种心理战目的的实现。因此,必须紧紧围绕心理战目的、性质和要求,科学研究和选择与心理战目标相适应的心理战战法。一是必须准确认识和把握心理战目的的本质,坚定实现心理战目的的决心;二是必须科学区分和掌握不同心理战战法的适用环境和条件;三是必须正确选择与心理战目的、性质和要求相适应,并能保证心理战目的能够实现的心理战战法。

### 310 如何认识“着眼实战需要,创造性运用心理战战法”?

信息化战争是诸军兵种参加的多领域、全方位、高立体的多维联合作战。高精度、远射程兵器大量使用,战场空间空前扩大,“非线性作战、非接触式作战和非对称作战”增多,战场态势变化急剧,作战样式变换频繁。要成功的对敌人实施心理战,依靠传统的战法是远远不够的,必须根据不断发展变革的现实作战需要,因敌制宜;根据新的作战环境和技术装备发展,选择创造和采用新的心理战法。在海湾战争、科索沃战争和伊拉克战争中,点状目标的精确打击,

就是随着精确制导武器的发展而创造的新战法。在实战过程中运用和创新心理战战法:一是必须以符合人心理发展的基本趋势、适应心理战的客观规律、代表心理战发展方向、具有强大生命力的科学先进的心理战理论为指导,大胆设想,大胆创新。二是必须符合心理战战场环境的客观实际,因地、因时、因“心”制宜,不能仅凭主观想像、主观臆断。三是必须广泛发动群众,群策群力,在群体心理互动、智慧和灵感的良好交流碰撞中集中集体的智慧和力量,不断丰富和发展心理战内容和方法。四是必须在继承心理战优良传统的基础上,立足自身实际,与时俱进、开拓创新,充分发挥自身心理战战法的特色和优势。

### 311 如何认识“根据装备技术特点,合理使用心理战法”?

随着军队信息化建设的不断发展,信息化心理战装备技术在现代心理战中将得到广泛运用,心理战战法也会随之发生新的变革。只有随着心理战装备技术的发展变化,依据其现实状况,积极探索和掌握心理战战法,使心理战战法的使用与现实的装备技术相匹配,才能更好地发挥心理战的作用和效能。心理战装备技术是在一定的心理战战法指导下创造和发展的,它影响心理战战法信息的传播、能量的施放和效应的产生、蔓延和扩张,直接制约心理战战法的选择。根据装备技术特点,合理使用心理战战法:一是必须熟知和掌握己方心理战装备技术的特点、性能和使用原则,使心理战战法的运用建立在自身装备技术的现实基础之上,以做到扬长避短。二是必须准确了解和掌握敌方的心理战装备技术的现状、特点、主要战斗技术性能及其使用要求,在心理战运用中的主要战法及其强弱点,以做到避其锐气、击其惰归。三是善于在敌我双方装备技术的“交汇点”或“结合部”中,巧借敌利,随机就势,因形制变,选择有利于己而不利于敌的心理战战法。四是心理战专业人员必须不断加强心理战装备技术和战法的学习和研究,熟练掌握手中的武器装备,积极进行训练、技术革新,创造新的战法。

### 312 如何认识“针对心战对象,灵活运用心理战战法”?

孙子曰:“知己知彼,百战不殆。”随着心理战在信息化战争中地位的攀升,交战双方所展开的心理较量将十分激烈、紧张,运用心理战法不仅要考虑心理战任务和装备技术实力,还应当深入研究心理作战对象,广泛深入地研究不同作战对象战法的特点、规律,摸清其心理战的强点和弱点,做到胸有成竹;在此基础上灵活运用心理战方法手段,正确使用心理战力量,全面掌握心理战情况,确保心理战计划的有效执行;要审时度势,科学预测心理战的形势发展及变化,

及时调整完善作战计划,积极捕捉心理战战机,以灵活机动、顺势而为、高敌一筹的实用心理战战法,以赢得心理战主动权。针对心战对象,灵活运用心理战战法,主要应做到:一是加强对作战对象的心理研究,及时获取、准确了解和掌握心理战对象的相关情况,为制定和采取心理战战法提供坚实的心理战信息基础。二是依据不同的作战对象,制定科学的心理战预案,力争把作战中可能出现的情况,想周到、搞具体,使取胜的把握建立在具体可行的心理战战法基础之上。三是善于依据心理战战场的不断变化和出现的新情况、新问题,及时修订预案,灵活有效地创造性运用各种心理战战法,以提高心理战效果。

### 313 政治外交战中运用心理战战法能产生哪些作用?

把有效的心理战战法运用于政治外交战,通过政治谋略或政治外交手段给对方施加心理压力,能够影响对方心理,促使其心理和行为朝着有利己方的方向改变和发展,增大政治外交战的作用。①威慑作用。政治外交战是一场没有硝烟的战争,它关系着国家战略全局利益,维系着民族的生死存亡,在战争中占据了暴力型行为以外的大部分时间和空间,对垒各方将实力转化为威慑信息,能够从一定程度上遏制对方的战争行为。②统揽作用。在武力威慑战、经济心理战、宣传心理战、信息心理战等心理战中,政治外交战起着统揽的作用,它决定着心理战的目标和方向,其他各种心理战行动都是为政治外交战服务的。③渗透作用。通过政治外交战的渗透作用,传播己方意识形态和价值观念,不断潜移默化地影响和渗透于对象心理,最终达到不战而胜的目的。随着高技术兵器的不断发展壮大,各个国家都有“杀手锏”武器,在军事力量都能给对方造成毁灭性打击的情况下,通过包括心理战在内的非直接军事对抗,实现国家战略目的,已为各国普遍使用,且呈强劲发展势头。

### 314 宣传舆论战中运用心理战战法能产生哪些作用?

在宣传舆论战中,采用科学先进的心理战战法,利用多种宣传舆论手段有目的地传递指向性信息,影响和刺激对象心理,能够使其产生宣传者预期的心理状态和行为反应。灵活有效的心理战战法,是宣传舆论战产生作用、发挥效能的关键。这种宣传心理信息能够对同一客观物体多次发生影响作用,能跨越国界深入到敌方的“大脑”中深刻地影响其精神状态和思想观念,滋生出“心理病毒”,改变其态度和立场,发挥武力手段所达不到的效果。随着现代高技术局部战争的发展,将宣传舆论战用于战略方面效果会更好。如1993年10月,



美军维和部队在索马里的摩加迪沙与艾迪德的武装发生战斗,美军 17 名士兵被打死,78 人受伤,并损失了 3 架直升机。艾迪德抓住打死美军的事实,动用一切舆论工具大肆渲染,并让媒体曝光,用卡车拖着美军尸体游街示众,让美国人看了惨不忍睹。美国公众从电视上看到美国的重大伤亡和残酷镜头,反映强烈,整个朝野上下引起强烈震动。国会议员和公众强烈要求政府从索马里撤军,克林顿政府迫于国内巨大压力,只好决定从索马里撤军。许多心战专家认为,美军从索马里撤军,与宣传舆论攻势有着直接的作用。

### 315 宣传舆论战中运用心理战战法应把握哪些问题?

在宣传舆论战中有效地运用心理战战法,应注意把握的问题:①讲究时效性。应根据对象心理状态和行为反应的变化发展状况,及时采取与之相适应的心理战战法。先人为主,争取主动,并以实时有力的反击,消除不良舆论滋生的干扰,以增强和扩大宣传效果,营造良好的舆论环境。②注重艺术性。应注意把握对象的认知、情绪情感、兴趣爱好、气质性格和需要等心理特点,利用电影、电视、广播、互联网络、绘画、报刊、杂志、寓言、文学等艺术形式,融心理宣传信息之中,使人在艺术享受的过程中接受宣传者的思想观点和心理影响。③突出隐蔽性。从某种意义上说,宣传舆论战也是一种谋略战,有效的宣传,离不开高超谋略的支撑作用。宣传者在心理战中,应注意藏匿自己的宣传目的、企图和使用的战法,使人在不知不觉之中受到宣传者的心理刺激物的影响。④坚持可受性。针对对象的民族风俗习惯、语言特点、思维方式、社会文化传统、历史人文风格、社会时尚和发展水平等因素综合形成的心理认知结构、认知水平,选择恰当匹配的心理战法,避免和消除宣传过程中的各种障碍,增强不同受众对宣传信息的接受效果。⑤注意灵活性。在心战宣传中,要根据不同的宣传对象、目的、手段、内容、环境、时机和保障等宣传要素,机智灵活地运用和创造不同的心理战战法,不断调动对象对宣传信息注意的积极性和紧张性,减少和降低其对宣传信息可能产生的心理疲乏和厌倦,增强其对宣传舆论信息的新鲜感、好奇心和注意力,提高宣传舆论战效能。

### 316 军事威慑战中运用心理战战法能产生哪些作用?

在军事威慑战行动中,运用行之有效的心理战战法,将己方的综合实力和决心转化为各种军事威慑信息,能够对敌人的认识、情感和意志施加影响,增加其心理压力,使其产生恐惧心理,从心理上遏制敌军行为,使其认识到由于面临无法承受的后果而不敢贸然采取行动,或行动有所收敛,达到己方的军事威慑

之目的。军事威慑,既可以在战场上使用,也可以在和平时期应用。军队是国家综合国力的重要实力标志。军队的实力不仅能通过战争来表现,而且也可通过军事威慑力量和行动来展示。如,1994年海地危机中,美军采取炫耀武力以威慑敌人的办法,迫使塞德拉斯不得不接受前总统卡特的调解,签署了自动交权的“太子港协议”,这是军事威慑战成功的典型战例。

### 317 军事威慑战中运用心理战战法应把握哪些问题?

运用心理战战法于军事威慑战之中,必须做到:一是要以强大的军事实力为基础和后盾,尤其是以先进的信息化武器装备为依托。二是要能将强大的军事实力转化为高效的军事威慑信息。三是要能把具有强烈心理刺激作用的军事威慑信息传达给对象。四是要能使对方相信己方使用强大军事实力的坚定决心。

### 318 信息控制战中运用心理战战法能产生哪些作用?

在信息控制战中,以信息为武器,运用巧妙的心理战战法,通过诱骗、攻击、干扰、压制、遮断等手段控制敌方信息系统,使其决策人信息失控,产生心理迷盲,影响和改变对方的心理认知系统,从而以最小的代价赢得制信息权。信息控制战的实施主要依赖于计算机网络系统和电子信息媒介。对于信息控制战实施者来说,计算机网络是指挥控制的大脑,电子信息媒介是指挥控制的神经和触角,以灵活多变的心理战战法,可以随心所欲地渗透到敌决策者的大脑和神经中枢之中,干扰、破坏其正常思维等心理活动,达到己方的目的。随着信息化战争的不断发展,必然会引起心理战的重大变革,大量借助于信息化武器装备实施心理战,将心理战战法融于信息控制战之中,是赢得战争胜利不可或缺的重要手段。如,1991年6月7日,以色列从西奈半岛的埃齐翁空军基地起飞了8架F-16飞机和6架担任空中掩护任务的F-15飞机,飞越沙特阿拉伯和约旦,突然袭击了位于伊拉克首都巴格达东部99.3千米的原子反应堆,彻底摧毁了这座生产能力为70兆瓦、价值4亿美元的原子反应设施。以色列的“巴比伦行动”计划之所以成功,就是采用了电子心理战欺骗战术。

### 319 信息控制战中运用心理战战法应把握哪些问题?

①必须用强大的信息武器装备,通过信息心理战影响和控制对方的心理认知体系。强大的信息武器装备,是实施信息控制战的物质基础,可通过卫星侦察、监视、情报系统,电子战武器,病毒武器和精确制导武器等,以有效的心理战

战法摧毁、压制、打击、干扰和破坏敌信息系统,以强大的信息流影响和改变对方的心理状态。②必须拥有一批合格的高素质信息心理作战特殊人才。人才是制胜之本,信息心理战的成败与否,取决于信息系统技术和人才的心理战水准。高素质信息心理战人才,能够使信息控制战以更有利的战法、更具针对性的攻击力打击对方的信息要害和心理要害。③必须获取和研制信息控制战实用的大量心理战信息。信息是信息控制战的命脉,高超的心理战战法只有与可靠、高价值的心理信息相结合,才能产生巨大的信息心理战效应。④必须在信息干扰、信息迷盲、信息欺骗、信息威慑和信息遮断等多种信息控制作战行动中,注入灵活的心理战战法。心战融于兵战的信息控制作战,是现代战争发展的必然趋势,只有在各种信息控制作战行动中,采取灵活多变、高质高效的心理战战法,才能产生倍增的信息控制战效果,更容易赢得信息作战的主动权,创造更加有利的战争态势。



## 第五篇 心理战载体知识

### 320 什么是心理战载体? 其种类有哪些?

心理战载体,是指承载心理战信息的介质,是心理战主客体产生联系的物质媒介和桥梁。它在心理战实施过程中的作用,主要是将心理战信息转化为一定形式的符号,并将这些符号承载的信息在终端向对象释放。根据心理战载体客观存在的一般传播形态可分为:电视、广播、传单、网络、书籍、报纸、杂志、电影、音像、广告、战场喊话和实物等。各种不同的介质都有自己独特的物理特性和心理战适用范围,并在需要和环境的影响下在不同的心理战任务中相互配合和补充,扮演着不同的角色,发挥着自己的特殊作用。

### 321 电视的产生与发展状况是怎样的?

电视是综合声音、动态图像和文字等多种信息表现形式于一身的一种多媒体信息载体。与电视相类似的还有电影、全息投影及由电视、电影和全息投影衍生出来的其他一些多媒体信息载体,一般称其为影视类载体。电视作为现代心理战信息载体,具有内容丰富、形式多样、分布范围广、受众面宽、时效性强、使用率高等特点,在心理战活动中占有重要的地位,且具代表性。1936年8月,英国在伦敦建造了一座全新的电视台,并于11月2日开始定时播放电视节目,从而拉开了电视时代的序幕。第二次世界大战期间,电视事业的发展进入了美国一枝独秀的阶段,这种情况一直持续到二战结束后。1945年5月2日,苏联恢复电视播出,标志着世界电视事业进入全面发展时期。1958年,全世界有50个国家有电视台,电视机总数超过7000万台。1969年7月,当转播人类第一次登月的实况时,约有观众7亿人。1970年,世界上有127个国家开办电视台,电视机数量约2.5亿台。20世纪80年代,开办电视台的国家共有140个,其中,利用通信卫星传送节目的超过100个,电视机总数超过5.5亿台。到20世纪末,电视机总数超过了10亿台。中国于1978年7月,形成了一个全国性的电视转播网。1991年,全国教育电视台、转发台达511座,卫星地面站4800多座,中国电视从此迈入了太空时代,极大地加强了电视的影响力。据

1996 统计,中国的电视台共 880 座,其中,中央电视新闻联播的收视率就有 80%,约有观众 7 亿人。21 世纪初,全国电视覆盖率为 100%。至今,中国已经成为世界第一电视大国。美国在 2001 年拥有约 1.45 万家电视台,电视机 2.8 亿台,98% 的家庭拥有至少一台电视机,72.2% 的美国人平均每天打开电视机的时间为 6 小时左右。电视在当今人类社会生活中占据着重要的一席之地,成为人们物质和精神生活中不可忽视的影响因素,赢得了现代心理战的战略性地位。电视自大规模社会化生产开始,真正普及全世界仅用了 20 多年时间,目前,电视的发展已经开始逐渐由以量变为主转变为以质变为主,主要表现为:在硬件上,逐渐产生了等离子、液晶电视等更为环保舒适的接受设备和以光纤为主的更快捷、方便和保密的信息传输设备;在软件上,逐渐普及了信号数字化,实现了画面高清晰,并通过互动增强了受众对节目的选择权;在使用上已由固定式变为便携式、小型化、智能化和多功能化。这些持续的变化,使电视媒体在现代心理战中呈现无限生机和活力。

### 322 电视的特点及其对心理战的作用有哪些?

电视得天独厚的优势使电视媒体得以迅猛发展,成为人们精神食粮重要的来源之一,也使电视成为一种能够迅速有效影响人群的心理战工具。《美军心理作战条令》就认为:“电视,包括录像,是最有效的感化手段之一。电视和录像用于心理作战有很多优点。由于它们可普遍用于其他领域,故人们乐于接受和使用它们。”美国陆军《作战纲要》(1993 年版)也认为:“电视媒体对实施军事行动的影响,在今天比以往任何时候都要大得多。”不难看出,电视在心理战中有重要的作用和巨大的发展潜力。

①电视时效性高,有利于提高心理战效率。60 年代,美国总统肯尼迪遇刺事件发生时,电视媒体在两个小时内就将信息传遍全球,让人们对信息传递的速度有了一个全新的认识。由于电视是通过电波传递信息,在物质上给电视媒体高速传播信息提供了保障,从而使它几乎能够让世界上任何角落发生的事情即时传播全球。如 1991 年亚运会中,中国男子自行车运动员在 100 千米团体赛中以 11 分 04 秒冲过终点,获得冠军,国内电视台 11 分 07 秒就向全国播发了这一消息。现代电视媒体的这种高时效性,对于心理战实施来说有非常重要的意义。现代战争情况变化快和突发事件多的特点,很容易导致人的心理状态发生较大波折,因此,能否抓住转瞬即逝的时机、能否利用新鲜事件趁热打铁,对心理战行动的成功与否有巨大影响。特别是在当今信息化战争节奏非常快的情况下,要在尽量短的时间内对对象实行有效的心理刺激、影响和打击,就必

须依靠电视媒体这一时效性高的信息传递手段。1999年科索沃战争中,北约空军于4月14日轰炸了南联盟阿尔巴尼亚难民车队,造成了72人死亡,数十人受伤的惨剧。当时,北约空袭十分顺利,害怕因平民伤亡而导致世界性的反战舆论。南联盟电视台抓住北约领导人害怕世界反战舆论的心理,利用这一事件,迅速采集了大量素材于15日上午向全世界详尽报道了事件的整个过程,对北约意图掩盖真相的种种谎言进行了反驳。由于南联盟电视台以迅速的反应、详尽的事实素材采集和传播,使北约措手不及,陷入了非常尴尬的境地。南联盟电视台正是充分利用了电视时效性高的特点,对事件做出了迅速反应,使北约不得不在准备不足的情况下面对世界舆论的谴责和声讨,形象受到极大损害。

②电视形象直观,有利于强化心理战效果。著名心理学家鲍尔于1972年进行了一次材料学习测试,他在屏幕上逐个显示20对单词,如图钉(stud)—白菜(cabbage)等,并将学生分为两组,一组被要求在心中反复默念屏幕上的单词,直到另一对单词出现为止;而另一组则被要求在看到单词的同时展开这对单词之间的联想,如图钉钉白菜等。最后,要求学生根据左边的单词回忆出右边的单词。结果显示联想组比默念组的回忆成功率高出30%多<sup>①</sup>。这一结果,显示单一信息通道相对于复合性信息通道来说,能够形成的记忆和影响强度要弱很多。因此,电视通过声音、图像和文字等多种通道来表达信息,是人类视觉、听觉,甚至味觉和嗅觉的延伸,可以形成识记网络和复合型记忆,促成一定环境和氛围的形成,有助于加深受众对事物的注意和印象,促使受众产生真实感和联想。而电视就颇具此功能,对强化心理战信息的效果尤其明显。针对电视的这一特点,《美军心理作战条令》就指出,“电视是一种包罗万象的大众宣传工具。它利用听觉来传播思想,这一点与无线广播相似;同时,它又利用视觉,这一点与印刷品相似,但加上了动作的因素。它将视、听、动三者结合在一起,这又与电影无异。电视是立竿见影的,它实际上使收看者同时置身于两地,出现一种亲自经历远方某一事件的幻觉。”1989年东欧剧变期间,罗马尼亚发生了严重的社会动荡。当时西方国家为了颠覆罗马尼亚社会主义政权,通过卫星电视媒体向罗马尼亚国内反复播放罗马尼亚安全部队对手无寸铁的群众进行“大屠杀”的虚假录像片段,激起了罗马尼亚广大民众对齐奥塞斯库政权和齐氏夫妇的极端仇恨,大大激化了罗马尼亚国内的各种矛盾,在导致罗马尼亚社会主义

<sup>①</sup> 《国际心理学手册》,张厚粲主译,华东师范大学出版社,2002年6月版,第166页。



政权倒台和齐氏夫妇双双被判刑杀害的过程中起到了强烈的推动作用。西方国家利用了电视的直观性特征,通过伪造的屠杀现场成功地欺骗了罗马尼亚民众,使人们对屠杀事件的发生坚信不移,最终实现了催发和推动罗马尼亚国内政变的目的。

③电视普及率高,有利于扩大心理战影响范围。随着电视相关技术的成熟发展,电视内容的不断充实和丰富,电视传播接受成本的不断下降,电视作为重要信息传播渠道和娱乐工具吸引了越来越多的受众。20世纪90年代初,许多发达国家的电视覆盖率就已达到了100%,卫星电视频道超过200个,每天播放的节目累计达2000小时以上。在本世纪初,中国的电视覆盖率也达到了100%,固定观众约占总人口的98%以上;在世界范围内,所有发达国家和多数发展中国家的电视覆盖率已经达到了100%。电视拥有如此庞大的观众群,给心理战的实施提供了极好的机会和良好的社会基础,心理战实施者在一定技术力量的支持下可以轻而易举地通过电视媒体发布信息,操纵和影响对象。海湾战争期间,多国部队为了争取世界舆论、在战略上迷惑伊拉克,通过新闻媒体展开了一系列强大的心理攻势。其中,美国国防部举行了35次新闻发布会,美军中央总部举行了98次新闻发布会,通过驻战地的1600多名记者向全世界发布消息,不仅争取到了广泛的支持,而且成功地使伊军对战争形势产生了误判。在这一过程中,电视媒体起到了巨大作用,仅CNN一家就以它24小时滚动新闻播出的方式,使全世界100多个国家、256个电视台、7500多万个家庭、近10亿人接收或观看了它的电视新闻节目。2003年的伊拉克战争期间,全世界大多数电视台即时播放了美伊战况,电视成为人们获取战争信息的基本信息载体。这证明了电视媒体影响之广、之深是其他媒体难以达到的,它大大增强了心战信息传受的效果。

### 323 “电视新闻”在心理战中的作用是怎样的?

电视媒体能够通过重大新闻实况直播、滚动新闻宣传、整点新闻播报、专题性新闻分析和电视新闻发布会等形式,将心理战信息迅速传播。2003年的伊拉克战争中的电视新闻大战,不仅使电视新闻在人类心理战史上出尽风头,而且使电视一跃成为重要的战略性心理战媒体。美军原本以为战地报道的难度会限制记者的新闻报道活动,直播只能是零星的时段性播放。但是,这次战争心理战的宣传活动则完全打破了这种传统界线,多家电视媒体如,美国的CNN、FOX,英国的BBC,加拿大的CBC,卡塔尔“半岛电视台”和阿联酋“阿布扎比电视台”等全球性、地区性电视媒体,都进行了伊拉克战况的新闻报道,使

全世界真实、实时地“看”到了几乎所有可能看到的战争场景。CNN 架设在巴格达一家饭店的摄像机 24 小时拍摄伊拉克战争实况,同步传回 CNN 总部,在没有太多消息的时候,就播出这台摄像机拍摄的巴格达夜间或白天街景的固定画面,就是这样的画面也被世界所广泛关注。电视新闻不仅连续不断,而且几乎是全天候,电视画面上哭泣的儿童、血淋淋的伤亡镜头、巴格达上空的滚滚浓烟、伊拉克民众的坦然和无畏精神等,都震撼了全世界,激起了全球范围强大的反战浪潮。伊拉克新闻部长萨哈夫就像一位天才的传播学大使和公关奇才,他每天在电视新闻发布会上所做的一切,都是为了实施强有力的新闻心理攻击,让美英联军难堪,形象和士气受到削弱。连美国军方也十分后悔,觉得不应该给予战地记者前所未有的“报道自由”,一位官员说,“我们如果早知道会这样的话,我们会考虑对他们多做些限制”,但已悔之晚矣。电视媒体的新闻宣传信息,给美英政府及其不受欢迎的军事行动构成了巨大的舆论心理压力。

### 324 “电视评论”在心理战中的作用是怎样的?

电视具有特殊的声音、图像传播功能,能够把心理战中发生的重要事件,通过专家时事评论、新闻分析、焦点访谈和主题讨论等形式,以情理交融的信息传输方式传播给受众。这不但能够使人们对心理战中发生的多种事件“全面”了解,而且能够使人们对事件所蕴含的本质、特性和深层背景做出理智的判断和认知。伊拉克战争中的各国新闻传媒,对伊拉克是否有大规模生化武器、联合国能否检查出大规模杀伤性武器、美国是否会抛开联合国单方面对伊拉克开战等热点、焦点问题,几乎都采用了电视评论的方式,希望给受众尽量“客观”、“公正”和“合理”的解释。广大受众通过各大电视媒体的新闻信息,进行综合分析和感受,打破了上一次海湾战争中 CNN 独家信息垄断的传播格局。如阿拉伯媒体评论家阿明所说:“历史上第一次,我们拥有了运作在战争前线的 24 小时新闻网络,而且我们的报道已经产生了巨大的影响。很重要的一点是,这些报道不是美国式的,他们从阿拉伯人的视角报道这次战争,他们谈论伊拉克人民的伤亡,以及他们的抵抗;他们还邀请阿拉伯专家评论美国的新闻发布会,指出其中错误的地方,就像英国人用英国专家评论一样。在阿拉伯人眼里,这是公平的;在美国人看来,它是偏颇的。”电视评论对心理战信息以“真实”、“客观”和“公正”的形象,适时、有力地渗透给受众产生强烈的心理感受,它对于营造舆论氛围、设置舆论主题、引导舆论方向等,都会起到心理战其他形式难以替代的作用。

### 325 “电视娱乐”在心理战中的作用是怎样的?

电视以其独特的活动图像、生动场景、鲜明色彩、欢快画面和有声语言,能够把现场、当事人和观众融合在一起,通过愉悦、幽默和富有生机的综艺、音乐和电视片等形式综合作用人的心理器官,把一定的心理战思想主题贯穿、渗透其中,使对象在享受愉悦、快慰的心境中感悟心理战所需要的对生命的珍惜、对生活的热爱、对人性的追求和来自人类本性和灵魂深处的渴望等,从而影响对象的态度、认知、情感和意志,达到心理战的目的。在伊拉克战争之前,美国为达到丑化萨达姆形象的心理战目的,从2002年11月26日开始,就在电视台播放了一套展示萨达姆私生活的电视片——《萨达姆大叔》。它以黑色幽默的手法,竭力调侃的口吻,叙说着萨达姆的生活:“……萨达姆最尊敬的一位叔叔曾经这样告诉他,这个世界上有三种东西不应该存在,那就是犹太人、波斯人和苍蝇……”它描写了萨达姆有洁癖,而且离奇、荒诞,喜欢让部下亲吻他的腋下,喜欢用手榴弹炸鱼,喜欢拿自己的替身开玩笑,喜欢在集会上向空中胡乱射击。《萨达姆大叔》不仅把萨达姆描绘成大搞个人崇拜的独裁者,甚至编造出这样一则笑话:说萨达姆最喜欢说的一句玩笑话就是——“如果你们家的电视机坏了,那就把我的画像贴在电视屏幕上吧!”这种抓住人物个性的某些典型特征,按照心理战主题要求,以文学艺术的手法,形象生动地刻画和描绘一个人的内心世界,对受众的影响非常独到、深刻,使这种在心理战史上曾经运用过的宣传方式在信息时代的今天重新焕发出新的更大的魅力。

### 326 电视在心理战运用中有哪些缺陷?

①电视缺乏防护,不利于心理战持续开展。一是易受干扰。电视通过电波传输信号,容易受到地形、气候等自然环境的影响。同时,它的商业特性决定了电视媒体传播信息的电子频率公开、固定,功率不高,很容易被敌对方实施干扰。在海湾战争中,美军就针对电视易受干扰的缺点,建立了强大的信息发送和干扰装置,屏蔽了伊拉克的电视信号,以至于伊拉克军民一打开电视,接收的几乎全是多国部队的节目。二是设备器材地点固定、明显,易被发现摧毁。电视媒体的设备器材出于保证播放效果的目的,对电子信号比较敏感,一般没有有效的防护措施,在蓄意的电子攻击面前显得非常脆弱,极易受损。电视台地点固定,易于辨认,在战时难以实施搬迁转移、隐蔽伪装,容易被敌方火力摧毁。科索沃战争中,北约于1999年4月23日凌晨2时轰炸了南联盟塞尔维亚广播电视台,造成15人死亡,在一段时期内扼制了南联盟的声音。这一情况的产生



与电视媒体缺乏防护不无关系。

②电视物质保障要求高,加重了心理战实施的负担。电视媒体运转所需的各种设备既多、又专业,对心理战实施有一定负面影响。一是维护工作繁琐。电视媒体需要制作大量不同风格和形式的节目,这种状况产生了对大量各种不同功能和类型、比较专业的器材,以及与之配套的维护人员和操作人员的需求,这就使心理战实施者必须投入大量的资金和数目庞大的工作人员,使用一定的场地,增加了心理战实施的额外负担。二是对信息接收者有一定要求。电视机是接收电视媒体信息的最主要工具,但它对于许多贫困地区和家庭来说是昂贵的消费品,应用并不广泛。同时,电视机也需要有专用电源的支持,在许多缺乏专用电源设备的地区或在社会动荡、电力缺乏保障的地区,电视媒体作用的发挥十分有限。因此,电视并不适用于所有地区和对象,它物质保障要求高的特点使心理战在电视媒体中的运用存在着相当大的真空,限制了它在世界一些敏感和热点地区作用的发挥。

### 327 电视在心理战运用中应注意哪些问题?

①一切以观众为中心。即电视媒体必须紧密围绕观众开展工作。观众是电视媒体存在的前提和基础,电视媒体必须拥有众多、稳定的观众群,才能有效地发挥心理战功能。电视媒体要拥有和保持这样的观众群,就必须使自己能够满足不同文化层次、不同经历、不同工作、不同语言、不同地域和不同年龄等的观众的不同需要,从受众的角度考虑电视媒体在心理战中的运用,保证电视媒体首先能够抓住观众。要把握时代的新动态,跟踪观众对电视媒体信息的需要,适应观众欣赏风格和心理需求内容;对观众的特点和结构等进行深入调查研究,把观众电视心理的变化发展作为电视媒体发展的导向依据。

②树立和维护电视媒体的可信度。可信度即电视媒体使观众的信服程度,它是电视媒体影响观众的最重要因素之一。观众把电视媒体作为一种重要的信息载体,主要是希望从中迅速了解自己所关心的事情和事实真相。在这一过程中,如果电视媒体不能够树立和维护自己的可信度,势必引发观众的反感,失去大量观众,进而失去实施心理战的基本条件。在1999年科索沃战争中,北约空军于4月14日轰炸了南联盟阿尔巴尼亚难民车队的事件发生后,西方各大媒体均采取了“一边倒”的报道策略,极力编造谎言帮助北约掩盖真相。在事件真相暴露后,美国300多名群众于4月17日在华盛顿中心举行示威游行,在经过美国新闻媒体俱乐部时高喊“ABC(美国广播公司)可耻”、“停止说谎,公布真相”等口号,使许多盲目相信西方媒体的受众得到了警醒。要树立和维护

电视媒体的可信度就必须:以客观和辩证的态度报道和评论各种事件,在观众心中确立中立、公平的形象和严肃、负责的印象;使各种信息通俗化、平民化和生活化,增强亲和力,维护自身形象;进行长远规划,严格选择有倾向性信息传播的时机,控制数量;在传播有倾向性的信息时,可以引用名人、专家或其他媒体的言语和信息,并通过各种详细的数据和细致的描述增强信息的可信性。

③注重电视媒体中心理战信息的系统性。系统论的创始人贝塔朗菲给系统下的定义是:“处在一定的联系中与环境发生关系的各个组成部分的整体。”它主要指出三点:系统是一个整体;系统由多个部分组成;各个部分有相互联系并与环境产生互动。系统论思想对于电视媒体中心理战信息的运用同样非常重要,因为要达成某个心理战目的和任务并不是一条或几条信息可以胜任的,它要求立足客观环境,依据现实变化,系统地设置和传播信息,使这些信息相互支持、印证和配合,达到 $1+1>2$ 的效果,完成预定任务。要达到这一效果应做到:通过电视媒体实施心理战时,应根据需要将任务或信息进行科学合理分解、重组和复制,既考虑到观众观看电视的随意性,又防止因信息过于密集而导致的冗余感;通过多种渠道,以不同方式、在不同时机、从不同角度传播信息,使信息相互印证、重叠和承接。

### 328 广播的产生与发展状况是怎样的?

广播是指以电波或导线为介质,传播声音信息的信息载体,它包括有线广播和无线广播两种。广播因其辐射面广、价格便宜、便于携带、内容丰富而受到许多人的喜爱,不仅在人们的日常工作和生活中占有十分重要的地位,而且从开始就受到心理战实施者的青睐,并在长期的心理战实践中形成其独特的地位和作用。广播的发展是从有线广播到无线广播的发展过程。1893年,匈牙利人西奥多·普雷卡把布达佩斯市700多条电话线联结起来,定时报告新闻,形成了广播形式。1895年,俄国物理学有波波夫展示了他研制的第一部无线电接收装备,随后投入俄国海军军舰的通信联络。1906年圣诞节,费森登主持进行了他第一次无线电广播,被公认为是世界上第一次无线电广播。1916年,美国马可尼公司职员戴维·萨诺夫向公司领导人提出让无线电广播走进人们家庭生活的建议。这一建议,在美国无线电公司发明了一种叫“音乐盒”的收音机后得以实现。由此,无线电广播事业开始迅速地发展和兴旺起来。到了1922年,仅美国的无线电广播台就达到了500多座。1930年,无线电广播已经普及全世界。在第二次世界大战期间,无线电广播事业不但没有受到影响,反而进入了黄金时期,并正式在心理战广播中发挥重要作用。在70年代,苏联无

线电广播台已经是 430 座,收音机 4300 万台。到了 20 世纪 80 年代中期,全世界 164 个独立的国家和地区中,有 158 个国家和地区拥有广播,收音机 14 亿台以上,平均 3 个人 1 台。新中国的广播事业发展非常迅速,1949 年有广播电台仅 49 座,总功率仅为 138 千瓦;到 1980 年,全国广播电台有 106 座,1985 年达到了 213 座;1996 年,则攀升为 1244 座,中短波广播发射台和转播台达到 40886 座,收音机 1.8 亿台,广播覆盖率超过 80%。本世纪初,广播进入了鼎盛发展期。就美国而言,大约有 12000 座广播电台在运营,其中,调幅电台大约 5000 座,调频电台有 5000 多座,非商业调频电台有 1800 座,人口与收音机之比为 1:2,即平均每人拥有两台收音机,9110 万个家庭有收音机,每个家庭平均有 6.6 台。目前,全世界广播讯号的覆盖率已经达 100%。由于受到报纸、杂志,尤其是电视的竞争,“广播”已变成“窄播”,广播正在向智能化、多功能化、网络化和微型化方向发展。

### 329 广播的特点及其对心理战的作用有哪些?

广播是一种说话艺术的表现,它在心理战中历史悠久,扮演着重要角色。希特勒就认为,“在历史上推动最伟大的宗教运动和政治运动的力量,从远古时候起,一直是说话的神奇力量,而且也仅仅是这种力量。”希特勒如此推崇“说话的力量”,在实践中他也不遗余力地利用“说话的力量”,给世界人民带来了巨大的痛苦。但从心理战的角度看,这种“说话的力量”有着巨大的潜力。可以使广播等“说话的形式”转变成心理战最有实用价值的信息载体之一。

①广播的生存能力强,能使心理战信息在恶劣战场环境中传播。第二次世界大战期间,在心理战舞台上最活跃的就是广播。无论是德国的“哈伯爵士”、日本的“东京玫瑰”,还是英国的“上将”广播和美国的“诺顿”广播,都曾经在心理上对敌人造成过巨大的杀伤力,也都不可避免地成为对方的“眼中钉”、“肉中刺”,都是对手极欲除之而后快的对象,各种打击手段层出不穷,如,暗杀、偷袭、轰炸、电子干扰和诱惑拉拢等。但战争结束后,人们发现除了个别处在敌后的秘密广播外,大部分广播电台都没有被对方任何火力打击摧毁或抑制过,显示了非常强的生命力。这种生命力也正是广播能够受到心理战实施者重视,不断在战争中取得发展进步的主要原因。广播在恶劣环境中的这种生存能力主要表现:一是器材易于维护。广播的技术含量在今天来说相对简单,技术维护人员比较容易找到,而且部件获取和制作相对容易。因此,广播一旦遭到敌人打击破坏,故障机理相对简单,一般能够尽快发现,迅速恢复。二是设备简单易携。广播的设备和器材根据需要可大可小、可多可少,既可以由单兵携带扩音



喇叭实现,也可以建立专用的广播发射台;既可以装载在飞机、汽车上,也可以设置在舰艇、潜艇中。这就保证了广播不可能被彻底摧毁,在以弱对强的形势下有非常重要的意义。三是人员培训和选择相对容易。广播媒体基本设备的技术含量较低,播放内容仅需要对语言和语音上进行处理,对于维护、操作和编辑人员可通过简单的培训获得,甚至可以一人兼任多职,使战争中人员伤亡的现象对广播作用发挥的影响不会太大。

②广播的适应能力强,使心理战对象的外延在一定程度上得到拓展。广播由于仅仅是将声音转化为电波,对技术、设备和人员的要求较低,它不但对发达地区有很强的适应力,而且对贫困、落后、交通信息不发达的地区和恶劣环境的地区也有很强的适应力。广播媒体的这一特点,使心理战信息可以到达其他媒体不能到达的地区,并影响那里的人群。在海湾战争中,由于以美国为首的多国部队空袭摧毁了伊拉克所有广播电视设施和大部分地区的电力设施,使伊拉克对外信息传输几乎全部断绝。在这种情况下,为了保证对伊拉克军民的有效心理进攻,他们抓住了广播媒体适应能力强的特点,在伊拉克空投了 9000 部具有一定抗干扰能力的高性能收音机,并设立了“海湾之声”广播电台,进行了 40 天共 720 小时的广播。同时,还建立了空中流动广播站和 66 个高音喇叭小组,轮番对伊拉克军民实施心理进攻。由于美军充分利用了广播这一当时惟一可以无限制到达对方的信息载体,为对伊成功实施心理欺骗和心理诱惑做出了巨大贡献,促使伊军投诚和被俘人数达到了 86743 人。战后,一名被俘的伊军师长承认,心理战宣传对部队的士气威胁极大,其威力仅次于炸弹。广播媒体独特的心理战功能主要原因在于:一是广播接收成本很小。收音机是接受广播最主要的工具,它体积小、运输方便、制作简单、价格低廉,而且不需要固定电源。收音机的这些特点使它成为交通信息不发达地区人群和贫困人群获取信息的最佳工具,也使它成为心理战实施方有能力赠送的物品。二是广播信息传输方式多样。无线广播与飞机、汽车等交通工具结合后具有很强的流动性,可以保证对所有地区进行广播;有线广播对于受众来说其成本几乎为零,可以进行持续广播。三是广播接收方式灵便。听众走着、站着、坐着、躺着,在车上、在船上、在空中,在高山、在平原、在丛林,开车、吃饭、工作等,都可以收听。广播的这些特点,使它像一个天罗地网,无孔不入,无处不在,点点滴滴地渗入人们的心理,适应了各种不同环境的需要。

③广播信息传播迅捷,有助于提高心理战时效。广播与电视都是采用电波来编码信息,在理论上都具有非常快的速度,电波的速度每秒达 30 万千米,可绕地球 7 圈半,是其他媒体无法比拟的,但由于广播在设备、环境和内容编辑上

要求并不那么苛刻,程序也相对简捷,因此,广播在特定情况下,特别是在战时恶劣环境中往往比其他媒体更加迅速、快捷,是提高心理战时效的有力手段。在科索沃战争中,北约利用各种电子战设备对南联盟进行了全频谱强干扰,动用了强电磁脉冲炸弹和微波炸弹等先进武器进行攻击,并摧毁了南联盟的广播电视台,造成南联盟各种电子设备的严重损害,对外联络非常困难。此时,美空军第 193 特种作战大队的专业心理战人员在 6 架 EC-130 运输机上组建了代号为“索罗突击队”的飞行广播站,每天使用 1 万千瓦功率的发射装置向南联盟军民播放电台节目。该广播站由驻德国拉姆斯泰因基地的 100 多人做信息支援,每天根据前线反馈的信息和上级指令编制节目,与其他公共媒体相比获取信息快、审查程序少、播发环节精简,充分显示了通过广播实施心理战的迅速快捷性。

### 330 广播在心理战运用中应注意哪些问题?

广播是心理战实施的利器之一,但由于客观条件的制约它只能通过声音传递信息,限制了广播在心理战中的效果,使广播不得不通过充分拓展和发挥说话的艺术来吸引和影响受众,保证它在心理战中的作用。因此,心理战实施者应当在广播心理战实践中不断摸索其规律,力求更准确地把握它,才能在各种不同情况和要求中发挥广播媒体的作用。

①充分认识听众在广播传播中的重要地位。听众的存在是广播媒体存在的原始动力,这不仅决定了广播媒体在双方关系中服务者的身份,也决定了听众彻底抛弃传统被动接受者角色的必然趋势。听众在双方关系中,一方面,以参与者的身份出现,在接受广播信息的同时,不断通过电话或信件等形式发出反馈信息,帮助广播媒体对播出内容进行校正;另一方面,又以监督者的身份出现,根据广播媒体的表现,充分行使自己的选择权力,影响其发展前景。因此,广播媒体应当充分认识到听众在现代传播中的地位,在内容制作上应以听众的需要为前提,自觉接受听众的监督,不断自我调整,防止听众产生厌倦和逆反心理,保证广播媒体在心理战实施中拥有足够的对象群。要设立专业部门到听众中调查,并收集分析来自听众的反馈意见;通过一定的方式增强互动性,强化听众对节目形式和内容的参与权、选择权或决定权。

②选好、用好主持人。广播主持人是媒体与听众之间信息传播和情感交流的中介人,在心理战实施中往往起着主导作用。特别是广播这种主要以声音与听众发生联系的媒体,主持人的重要性更为突出。第二次世界大战中,苏联中央电台播音员列维坦主要负责播送苏联发布的重要新闻和最高统帅部的命令。

由于列维坦不但工作极端负责,在播音中从未出现口误,而且声音清晰洪亮、富有磁性,往往能够使苏联听众在不知不觉中受到感染,激起强大的必胜信心和战斗勇气,使敌人感到巨大的恐慌和不安。列维坦因此成为苏联当时家喻户晓、倍受爱戴的人物,但也使德国纳粹对其恨之人骨,以至于德国纳粹头目在1941年冬竟将列维坦与斯大林、莫洛托夫相提并论,被列为在攻占莫斯科后将首先绞死的三个人。由此可见,在运用广播实施心理战信息传播中,一个优秀主持人的作用是何等重要。

③运用好广播语言艺术。广播是语言艺术的一种表现形式,有自己的特点。它只能通过语言艺术的魅力使听众感觉到发自内心的亲切感,形成情感互动和亲近,才能进而影响对方。特别是在针对敌方听众时,如果广播不能逐渐消除对方的排拒心理和瓦解其敌意,增强相互的信任,就很难取得好的心理进攻效果。因此,除了正式的文告外,广播在词语使用上应当尽量通俗易懂,少用或不用生僻词语和方言土话,使之口语化;在句式的选择上尽量简单明了,少用复合句式、文本句式或文言文句式,减少歧义发生的可能;在文字安排上应避免同音拗口字,讲究抑扬顿挫,增强语言感染力;在修辞方式上注意口语和其他语体的区别,尽量采用适合于广播的修辞手法;在语速语调上应防止引起听众的沉闷感,根据文稿内容和各种反馈信息,灵活、及时地调整。

### 331 网络的发展和现状是怎样的?

1969年Internet问世,这是继1867年贝尔发明电话后信息界最激动人心的一件大事。它源于美国的阿帕网(ARPANET, Advanced Research Projects Agency)。当时正值美苏冷战,美国国防部鉴于核战争对网络安全的威胁,决定:为全美科技人员建造一个日常使用的网络,使科学家们能相互通讯,共享信息资源,保证网络在运行中任一机器被炸毁时,仍能照常运行。最初的网络只有4台主机。90年代后,许多国家都建成了自己的计算机网络,当这些网络联结起来后,就形成了世界范围的因特网(Internet)。1993年9月,美国政府正式提出了《国家信息基础设施:行动计划》,从此,网络发生了根本性变化。1996年,已经有186个国家和地区的计算机网络联为一体;1997年,仅美国就有5468万人上网;1998年,全球上网人数超过1亿,用户以每月10%到15%的速度增长,网上每天信息流量达万亿比特,每个月电子邮件超过10亿封;2000年底,全球上网人数约3亿,在2002年的一次统计数字显示,中国的上网人数为6200万。到2005年,预计全球上网人数将达10亿。目前,因特网上已经联接了13万个网络,1600多万台主机,600多个大型图书馆,400多个科技文献库。世界网络



的快速增长却不能代表它的成熟,技术上的协议也难以保证所有用户的真正平等。据资料反映,全球信息产业中,92%的CPU、86%的系统软件在美国生产,全世界近3000个大型数据库的70%在美国。在互联网上,用英语交流的信息占84%、德语占4.5%、日语占3.1%、法语为1.8%。网上几乎所有的技术协议都是由西方国家开发出来的,并利用这种便利条件通过各种手段来窃取别国的机密或破坏对手的网络。2000年10月28日,美国空军中将迈克尔·黑丹在一次会议上公开声称:“在信息领域,我们必须像在陆地、海洋和天空上一样,确保美国的安全。”并指出这种安全是建立在“攻击性信息行动”的基础之上。在这种思想指导下,西方国家开发各种软件、肆无忌惮地截取和过滤网络中的往来信息。据称,美国最近就在开发一种名为“食肉动物”的系统,其功能就是截取网上的信息并显示这些数据。由此看来,网络对于我们来说远不是一个平等祥和的世界,要在网络心理战中取得主动,就必须参与、了解,甚至改造网络,占领未来网络心理战的制高点。从目前心理战在网络上的发展来看,虽然网络信息的混乱、庞杂和虚假极大地影响了网络心理战的效果,但是网络心理战的发展前景仍是极为广阔,具体表现为:网络信息传播速度的不断提高有利于提高心理战信息的时效性;网络使用费用的不断降低可以进一步扩大网络心理战的影响范围;网络各种规范的不健全将提高包括心理战信息在内的所有网络行为的可信度;网络各种身份认证的不断普及也将在一定程度上保证心理战信息的系统性;老网民由无目的信息搜索行为转向习惯性信息搜索行为也有利于心理战信息发挥影响。因此,随着信息化社会生活对网络的依赖增强,网络对未来心理战的影响将越来越大。网络的出现使人类社会向信息时代迈进了一大步,它给人们在信息存储、交流和传播的观念和方式上带来重大变革,极大地影响了人们的日常工作和生活,在信息化社会中的地位日益突出。网络的巨大影响力,不但引发了军事领域深刻的变革,在作战理论、作战指挥、通信手段、侦察监视、情报获取等方面造成革命性的变化,而且创造了一个新的作战样式——网络战——网络心理战,为心理战发挥更大作用开辟了新领域、新空间,使网络这一信息载体第一次以主角的身份登上战争舞台。

### 332 网络的特点及其对心理战的影响有哪些?

网络对于人类来说是一个新生事物,对心理战来说是一个新领域。它有许多特点,对心理战的影响是多方面的。

①网络具有开放性,为心理战实施提供了广阔空间。网络建立的初始目的之一就是要实现资源共享,它在进入规模发展时期后几乎取消了全部的个人用

户接入限制,使任何人只要有相应的设备就可以成为网络的合法使用者,这使网络具有很强的开放性。网络的这种开放性对于心理战的实施意义十分重大:一是它使任何网络使用者在理论上是绝对平等的,保证了以弱对强的心理战可行性。网络的组成是各个节点的相互连接,其联结协议在理论上对于任何连接的设备都是一样的。因此,在网络上无论个人用户还是某个强大的集团都拥有全部的权力,在相互关系上平起平坐。心理战实施者完全可以利用个人用户向预定目标发送信息,进行心理攻击。如在科索沃战争期间,南联盟的大批网络用户向北约的官方网站发起了信息攻击,他们发送了大量的电子邮件和病毒阻塞北约的网络通讯,篡改北约网站主页进行宣传。南联盟部分黑客甚至攻入了“尼米兹”号航母的指挥控制系统,瘫痪其通信达数小时。二是它使网络拥有的受众数量快速增长,保证了网络心理战庞大的对象群。网络虽然在实际连接上受到控制,但只要信息传输通道足够宽,它在理论上对任何节点都没有数量的限制,它的全开放性实现了接入人数越多,接入平均成本越低的良性循环,极大刺激了网络用户的增长。据网络专家文顿·瑟夫的估计,全世界在2000年有8000多万台计算机可以上网,4亿多人使用因特网,其每年的增长达到100%。网络这种增长趋势使心理战通过网络可以影响的对象大大增加。1999年5月,人民日报网络版针对北约轰炸我驻南联盟使馆的暴行开设了“抗议北约暴行论坛”,受到了海内外中国人的强烈拥护,在1个月内上帖量就达9万多条,产生了巨大的影响。在科索沃战争中,南联盟开设了关于北约轰炸的专门网站,在短短的几十天内,该网战的点击量就达900万次以上,其中,80%的点击来自美国,为南联盟开展网上心理宣传做出了一定贡献。

②网络信息传播迅速,抗毁性、抗干扰性强,有利于提高心理战的效益。网络信息的传输是以电子信号或光信号传输的,这种信息传输形式保证了网络在信息传播速度上的优势。同时,由于网络的信息存储量非常巨大,互动性非常强,因此只要用户愿意,任何信息几乎均可即时发送,而不用像广播和电视一样往往必须在预定时间才能播发。另外,由于网络的物理特性的存在,任何两个节点之间相互联系的可能渠道几乎无穷多,因此信息一旦存在,不仅非常难以彻底消灭,而且很难阻塞和干扰其传播。这样一来,在网络上就比较容易实施快速而不受干扰的心理战,使心理战的效益大大提高。

### 333 网络在心理战运用中有哪些缺陷?

①网络信息极为丰富,不利于心理战实施者吸引受众。网络最重要的功能之一就是信息的联结、储存、收藏和快速查询。在因特网上,仅网址就超过

450 万个,网页 35 亿以上。另外还有大量以非超级文本链接格式存在的信息。这些信息几乎包含了所有与人们工作、生活有关的方面。在这样庞大的信息海洋中,网络的用户通常不必担心,因为他们在专用软件的辅助下一般可以较容易地找到所需的信息。但这种状况对于心理战实施者来说,则是一种考验,一方面,因为以任何形式和数量发布的心理战信息与这信息的海洋相比都是微不足道的,容易被忽视;另一方面,因为网络信息量过大,使绝大多数受众不可能很深入地理解消化心理战信息,即使有一定感受也容易被其他信息影响而冲淡,削弱了心理战信息的影响效果。

②网络使用对客观条件有一定要求,使心理战可影响的对象范围受限制。网络虽然普及很快、扩展迅速,但毕竟是高端产品之一。它的运转需要相应的设备、人员和空间,需要比较稳定的环境,需要用户具备较高的素质,并在接入网络和接受信息时投入较高的成本。这种情况,一方面使网络用户扩展受到一定程度的限制,导致网络心理战难以影响不能或很少上网的人群,诸如,在前线的官兵、受教育程度不够或贫困的群体等;另一方面也让网络的节点或通讯干线比较容易被关闭或破坏,从而使网络心理战信息有时难以到达对象,抑制了心理战的效果。

### 334 网络在心理战运用中应注意哪些问题?

在网络高度发展的今天,网络心理战通过传送病毒等强行攻击,造成对方恐慌的方式已经越来越受到人们的警惕,不但难以成功,而且不易持久;但网络宣传已逐渐成为心理战在网络中运用的最经常、最重要的心理战方式。因此,网络在心理战中运用要取得理想结果必须注意:

①网络心理战的实施应有前瞻性。在心理战中,任何心理战信息要影响对象都需要一定的过程和环境,这对于网络心理战来说也是一样。同时,由于在网络上受众对信息的获取有高度的自主权,很多信息都是按照自己的习惯、爱好在比较熟悉的网站或地址中获取。因此,在网络的信息海洋中心理战实施者应当清醒认识到自己所处的被动地位,早做准备,使工作具有前瞻性:一是在网站的建设上要及早动手。根据 2000 年有关调查反映,美国当时有 15% 的人每天上各种网站获取信息,几乎是 1998 年的 3 倍。这表明网站是网络上信息传播的重要源泉。因此,心理战实施者应当及早动手,抢占有代表性、容易记和方便找的域名,建设一些有实力的大型网站,尽早使网络用户熟悉和习惯于登陆这些网站,为未来心理战培养受众群。二是在网络信息内容设计上要有前瞻性。2001 年,中国互联网信息中心(CNNIC)公布了一个调查报告,该报告显示



56.11%的网民上网的主要目的是“获取各方面的信息”,有68.41%的人认为有吸引力的网站应当是“信息量大、更新及时、有吸引人的服务”,远高于对网站建设其他指标的要求。因此,心理战实施者应当在信息内容设计上增强前瞻性,充分考虑用户的需求,使自身网络媒体的内容丰富齐全、时效性高,保证能够吸引和保留未来心理战所需的受众。三是信息传播的形式要生动。目前,世界网络用户主要集中在接受能力较强的中青年中。根据CNNIC的调查,截止2000年初,中国的2250万网络用户中的68.91%处于18~35岁之间。从心理学角度看,这个人群的主要特点是思维活跃、好奇心较强。因此,心理战实施者应当针对这一主要人群,在信息传播的形式上求新、求变,力争迅速抓住和巩固受众对心理战信息的注意力。

②网络心理战的实施应当把握主、客体之间的地位平衡。在网络上,网络信息媒体与用户之间保持高度互动,任何一方都难以掌握绝对的主动。另外,由于信息传播、接受的相对固定关系和人们各种心理、目的的影响,使网络用户之间、网络用户和网络信息媒体之间的地位总是处于动态的平衡。对于网络的这一特点,如果网络心理战实施方能够比较好地把握,则有利于掌握网络心理战的主动权,具体应做到:一是尊重和理解受众。1998年的中国互联网十佳网站的评选活动中,当选的10个网站中有9家是新近创办的媒体网站,只有一家传统新闻媒体网站入选,但名列第7。部分专家认为,这种现象的出现,并不是因为传统新闻媒体网站的信息不丰富、更新不及时,而是因为传统新闻媒体始终没有打破传统观念,真正把自己放在与受众平等的地位上。因此,网络心理战实施者应当充分认识到形势的变化,放下架子,通过种种方式使用户感到相互之间的平等,从而增强亲切感和信任感,保证心理战效果,如视情开通一定的免费服务,开设专门的服务信箱或专线,建立注册用户群等。二是要争取和保持主动。在心理战实施中,主体能否争取到主动权对于心理战成功实施往往起着关键作用。因此,在网络心理战中,心理战实施者不能完全拘于固定模式,应当充分利用自己信息原始采集者和信息传播源的优势,逐渐在与受众的交往中取得和巩固主动权,帮助受众形成有利于己的心理定势,为心理战的进一步开展做好铺垫,如在热门的栏目中放置一些引导性的观点、在一些受拥护的服务中附加一些不苛刻的条件等。

### 335 什么是传单? 其产生是怎样的?

传单,是指印有文字或图像的单页宣传品。在心理战中,它与书籍、报刊、杂志、招贴画和印有宣传内容的实物等被统称为印刷品。传单体积小、重量轻、

成本低,便于阅读和收藏,是心理战各种印刷品中应用最广泛、效果极佳和非常具有代表性的一种。人类原始的传播方式,主要是通过呼喊和标记简单的线条、图画来进行相互间信息的交流和情感的沟通,后来,逐步演化出文字传播,它大大加深了人际关系传播的复杂性,推动了社会快速发展。战争条件下,包括文字在内的一切资源都被尝试着运用其中。如在中国古代周灭商的牧野之战中,周武王在与敌对阵时作《牧誓》,历数纣王罪行,激起了作战人员对商王朝强烈的仇恨情绪,产生了高昂的作战士气;它严申不准杀害投降者和俘虏,有效地瓦解了商军,最终促成“纣军虽众,皆无战心”,“纣军皆倒兵以战”<sup>①</sup>的效果,取得了战争胜利。在一次次的战争实践中,人们逐渐发现,原来文字也拥有巨大的杀伤力。后来,在发明了纸张和印刷术的基础上,人们又尝试着将文字印在纸张等载体上以便更大规模地影响敌人,传单也就由此应酝而生了。

### 336 传单在心理战中的作用是怎样逐渐被人们认识的?

传单在心理战中的作用并不是一开始就被人们所认识。在第一次世界大战前期,人们就尝试通过飞机等工具向敌人投放传单,但当时的许多军事家却认为这是懦夫的行为,拒绝运用和推广这种作战方式,直到1918年传单才开始在战场上被大规模使用。在第二次世界大战初期,部分将领对传单的实际作用仍有怀疑,英国统帅蒙哥马利就曾说:“在我的战场上可不需要一辆宣传车”。可在对传单作用的几次实战检验后,蒙哥马利迅速认识到了传单的好处。在进攻西西里岛前夕,他亲自下令要像连珠炮似的向敌人发射宣传弹,使敌人每个阵地都撒满盟军传单。传单在第二次世界大战心理战中的运用攀上了高峰,各参战国印刷和散发的传单数量高达80亿张。越南战争时期,美军对传单的运用几乎到了铺天盖地的地步,仅1965至1967年间,美军共发送传单160多亿张。从1967年起,美军心理战部队每月向北越空投传单达4000多万张,平均每个北越居民和越共官兵每月可得到约30张。在海湾战争期间,多国部队42天内共散发2900万份传单。在阿富汗反恐战争中,美国及其盟国投下了10余种内容的2700传单万份。在伊拉克战争期间,美英军队向伊境内共投下6500多万份传单。据统计,世界迄今为止对敌心战宣传的各种印刷品中,传单约占总数的78%。由此可见,传单在心理战中的作用已经变得非常重要。我国利用传单进行心理战也有不少成功事例。1938年5月19日,中国空军两架马丁

<sup>①</sup> 《史记·周本记》

轰炸机从浙江宁波机场起飞,于次日凌晨到达日本本土,在日本的熊本、宫崎、长崎港和富岗等地投放了数百万份传单,上书“尔国侵略中国,罪恶深重。尔再不训,则百万传单,将一变为千吨炸弹,尔再戒之。”这次在日本本土投撒传单行动的成功极大振奋了中国人,在日本造成了一定的恐慌,其效果超过了真枪实弹。传单在我党我军的发展史上也曾起过重要作用。毛泽东早在土地革命战争时期就指出:“除有计划地在敌人经过道路两旁多写切合某现实部队的标语之外,还要将宣传单存储于沿路党部及群众机关手中,候敌人经过时,巧妙地传达给他们。”<sup>①</sup>在这一思想指导下,我志愿军在抗美援朝战争时期,共向敌人投放传单 6000 余万份,取得了明显效果,促使大批美军士兵逃离部队,就连当时美国陆军宣传处长也不得不承认中国的宣传“促成了我们很多的误解和不必要的死亡,涣散了士兵的情绪”。这不但显示了传单在战争中的重要地位,也显示了我军对传单在理论研究和实际运用上的高超水准。

### 337 传单的优点主要有哪些?

①制作速度较快。传单的制作技术要求低、单张耗材少,在保证资源的情况下,可以实现快速生产。②便于运输、散发。传单一般使用纸质材料为介质,重量轻、厚度薄、面积小,不怕折叠、挤压和摔打,可以采用多种方式输送和投放。③可以长久保存。传单作为有形物品,不易损耗,其所载信息可以长久保持,有利于人们反复研究和相互传阅。④生存能力强。在自然条件下,传单可以在较长时间内保持可利用状态;同时,由于传单数量大、易收藏,难以被彻底销毁或禁止。⑤图文并茂,可以产生较强影响力。传单可以根据敌人的客观情况和心理状态设计自己的版面和内容,可以有效感染敌人,产生强大的影响力。⑥容易让人信服。文字与其他形式的信息符号相比,更容易让受众接受。特别是当这些文字传达的信息与受众所处的实际状况在一定程度上相吻合时,攻心效果就会更加明显。⑦可以选择特定的区域或人群。电子媒体信息的播出一般都是公开的,难以控制或测定影响的范围和人群。而传单的投送技术则可以保证对特定地域和特定范围的投送,对受众可以在一定程度上进行选择,如通过邮递向专人投送、通过飞机空投和炮弹发射向预定地区投送等。

### 338 传单的缺点主要有哪些?

①时效性不够强。与电子媒体相比,传单在心理战中运用的各个环节和程

<sup>①</sup> 《毛泽东军事文选》第1卷,军事科学出版社,1993年12月版,第24页。



序要费时费力得多,既需要大量持续的后勤资源保障,也需要各种专业的设备和人员,以及多个部门、各军兵种的密切协作,对信息的反应速度比较慢,对临时出现的突发情况难以及时处理。②可影响的受众范围有一定限制。传单以文字和图画作为主要的信息符号。其中,文字不仅通常揭示主题,而且对图画有注释作用。如果受众是文盲或文化程度不高,不能理解传单文字,则可能降低或削弱传单的影响力。传单的幅面较小,也使受众对复杂问题的知晓受到限制。③可能成为某种物证。传单虽然易于收藏,但它毕竟是有形的物体。这样,一方面传单存在被发现的可能,容易被收缴并加以集中销毁;另一方面当传单与某种惩罚或罪行相关联时,传单一旦被发现,持有者则可能受到处罚,而传单在此过程中则被视为物证。

### 339 制作传单应注意哪些问题?

语言文字,是传单最基本的信息表达符号,是传单在心理战中发挥作用的传统工具。在科技日新月异,各种心理战手段和方式层出不穷的今天,要保证传单一如既往地心理战中扮演主要角色,就必须立足传统,结合新情况、新问题,把握自己、了解对象,对传单中语言文字等信息符号的形式和内容进行不断地改革和创新。

①制作者应善于把握自己。传单影响对象的过程实质上也是其制作者与对象之间的心理交锋。在这一过程中,传单的制作者只有始终保持理智、冷静的头脑,在掌握足够有关对象信息的基础之上,准确地把握自我,抛弃对对象的不满与仇恨,真正融入到对象的现实生活和真实感受中,才能创做出切实能打动对象、触发对象情感的传单作品。否则,不但很难成功,而且可能引发对象的反感。1918年6月,在德国即将发动对法国的总攻击前,法国宣传部门向德军散发了一份传单,题为《一个被放逐的德国人向德国公民的公开信》。这份传单的内容爱憎分明、言辞激烈、用词生动、情感丰富,但它却不但没有达到削弱德军斗志的目的,反而激发了德军的斗志,使进攻变得更加疯狂。事后的研究发现,原来制作这份传单的是一位因反对战争而被放逐的名叫莱斯迈耶的德国人,他对战争和德国当局有非常强烈的不满。在这份传单中,莱斯迈耶几乎倾注了自己全部的情感,但可惜的是他只顾发泄自己的感受,根本没有从对象的角度考虑问题,使用了许多伤害对象人格和自尊的言语,因此,他虽然非常了解德国人的心态,却仍然使传单的作用适得其反。

②制作者应充分了解对象。传单的制作是围绕对象而展开的,对于对象有充分的研究和了解是传单制作最基本的要素之一。因此,传单的制作者应当通

通过各种渠道收集对象的相关信息,从科学的角度探索对象内心的心理活动规律,并将其置于实践中检验,不断校正。对此,美军有比较深刻的认识,其心理战研究人员在大量实战基础上对各种可能对象有深刻的了解。在第二次世界大战期间,当时人们普遍认为处于绝望的士兵往往最容易响应传单而投降或反叛,因此,各国纷纷对此做出积极反应,但实践却证明这一情况很少发生。战后,美军心理战研究人员对此展开了反思。他们通过研究认为,传单可以促使敌人投降,但决定敌人投降的因素包括个人自尊心、忠诚感、集体意愿和对投降后前景不可预测的恐惧等。因此,心战人员决不能一厢情愿地认为对面的官兵就一定有投降或反叛的愿望,必须根据对方的实际情况来决定传单的内容,给予对象充分的尊重和理解,帮助对象以双方都可以接受的方式实现投降或反叛。美军心理战人员对于对象的深刻研究和理解有效地帮助了美军在日后战争中的心理战行动。海湾战争、伊拉克战争等,都取得了良好的传单心理战绩。

③形式和内容应醒目,利于引起注意。传单在与对象沟通过程中扮演着一种相对被动的角色。它所记录的信息,应引起对象的注意和思维。因此,对于传单来说,首先要做的不是打动对象,而是引起对象的注意。这就需要传单在形式和内容上做到醒目,能够根据预定投放地域的地形和背景等来设计自己的外观,如传单颜色和自然背景有较大反差、画而比较有感染力等;能够根据预定对象的文化层次、所处环境和需要等来设计版面和内容。

④应尽量配图,使传单显得形象生动、有说服力。传单如果单纯以文字内容来传达信息就显得有些单调,许多心理战人员更加倾向于将传单制作成集文字、图画、气味,甚至声音于一体的心理战武器。据统计,在所有传单中的70%至80%都配有图画或摄影作品,它们在实战中往往显得更加有效。海湾战争后,美国心理战专家在分析传单在海湾战争中作用时得出结论:传单对伊军民的吸引力,尤其是它的初始吸引力,由文字内容引起的不足40%,而由传单的生动画面引起的达60%。因此,只要技术、环境和资源有保障,就应当尽量使传单能以多种信息符号,鲜明的色彩、幽默的漫画、简明的结构,甚至集芳香的气味和幽美的声音于一体,增强心理战信息的刺激效果。

⑤语言文字符合心理战对象的要求和习惯。语言文字经过几千年的锤炼,它在格式、词句和语法上已是千变万化,能够精确地表达各种信息。这就要求人们在语言和文字的运用上必须熟练和准确,否则,就难以表达出预定信息。在心理战中,敌对双方通常在语言文化、风俗习惯等方面存在一定差异,如果心理战实施者不熟悉对方的语言文化,不了解对方的风俗习惯,就很容易在传单

的语言文字运用上出错,难以触发对方的情感,影响传单效果。因此,传单的制作应当建立在对对方语言文字的熟练掌握基础上,并根据实际的需要灵活地选择传单标题和语体,使之符合心理战对象的心理需要。

⑥通俗易懂、简洁明了、可读性强。第一次世界大战时,德国心理战宣传者在传单文字的运用上绞尽脑汁,企图以逻辑性和理论性很强的深奥文字来打动协约国军民的心,但令他们感到意外的是花了巨大心血却没有发挥预期的效能。战后研究才发现,原来在战争的紧张局势下,没有任何士兵会花费精力和时间去像对待文学作品一样领会传单内容。在绝大多数士兵眼中,传单应当简短通俗,没有废话,不绕弯子,能够被迅速理解,否则,就毫无作用。在这方面,中国人民解放军有丰富的经验。如1948年12月,人民解放军对太原实施包围。在包围过程中,进行了一场群众性的政治攻心战,各部队先后印发了近50种、上百万份的传单。其中,有《十不得诗》等非常通俗易懂、感动人心的传单,第127团的传单写到:“人之初,性本善,越打老子越不干,老子跑到解放区,妻子儿女得团圆。”这种非常符合敌军官兵语言习惯、很容易理解的言语让他们感到很亲切,效果极为显著。从1948年10月到1949年4月,中国人民解放军共瓦解敌军近3万人,约占敌军总数的1/4。其中,语言文字通俗易懂、简洁明了、可读性强的传单就起到了一定作用。

⑦内容有客观依据,能让对方有真实感。1951年,美军应朝鲜作战需要建立了心战宣传局,其主要任务是伪造战争起因,编造战争责任谎言,挑拨朝鲜、中国和苏联之间的关系。该局在运作期间,不遗余力地进行各种欺骗和诡诈活动,编造了许多毫无根据、很容易被戳穿的谎言,而效果却极其微小。对此,美军心理战宣传专家尤德仁·金基德不得不承认:“扯谎的宣传和不道义的心战不仅不能使敌降服,反而诱发了本军的反战情绪,几乎三分之一在朝鲜的美军战俘因与敌人进行了某种合作而犯罪。”由此可见,宣传必须有自己的权威性,必须树立自己公正诚实的形象,必须认识到只有取得心理战对象的信任,才谈得上施加影响,而运用谎言虽然可以取得一时的效果,但也一定会损害宣传的长远利益。然而,也不能因此就忽视传播“谎言”的传单在心理战的宣传效果所具有的诱惑力。在心理战中,完全不使用谎言难以做到。因此,应当尽量保证,即使是谎言也应该假借一定的事实依据和客观环境,有能够使对方信服的地方,否则,只会适得其反。

⑧能够引发对象的联想。传播学研究认为如果要教育和引导对方采取某种行动,一般不采取直接了当的方式,最好是利用对象所处客观环境和实际心理状态诱导对象自发地产生行动的欲望。而传单作为信息载体的一种,要促



使对象采取某种行动,也应注意诱发对象的联想,使对象自觉产生心理战实施者期望的意识、观点和心理状态,并采取相应的举动。在这一过程中,传单的内容应当以对象现实存在的某种潜意识或对象有一定认识的某种事物、某个事件或形象等为参照物,使对象一看到传单的内容就能很容易联想到这些事物、事件或形象,引发对象的潜意识活动,并最终导致对象采取符合心理战实施者目的的行动。例如,海湾战争中,多国部队印制了一种图文并茂的传单,上面印着大量先进飞机和坦克,旁边有一行阿拉伯文字:“威力强大的弹药,势如破竹的远程武器。”这种传单没有更多的言语,却使伊军士兵迅速联想到了多国部队强大的战斗力,从而引发了恐惧感和逃跑、投降的欲望。

#### 340 书籍在心理战运用中的特点有哪些?

书籍,是用文字、图画和其他符号在一定材料上记录知识、表达思想或情感等内容、并制成卷册的著作物<sup>①</sup>。它是人类所有传播媒体中历史最悠久的,记录了整个社会发展、积累了人类历史的各种思想,是推动社会发展不可替代的重要信息媒介。它以独特的作用,在心理战中被广泛运用,是心理战信息的重要载体,是实施心理战的重要工具。书籍在心理战运用中的主要特点:一是篇幅长,内容丰富,信息量大,能使心理战对象充分地认识和理解心理战实施者所传送的心理战信息。二是系统性、专业性强。它能够集中针对一个或一类特定问题、一个特定领域进行研究探索,可以就一个主题充分、全面地展开阐述,形成较完整系统的知识体系,能够使心理战对象具体地领会和把握特定的心理战信息。三是权威性高,思想深邃,教育性强,它往往是在凝聚人类社会长期生活活动经验的基础上,以科学的方式方法,从一定视角对事物规律的科学探索和理论总结,能够改变人的世界观、人生观和价值观,塑造人的心灵。四是由于受成本、专业性、质量标准和传播方式等方面的局限,一般发行量有限,对心理战对象的影响面不够宽,不适于对心理战时效性信息的传播。

#### 341 如何有效地利用书籍实施心理战?

一是通常应在战争准备时期、冷战的持久对抗和战争的较长间隙中进行,以保证书籍心理战信息的传授效果。二是根据心理战对象的心理特点和需求,编著和选择具有特定心理战目的、可读性强的相关书籍。在人类心理斗争史的

<sup>①</sup> 张国良主编:《新闻媒介与社会》,上海人民出版社,2001年3月第1版,第25页。

长河中,总不乏对作战双方人员思想和精神具有重大推动和发展作用的书籍,中国古代的《孙子兵法》就曾对西方军事产生重要影响,以至于拿破仑为自己的失败而感叹,没有早些看到中国的《孙子兵法》;冷战时期戈尔巴乔夫的《新思维》,就曾在西方大加赞赏的舆论中,对苏联意识形态的瓦解起到了推波助澜的作用。而现代不少发展中国家,更是大量接触到来自西方文化强势国家传播来的各类书籍,有的以军事战略威慑的作用在影响着民众,有的则以文化殖民的心态在贬低发展中国的文化中实施文化渗透心理战等。三是营造读者氛围、拓展书籍传播渠道。有目的、有针对性地宣传某一书籍的价值和作用,激励众人阅读的动力;针对不同的读者群体,有意识地传播和渗透富于心理战价值的思想性、娱乐性和通俗性书籍;不断提高书籍设计包装和印刷质量,增加书籍的吸引力;制作个性化书籍和有声书籍,增强书籍感染效果。

#### 342 报纸在心理战运用中的特点和作用有哪些?

报纸,是以刊载新闻、评论、副刊、广告为主的,面向公众的、定期、连续发行的出版物<sup>①</sup>。它具有传播社会新闻、传递知识、提供娱乐、满足读者精神需求、营造社会舆论等多种功能和作用,是人类社会精神生活信息传播的重要渠道,是心理战信息传播的重要载体。报纸在心理战运用中的主要特点和作用:一是相对于书籍杂志发行量更大,信息量多,内容广泛,读者面宽。二是主要以文字反映和揭示问题,辅之以图片,在引导读者追本溯源、预见其未来发展状况和趋势的过程中传达心理战信息;在各种媒体日益发达的今天,报纸的重要价值正是在于“以今日之事,核对昨日的背景,从而说明其目的意义”的深度报道中启发和引导读者,使心理战各种意图蕴于其中。三是形式活泼多样,版面灵活,时效性比杂志强、反应及时,这种灵活的形式和多样的表现手法,往往能够使对象产生较深刻的、极富导向性的心理战信息刺激,增强心理战的宣传效果。四是易于保存,携带方便,可反复阅读和查阅,能够在综合对比、长期跟踪和全面研究中发现事物的特殊本质,增强心理战宣传的长期效果。五是多数报纸以订阅为主,读者较为稳定,这种相对稳定的读者群,往往使经营者能想尽办法拉近与读者的实际距离,极具亲切感和亲和力,能够增强心理战信息的“真实感”和“可信性”,报纸也正因此成为心理战媒介中最物美价廉、使用率较高的工具。

<sup>①</sup> 同上,第27页。

### 343 如何有效地运用报纸实施心理战?

一是充分发挥其极具深度报道的优势,提高文字宣传的思辨性,广泛运用分析性信息、解释性信息、调查性信息和跟踪性报道信息,不断增强报纸的吸引力,提高报纸心理战的效能。二是充分发挥图片报道的功能,以弥补文字表达形象性差、不直观的劣势,重视报纸信息的通俗性和亲近感,对于有些抽象性较强、对读者文化水平和阅读才能要求较高的内容,应尽可能以通俗的笔触、愉悦读者心境的手法、贴近现实生活的心态和公众的语言习惯,提高读者对心理战信息的兴趣,增强报纸心理战信息对读者的注意力和感染力。三是追踪公众关注的焦点、热点、疑点问题,充分反映民心民意,营造公众订报、阅报、评报和用报的氛围。四是从采写、编辑、校对、印刷和发行各个环节上抢时间、争效益,提高报纸心理战新闻信息的时效性。

### 344 杂志在心理战运用中的特点和作用有哪些?

杂志,是具有一定标题的、定期或不定期的连续出版物。它有固定刊名,常以期、卷、号或年、季、月等为序,主要可为大众化杂志和专业性杂志,是人们记录、传播和保存信息的主要载体之一,是实施心理战不可忽视的重要媒体。杂志在心理战运用中的主要特点和作用:一是主要反映和揭示特定领域的知识,有一定的专业性,其权威性高于报纸、广播和电视,且种类远比报纸、广播和电视丰富,能够针对不同专业和领域内的不同读者群,以其权威性、特殊的知识视角和品味,施加更具刺激性的心理战信息影响。二是信息量介于书籍和报纸之间,往往以多种栏目、多篇文章和图片说明问题,比书籍更具综合性,内容具有一定的稳定性,能够以其综合、广阔的知识空间吸引众多读者来传播心理战信息。三是文章一般短小新鲜、极富知识性和趣味性,可读性强,比报纸全面、精深和集中,既能连续追踪具有重大新闻价值的事件,也能专注讨论、阐发某种思想,几乎每个时代都有其突出的先锋代表杂志和畅销杂志,对于引发社会思潮,推动民众观念变革极具威力,是心理战信息传播的有力工具和强劲手段。四是创意、设计考究,图片制作精美,相对于报纸、电视信息而言有保存和收藏价值,可以被读者反复传阅,使人在不断的吸纳精神食粮、回味思想精髓的过程中对心理战信息进行有效的积累和长时间的传播。

### 345 如何有效地运用杂志实施心理战?

一是充分认识杂志的价值及其在心理战中的地位和作用,增强运用杂志进



行心理战的观念和意识。杂志是当今社会人们日常精神生活的“快餐”,据统计,在美国 18 岁以上的人中,有 94% 的人阅读杂志,平均每人每月阅读 11.6 种杂志;忽视杂志在心理战中的作用,就无异于丧失了一个重要的心理战阵地。二是有目的、有计划地引导有关杂志组织编辑具有心理战信息的高质量、可读性强的稿件。充分利用杂志出版时间较宽裕、文章篇幅限制较少的优势,剔除过剩信息,尽力挖掘新闻后的新闻,分析重大事件的来龙去脉、前因后果,在事件的重新构架中预测未来,阐明带有一定心理战观点的思想和意见。三是利用和组织社会名流、专家学者、权威人士、明星等具有一定社会影响的人物,撰写专题文章,或撰写这些名人的相关文章,不断扩大杂志的社会影响力和知名度,营造和诱导心理战舆论。四是营造阅读杂志的氛围,提高杂志的利用率,可采取赠阅、公共阅览、推荐阅读和降低价格等方式,以精美的制作和创新的内容来吸引读者,以增强心理战信息的宣传效果。

#### 346 电影在心理战运用中的特点和作用有哪些?

电影,是运用照相及录音手段,把外界的影像和声音摄录在胶片上,通过放映、还音,在银幕上造成活动影像并通过音响设备播放声音,以传播各种信息和表现一定内容的媒体。它以巨大的文化艺术娱乐功能,在人们日常生活中占据重要影响地位,是实施心理战的重要媒体。电影在心理战运用中的主要特点和作用:一是制作投资大,周期长,是精心设计、精心制作和精雕细琢的结果。它往往以扣人心弦的故事情节、惊心动魄的画面、极富魅力的人物形象和回肠荡气的音乐效果,成功地为某一群体或个人精心塑造形象,深深地打动观众的心灵世界,极具感染性,它所传输的心理战信息潜隐而极具摧毁力。二是画面清晰,形象逼真,往往以纵横捭阖的宏大场面,细致入微、极富表情的心理变化和夸张的艺术手段,使观众深深地沉浸到虚幻的影像世界之中,潜移默化地接受电影的教化,从而能够按照心理战的需要改变和塑造观众的心理世界。三是既可根据时代和社会的发展,创造和塑造不同群体的社会形象,依民族历史命运的不同,塑造和渲染民族的精神脊梁;又能够按照心理战主题需要,刻画和描绘民众所需要的英雄主义精神象征性形象,影响不同社会群体的认知结构、情感倾向和意志行为,以利于达成心理战所需要的心理凝聚力和向心力。四是在特殊的影院环境中,远离各种公共干扰,观众容易集中注意力,形成强烈的情感参与和体验,以特殊的综合性效果令其他媒介无法媲美,具有独到的心理战宣传效果。

### 347 如何有效地运用电影实施心理战?

有效地运用电影实施心理战,必须建立一支善于运用电影艺术为心理战服务的专家人才队伍;有目的、有计划地编导具有心理战影响的电影;有针对性地选择具有心理战影响力的影片;注重电影媒体传播的基础设施建设;充分发挥高新技术在电影艺术加工制作和播放中的作用,不断提高电影在心理战实施中的感染力和渗透力。

### 348 音像在心理战运用中的特点和作用有哪些?

音像,是以录音和录像为表现形式的信息媒介。其主要载体有唱片、录音带、录像带、光盘、磁盘和磁带等。它是人们精神文化生活的重要消费品,也是心理战信息的重要载体。音像在心理战运用中的主要特点和作用:一是能按照情况发展变化,及时根据实际需要摄取有关音像信息,适合传播规劝性、发人深省的心理战信息。二是能够借助一定的科技手段,把所需要的电影、电视、报纸和杂志等信息转化为音像制品,并根据需要随心所欲地加工改造,增强了心理战信息使用的效益。三是使用方便、灵活,可以反复播放,随身携带,便于传播,适用于多种生活环境,在心理战实施中可像传单一样有针对性地向对象投放,扩大心理战宣传的借息量。四是制作简单、便于存放,所需要的制作技术、设备容易购买,可根据心理战实施的需要制作加工相关作品,可取证有关资料,永久存档,或备后用,为心理战实施提供的素材和资料。

### 349 如何有效地运用音像实施心理战?

有效地运用音像实施心理战,必须充分认识音像所具有的独特价值,增强运用音像媒介实施心理战的自觉意识和行为;大量获取和积累有关心理战对象的音像情报资料,提高心理战信息音像化水平,增强心理战信息的可靠性和可信度;加强对音像信息的分析和研究,捕捉和把握对象的社会心理变化规律,增强运用音像信息实施心理战的有效性和针对性;根据心理战发展需要,有目的、有计划地制作心理战教育训练、作战指挥和组织实施等方面的音像制品。

### 350 广告在心理战运用中的特点和作用有哪些?

广告,是通过报纸、广播、电视、招贴、杂志和网络等媒介,在一定时间、空间内介绍和宣传有关事物的一种信息传播活动。其基本功能是广而告之,主要类型有:大众传媒、户外媒体、POP(如海报、小册子、传单、挂旗、小纪念品等)、流

动媒介、直接邮寄和互联网等广告。几乎每一种社会文化潮流和时尚都首先经由广告的宣传而后成为社会大众文化,广告是心理战实施中不可忽视、十分难得的信息载体。广告在心理战运用中的主要特点和作用:一是表现形式灵活多样,色彩搭配鲜艳夺目,广告代言人形象标致时尚,对受众有很强的吸引力和诱惑力,满足了受众追求“新”、“异”、“奇”、“特”和“变”的心理需要,有利于打开受众“注意”之门,是提高心理战信息传播效果的重要手段。二是主题鲜明、简捷、明快、寓意美好,且富于感染,能抓住受众的心理特点,内容往往以社会公众关注的重点和难点问题展开,顺应了受众的心理需求和求利心态,具有很强的吸引力,有利于诱导受众的动机和行为。三是传播广泛,反复刺激,不断强化,施加心理暗示、心理诱导和心理渗透,有利于达成心理战的企图和目的。四是种类各异,传播速度较快,既有政治广告、经济广告、文化广告,也有科技、天文、军事等的广告,特别是互联网的发展使广告踏上了电子前沿的新台阶,通过广告既可以增大心理战信息量,又可以提高心理战信息的传播速度。

### 351 如何有效地运用广告实施心理战?

有效地运用广告实施心理战,必须充分认识和重视广告宣传的心理战效应,加快实现心理战相关信息设计、制作的“广告化”;掌握和运用广告策略、技巧,精心设计具有一定心理战内容的各类广告,在调动受众的吸引力、注意力、想像力、感染力、诱惑力和渗透力上下功夫;注意利用名人的广告效应和现代化广告宣传手段,增强心理战信息传播的可信性和高效性。

### 352 什么是战场喊话? 如何有效地进行战场喊话?

战场喊话,是指在战场上使用各种就便器材,以喊话的形式对当面作战之敌有目的地传送一定信息,刺激、影响其心理和行为的一种心理战宣传形式。它是战场心理作战活动的一种重要方式和有效手段。战场喊话的主要准备工作:进行思想动员;建立健全战场喊话组织;强化相关语言喊话训练;做好物资器材准备等。战场喊话要以强有力的武力打击或军事压力为前提,如,给予敌人猛烈的炮火压制,进行必要的威胁性打击,尽可能缩小包围圈等。要正确选择喊话时机,利用敌人的心理态势,求得最佳效果。战场对敌喊话的有利时机包括:对峙之敌阵地生活艰苦、枯燥时;进攻之敌冒进受阻、孤立无援、后撤无路时;防御之敌遭我突袭,被我分割包围时;行进之敌遭我伏击、失去指挥、处于一片混乱时;残余之敌四散逃命、藏匿,我组织打扫战场进行搜剿时,等等。战场喊话的主要方式:先打后喊,先围后喊,边打边喊,边搜边喊等。战场喊话要坚



持翻译人员与敌军工作骨干相结合,以我为主与外籍群众、俘虏相结合,口头喊话与播放广播节目相结合,喊话与投送文字、实物宣传品相结合等。实施战场喊话,除了要把握正确的时机和掌握正确的方式、方法外,还需要注意:不断革新战场喊话的手段,充分利用现代高新科技器材设备的特殊功能;正确选择和不断变换喊话位置,组织好掩护;喊话力求言简意赅,让敌听得清,听得懂,确保喊话效果。

### 353 什么是实物宣传? 其优、缺点有哪些?

心理战中的实物宣传,就是利用实物有目的地传送一定信息,以刺激、影响对象心理和行为的一种活动。它以实物为信息载体,力求扩大己方思想政治影响,分化瓦解敌人,是对敌进行心理宣传的有效形式。其优点:直观性强,人情味浓,政治色彩少,易引起对象的心理相融,能够增加了解,增进感情,在一定程度上消除敌对情绪,为正面宣传打下基础。其缺点:制作复杂,投送渠道少、难度大,造价较高。

### 354 实施实物宣传应注意哪些问题?

实物宣传发挥作用的关键,是运用实物进行心理攻击信息的制作质量。有效地实施实物宣传,在实物宣传品的采购与制造上,要符合对方心理需要、生活习惯和文化欣赏能力,做到多样、实用、美观、多效能和富有民族特色;特殊情况下,也可以利用高价值的实物实施宣传攻心。通常用于实物宣传的有:食品、日常生活急用品、常用必备药品、民族工艺品、文化娱乐品、时令和节日礼物等。使用实物宣传品应注意的主要问题:一是要在上级统一领导下行动。使用实物宣传品,通常由师(旅)以上指挥员决定。在大的宣传攻势中,要统一组织、统一计划、统一安排和统一行动,确保实物宣传目的。二是实物宣传必须同广播、喊话和散发印刷品等心战宣传手段相结合。三是做好散发实物前后的宣传工作。可采取先用广播、喊话等形式预告,散发后再用广播、喊话沟通感情,开展对话,以扩大实物宣传的效果,增强实物攻心的持续影响力。

## 第六篇 心理战应用领域知识

### 355 什么是心理战领域? 其主要应用领域有哪些?

心理战领域,是指心理战作为一种特殊的活动所运行的区域范围或空间形态。心理战领域是心理战构成要素之一。心理战作为一种实践活动,只有在一定的领域,才能发挥特定的作用。心理战领域主要包括:政治领域、经济领域、军事领域、外交领域、文化领域、宗教领域、法律领域和科技领域等。现代信息化条件下,心理战的对抗领域已由陆、海、空向太空发展,由地球表面向大气层以外发展,由有形空间向无形发展,由可见空间向隐形空间发展,由现实空间向虚拟空间发展,作战纵深扩大,维度增加,呈现为陆地、海洋、大气、太空、电磁、心理、信息、网络等“八大作战空间”,各作战空间紧密相联,相互影响,相互作用,形成各种形态心理战的多维一体化的发展状态。

### 356 什么是心理战政治领域?

心理战政治领域即心理战作用于各种政治活动的总和。心理战既决定于政治,又作用于政治。心理战可以达成一定的政治目的。《战国策·魏策一》中说:“《周书》曰:‘将欲败之,必姑辅之;将欲取之,必姑予之’。”意思是说,这是一种暂时政治让步,要等待机会再来收拾它。《韩非子》中记载,春秋末期的晋国,以赵、魏、韩、智、范、中行等6家势力大,史称“六卿”。范、中行两家被兼并后,智伯向魏宣子提出索要领地的要求,魏宣子当即拒绝。魏宣子的谋士任章献计曰,先不要正面拒绝他,不妨满足他的要求,他尝到甜头后,一定会骄傲无比,更加贪得无厌,四处伸手,到那时,其他大夫必然不满,从而会促使各家联合起来一块收拾一个在政治上孤傲的智伯,他的命运可危也。从上而两个例子可以看出,心理战在政治领域的广泛运用古而有之,而且有些心理战战例已经成为治国安邦、行为处事的典范。从一定意义上说,心理战与政治之间相互渗透,相互交融,不可分离。政治为心理战创造了发挥作用的高级舞台,心理战为政治目标的实现提供了有力的手段,赋予政治更多的色彩,使其异彩纷呈。

### 357 心理战在政治领域中的作用有哪些?

①服务政治斗争。自从有了阶级以后,政治斗争就产生了。从久远的政治斗争史来看,政治斗争的历史也是心理战活动的历史。“得民心者得天下”。心理战服务政治斗争,主要是通过掌握敌对方和民众的政治心理特质表现并加以利用,击其心理弱点。美国的总统选举历来是全世界令人瞩目的焦点之一,殊不知选举中所谓的“平等、自由竞争”,实际上是竞选双方的竞选班子实施心理战的最好“遮羞布”,心理战在竞选过程中运用的频率很高。攻击对方,使己获胜是选举的最终目的,心理战也以此为终极目标。比尔·克林顿是继理查德·尼克松之后最受公众瞩目的一位总统——因“白水门事件”、竞选筹资丑闻、不适当的性行为等一连串的事件影响而受到调查或弹劾,但在1998年的民意调查中却获得了与里根一样的支持率,其任职期间的美国经济一直呈上升趋势,失业率较低,创造了“战后奇迹”,所以美国民众从总体上是欣赏他的。美国是一个相当注重经济发展的国家,美国民众看重的不是谁上台,谁下台,更重要的是身上钱袋子的“鼓”、“瘪”。克林顿抓住美国民众的这一心理,通过心理战宣传班子为自己的丰功伟绩摇旗呐喊,从而获得连续成功。心理战服务于政治斗争的方面众多,使政治斗争更加表现为一门斗争艺术。心理战作为一种心理斗争手段,加剧了政治斗争的强度,提高了政治斗争的魅力,加速了政治目的实现,历来为政治家所研究和推崇。

②促成政治联盟。促成政治联盟是积聚自我政治力量的一种主要方式,为各国政党、政治家所重视。中国共产党统一战线,即:中国共产党为了实现自己的历史使命,实现各个时期特定的战略目标和任务,团结本阶级各个阶层和政治派别,并同其他阶级、阶层、政党及一切可以团结的力量在一定的目标下结成的政治联盟。实践证明,这是相当有成效的促成政治联盟的心理战略。无论是国共第一次合作,还是国共第二次合作,解放战争时期以解放全中国为主要任务的、与可能达成政治联盟的一切组织、人士的合作都体现了统一战线战略的伟大作用。统一战线,孤立敌人,是毛泽东心理战战略的一个重要方面,包含着中国五千年心理战思想与实践精华。心理战在促成政治联盟过程中的主要作用:一是联系功能。通过具体心理战手段可以为将要达成政治联盟的派别、政党、人士创造一种联系,而建立在具有利益性和慑服性上的心理联系更易于达成政治联盟。二是引导功能。各政治力量在结成联盟的活动过程中,围绕共同的战略目标,相互之间通过一定的心理战行为暗示、诱导、鼓励、劝告和确认等,使双方不断形成有机的政治同盟。三是稳定功能。一个政治联盟达成后,并不



是稳定如一的,它有一定的波动性,这是客观情况和达成政治联盟的派别、政党和有关人士的具体利益所决定的。而心理战能够促使对方重复进行有关达成政治联盟后利益的考虑,促使对方心理融合度增大,朝着稳定政治联盟方向发展。

③成就民心所向。民心所向是政治目标实现的基础,民众的政治心理中相对重要的是政治情感、政治意向。政治情感,是指人们对于政治问题所产生的内心体验,是人们对于各种政治问题的尊敬或蔑视、爱慕或憎恨、喜好或厌恶的反应。政治意向,是指人们对政治问题的反应倾向,即人们对于政治问题采取某种政治行为的心理准备。对于一个党派来说,把握民众对于自己所制定的战略、策略等所引发的政治情感或意向是重要的。民心所向的“向度”大小,主要取决于所采取的政策是否符合民众的意愿,但同时也要考虑心理战的作用:一是宣传导向作用。心理战特别是宣传心理战的宣传作用,可以启发广大人民群众进行对比、思考该党派的政策是否符合自己的意愿,是否真实可信,而后决定自己的政治情感、意愿是否倾向于该党派。如西方国家的党派经常通过自己的宣传机器在广大民众中树立自己形象的同时,也令人非常信服地诋毁它的对手,以争取自己的选票,获得较高的支持率,即是典型的说明。二是修饰美化作用。运用心理战可以修饰美化一个党派、政府的外在形象,以取得民众的支持。一个党派、政府可以通过宣传心理战或实际行动来达到修饰美化自身之目的,与人们对该党派的期望相吻合,从而赢得民心。三是沟通作用。沟通指的是某党派、政府与民众的通联。该党派、政府等可以通过不为人知的、潜隐性强的心理战活动达到和扩大与民众的交流与疏通。

④纠正政治偏见。从一定意义上说,政治是一门艺术,是一门调节利益冲突的艺术<sup>①</sup>。有观点认为,政治是一门博弈(Game)的艺术,即指某些个人或组织做出相互影响的决策。博弈的结局不仅取决于某党派、组织或政府的行动,还取决于民众、其他党派的支持程度。民众对该党派、组织或政府的政治偏见的客观存在就像是“拦路虎”,阻碍该党派、组织、政府进行决策和工作。正像对科学地研究政治这一观点持最激烈的反对态度的罗塞尔·柯克曾说过的那样,“人的存在是最难以控制和证实的、最不遵循法则、最难以预测的主题”。这种“不遵循”或“难以预测”的背后实际上是“政治偏见”的固执作用。心理战作为一门政治斗争艺术,能够通过政治理论研究、政治辩论、政治论坛、政治专

① 杨光斌主编:《政治学导论》,中国人民大学出版社,2000年,第11页。

家评论和交流等一系列政治心理战活动,有效地改变政治偏见程度,纠正其偏于一方的政治见解,改变其看法和态度。

⑤营造政治舆论。营造政治舆论,是党派或政府实施心理战的一贯做法,对政党或政府来说,一项政策或决定的施行要想获得较高的支持率,就必须进行一定的舆论导向,这是处理和解决任何政治问题的基础。由于政治在人们心目中的高阶、神圣位置,使得党派或政府所营造的政治舆论本身具有一定的权威性,很多人在政治生活中是服从性的。虽然这种观点可能会有反对的声音,而事实是这样的:民众的受教育程度的高低决定了人们参与政治生活的质量。当然,我们反对以弄虚作假为根本立足点的政治舆论营造,但是,适当程度、公正透明的政治舆论营造是可行的。在营造政治舆论的过程中,必然要讲究策略、战略,而心理战是有效的应用方法。一是抓住民众心理进行心理战活动。民众在对待政党或政府的一项决策或决定认知是有一定层次性的,处于不同利益考虑的人们有不同的心理表现。可能是反对,也可能是赞同,还有可能是保留意见。一项政策或决定的施行需要来自各方不同的声音,但是,支持的声音应该是占多数,因而政治家往往善于抓住民众的心理表现和需要,在此基础上有意识地通过心理战营造舆论,会得到事半功倍的效果。二是善于吸收反馈信息,调整、改进工作。心理战是针对人心理活动的工作,但人的心理是一个变数,处于高度变化之中。心理战效果表现即反馈过程,可以通过心理战效果评估等一系列活动及时获得反馈信息,积极地吸收反馈信息,以调整和改进工作。这里的“工作”一方面指的是心理战活动本身,另一方面指的是具体的决策、决定制定的舆论再造,即看其是否符合民众的需要,能否代表民众的心声。

### 358 政治领域心理战的常用方法有哪些?

①慑服对方。政治斗争需要强有力的慑服,慑服是以强大的政治实力做基础的。中国古代心理战思想中就有“示强”的思想。《六韬》中记载,“羽翼四人,主扬名誉,威震远方,摇动四境,以弱敌心”。美国的“示强”是有目共睹的,它经常炫耀自己的政治、经济和军事实力,颐指气使地染指“天下大事”,实施侵略外交和强权政治,发表本国政治观点、策划国际政治活动等做法给其他国家政权带来政治心理慑服。与“示强”相对的“示弱”,也是一种具体慑服方法,如在伊拉克战争前,萨达姆针对联合国的制裁和核查行动,采取了“衰兵”之计,主动接受联合国核查人员的要求,销毁“萨姆德导弹”,就有效地赢得了国际舆论的同情。慑服对方最大的优点是“不战而屈人之兵”。政治慑服信息一般包括:一是本国政治制度、体制和法律的完善程度,各党派的政治实力表现。

二是对待某一问题的强硬政治态度及国际舆论的支持和拥护。三是对待慑取对象措施和行为的显现。四是弱势政治策略和艺术。慑服信息量的多寡以“有效”为原则,过多会起相反的作用,而过少则作用不大。另外,还要考虑在掌握慑服对象国的国民性格、政治气势或党派特点的基础上,选择适当的慑服时机和传递慑服信息的方式等。

②施以好处。施以好处主要用于达成政治联盟。达成政治联盟的各方都想从政治联盟中获得自己想要的好处,都想利用政治联盟来对付强敌。这里所说的“好处”的含义是多方面的,它既是指达成政治联盟的基础或可能将要获得的利益,也指一方给另一方的让步、物质需求等。台湾是中国的一部分,这是无法更改的事实,但所谓的“台湾当局”却大搞“金钱外交”,与一些急需资金的弱国达成针对大陆的政治联盟。至今为止,与台湾当局有所谓的外交关系的国家寥寥无几,且这种政治联盟的坚固性值得怀疑,由此我们也可以得出:施以好处这一方法的稳定性是差的,它会随着“好处”的终结或萎缩而丧失心理战功效。好处一般是政治利益、金钱或其他物质性需要等,施以好处的方法要根据对象的心理需要特点来定夺,其好处的大小要根据实际需要来选择。

③宣传攻心。宣传攻心这一心理战方法在政治领域是经常可以见到的,它主要用于对民众、政治对手的宣传。早在抗日战争时期,毛泽东就非常强调宣传攻心的重要作用。在古田会议上,他指出“对白军士兵及下级官长的宣传非常重要”<sup>①</sup>,并提出了宣传的方式“靠口说,靠传单布告,靠报纸书册,靠戏剧电影,靠学校,靠民族团体,靠干部人员”等。政治领域的宣传攻心要善于把握民众、敌对方的政治心理需要,积极宣传己方政治理念、政治纲领、政治法规和政策制度等方面的文明和科学,驳斥和批判对方的政治理念、政治活动的欺骗性和没落性,戳穿其反动和丑陋政治的本质和危害,赢得政治心理优势。

### 359 什么是心理战经济领域?

心理战经济领域即心理战作用各种经济活动的总和。经济领域是当今世界最活跃的领域之一,在这个领域渗透、贯穿着丰富的心理战思想,这种心理战思想主要来源于经济领域的大量心理战实践活动。从国家层面上看,运用经济手段起到心理战作用而获取政治、经济主动是常见的国际现象。经济联盟、经济援助和经济制裁所产生的心理战效应通过国家政治、经济行为表现出来。从

<sup>①</sup> 《古田会议决议》



生产层面看,封建社会的手工作坊式的生产限制了商品的生产数量,经济策略的运用范围是有限的,甚至只靠产品质量就可以赢得一定的市场份额,有些商品只是通过言传耳闻来打出自己的广告,“酒香不怕巷子深”,就是对当时商品宣传行为的一种形象说法。资本主义社会大生产的高速发展,使商品极大丰富,产品再也不是“不怕巷子深”了,必须采取一定的计谋策略,面对生产力高速发展的时代竞争,心理战思想在经济领域的激烈竞争和生存发展中派上了用场。《孙子兵法》走出国门,成为世界经济猎头案桌上的一本“指导性用书”,就说明其内含丰富的心理战思想已经成为获取竞争胜利的重要资本之一。

### 360 心理战在经济领域中的宏观作用途径和效能怎样?

①经济联盟。经济联盟是指为了获得战略经济目的,一国与另一国、多个国家之间就有关经济合作、设立经济专属区、经济互助等问题所缔结的联盟。这种联盟一般具有地缘政治性,以平等互惠为原则设立,能保证各方从经济联盟中获取经济利益。通过心理战能够有效地利用经济利益的心理刺激和影响,缓和、调整 and 解决经济利益集团之间的矛盾,促成经济联盟。一旦实现经济联盟,随之就会产生经济联盟心理,并对其他非结盟者构成经济上的心理威慑和威胁。经济联盟是对非结盟国家的这种心理战运用,通过经济联盟的成功发展,壮大自己,就能起到对另一国家的经济心理威慑作用,特别是当一国对已达成经济联盟的某一国家谋划实施经济制裁、政治慑服或以战争相威胁、逼迫时,因经济联盟的存在而会对其有较强的慑战、制止不良经济伤害的作用。如北美经济自由贸易区,即由美国、加拿大和墨西哥三国结成的经济联盟,这种联盟形式就能对他国的经济发展构成某种威慑和威胁,防止其他国家对三国中的任何一方造成不良经济伤害,即使欲造成一定的经济危害,通过三国的联合经济心理威慑也可得到有效地减轻或滞止。

②经济援助。经济援助是指一国给予另一国的资金支持、物资援助、项目援建等。经济援助可以帮助受援国度过经济难关、减少灾害损失,使经济走上正规。经济援助活动过程中,可通过心理战营造经济援助的心理环境,驱使多种力量主动参与经济援助活动。从一定意义上说,经济援助也是一种心理战运用,能起到很好的心理战效果。其心理战作用主要体现在两个方面:一是受援国因支援国的经济援助,容易促成心理依靠感和认同感,从而在国际政治问题、支持支援国立场等方面表现出有利于支援国的言行。二是对于他国来说,因两国存在着经济援助关系,而在处理与两国有关政治、经济等问题时,会表现出慎行多思的心理状态,以防造成外交被动。通过经济援助这一途径实施心理战,

要深入掌握受援国领导层的心理特点和对国际社会影响情况,并善于驾驭随时可能发生的情况变化。

③经济制裁。经济制裁是指一个或多个国家对另一个国家或地区实施的经济封锁、物资禁运、进出口限制和经济协定废止等,以达到瘫痪对方经济、迫其政治就范和制止或限制战争行为的目的。通过心理战制造经济制裁的合法舆论,促成经济制裁政策措施形成,强化对经济制裁行为的认同,增强经济制裁效果。经济制裁能够产生良好的心理效应,对被制裁国或地区的领导层及民众心理产生威慑、胁迫等影响,以此达成心理战目的。1935年意埃战争中对意大利的经济制裁;第二次世界大战时期,对德国的经济制裁、美国对古巴的长期经济封锁;海湾战争后,对伊拉克长达12年的经济制裁等,在给对方经济造成一定的破坏和损失的同时,也产生了较好的心理战效果。对一个国家或地区实施经济制裁,必须遵循心理战的客观规律,恰当掌握实施经济制裁的时机、程度、持续时间,时刻关注经济制裁带给领导层及民众的心理变化,以达成经济制裁和心理震慑之目的。

### 361 心理战在经济领域中的微观作用途径和效能怎样?

①产品开发。新产品的开发要以市场需要为前提,这是产品定位的首要因素。新产品在超越其他同等产品质量的同时,最好能够替代它们。一旦这种态势出现,新产品就会打倒对手,站稳脚跟。有的瘪脚对手没有认识到这一点,人云亦云,上马原本已经严重饱和的产品,势必把资金投入窟窿中去,有去无回。心理战在产品开发上的作用主要体现在:诱发产品开发动机,激发产品开发情感,引导产品开发行为;在气势上压倒其他对手,利用拳头产品特别是新产品来压制对方,无论是在产品质量、产品式样,还是在包装出新、人性化设计上都与同类产品有不同的新异、奇特、鲜明而愉悦的心理刺激,对其他同类产品构成强势感和威慑感。

②产品宣传。产品宣传主要指现代广告心理战的运用。现代广告学成为一门科学的根据在于其内涵的不断扩展,如广告手段的多样化、广告心理学的应用、广告策划的时尚化等都要求专门对广告活动进行系统研究。从一定意义说,产品广告是宣传心理战在经济领域的一种应用。心理战在广告宣传上的运用主要体现在:一是抓住消费者的某种心理需要,诱导、牵引和转变消费心理。如宣传和塑造产品式样、产品作用、产品品质、产品品味和消费时尚等。二是创设“新”、“异”、“特”和“绝”的心理情境,提高产品对公众的吸引力和感染力,产生购买动机、行为和消费的愉悦心理,引发义务宣传产品优势,实现群体滚动

宣传的心理效应。

③产品销售。产品销售是产品流程中的关键一环,关系到经营者能否取得经济效益。产品销售是产品竞争中最激烈的一幕,也是心理战策略运用最多的重要方面。心理战在产品销售上的运用主要体现在:一是价格。运用有奖销售、提价或降价销售来影响或左右消费者及竞争对手,如中国微型轿车,房地产,彩电、冰箱等电器市场上一波又波的营销价格心理战就是如此。二是销售策略。高明的销售策略是心理战效应的催生剂。如,现场品尝、试穿、试用、试验,模特展示、场景模拟、明星代言、实物展示等,都具有很强的心理渗透力。巨片《蝙蝠侠》在北京放映期间就运用了其他电影销售商想不到的心理战策略:让观众穿上影片中蝙蝠侠拍摄用服,起跑纵跳上一面墙,靠蝙蝠服手掌上的吸盘来吸住墙。这种体验吸引了很多观众,也进一步促进了票房收入量。三是建立有效的营销网络。强大的营销网络能对竞争对手产生大敌压境的心理刺激。如,建立地区、跨地区和国际性营销网络,专买、个体零售、超级市场等,提高公众对产品的信度和崇尚心理。

④产品售后服务。产品售后服务是产品的附带价值之一,也需要借助心理战的能量。心理战在产品售后服务的运用主要体现在:一是把握消费者心理,用周到细致、人性化的服务感化消费者。如承诺产品质量、合理调换和维修等服务保证,化解消费者心理顾虑,产生心理安全感等。二是分析和掌握竞争对手的潜在威胁及其主要因素,用优质的服务、额外的服务、强大的售后服务实力击败对手。三是进行独创的特色服务,想别人所不敢想、做别人所做不到之事。

### 362 什么是经济领域心理战中的经济威慑?其主要形式有哪些?

经济领域心理战中的经济威慑,是通过一定的反映经济实力的威慑信息刺激和影响对方心理,以实现经济威慑心理战之目的的活动。《兵家要诀》上云:“兵有先声而实者,谓以先声夺敌之魄,故敌不烦兵而服也。……故张我军实,张我先声,俾敌闻之,或恐惧投降,或未战自溃,皆兵之机,所谓用力逸而成功多也。”这就是威慑心理战中以实力、声势威慑的主要表现。在商战、经济战中,经济威慑是常用的心理战方法之一。经济威慑的主要形式:经济实力威慑,经济种类威慑和经济产品威慑等。经济实力威慑,主要通过建立在先进的经济体制、经济制度、经济结构和科学技术等基础上的发达的生产力、雄厚的资本、庞大的经济规模和有机的经济运行机制来形成;经济种类威慑,主要通过经济发达状况下的工业经济、农业经济、军事经济、文化经济和科技经济等科学合理地融于一体的、充分满足社会需求的多种经济体来体现;经济产品威慑,主要通过



包括产品功能强,种类多样,品质优、品味高、内涵丰富,拥有众多的世界品牌,包装精美、销售灵活和售后服务周到细致,并有高度的群体认同性等来实现。依具体竞争态势、竞争对手的实力表现、产品质量及消费者习惯思维,既可以明威慑,也可以暗威慑。从国家对外经济行为的角度来看,目前经济威慑信息通常以经济联盟、经济援助、经济制裁和金融秩序调整为名,通过国家行为、态度实现经济领域心理战威慑效果。

### 363 什么是经济领域心理战中的经济宣传? 其主要形式有哪些?

经济领域心理战中的经济宣传,是通过一定的经济宣传信息刺激和影响对方心理,以实现经济心理战之目的活动。历史上行聘在国与国之间的使者除了有交办国事外,还有一个功能就是宣传。“士”、“客”都是寄住在官宦人家的幕僚,他们中就有专门从事宣传的人员。以前的宣传相对于科技发展的今日宣传,虽无本质上的区别,但在宣传范围、宣传效率方面不可同日而语,而表现最为频繁的是经济领域的宣传。从企业生产角度来说,这种宣传包括很多方面:从媒介上分为广告宣传、网络宣传、电视宣传和人际宣传等;从内容上可分为企业文化宣传、产品形象宣传、产品功能价值宣传等。现代经济领域的宣传直接瞄准消费者所需要的人性化宣传、个性化宣传、情感化宣传和时尚化宣传,这种宣传会蕴含于产品宣传的影子之中,以传播产品信息的暗示方式,更易被消费者所接受。如通过投资福利事业、公益事业、环保事业和救灾扶贫等形式,以化解消费者的排斥和逆反心理,宣传和塑造自身良好形象,实现经济宣传心理战之目的。在国家经济心理战层面上,以建立经济联盟、自由经济贸易区、经济援助和经济合作等国家行为,也往往能达到经济宣传心理战的作用。

### 364 什么是经济领域心理战中的经济诡诈? 其主要形式有哪些?

经济领域心理战中的经济诡诈,是通过使用一定的经济计谋和策略,刺激和影响对方心理,以达成出奇不意地致敌失利的经济心理战活动。在经济领域心理战中,主要指运用一系列有计划的经济诡诈活动,以高超的经济计谋、策略来打击竞争对手,使其受挫成败北。“兵以诈立,多谋者胜”,这是包括经济战在内的一切战争的普遍规律。“实而虚之,引诱敌人上钩;虚而实之,使敌不敢妄动;虚而虚之,使敌视之为实;实而虚之,使敌视之为虚;虚实结合,致敌心智迷离。”在企业生产领域使用诡诈主要有声东击西法,即通过迷惑对方倾注或迷恋于一个新经济行为或产品方向,而自己则转面在另一个方向上下功夫,以求突破;欺骗使佯法,即通过示佯用诈术,迷惑、欺骗敌方,使其自以为眼中所见

为实,但却是假,以求乱其阵角;引君上钩法,即通过看似是下功夫进行某项经济投入,实际上是引君上钩,使其随己大量投入,误入圈套和奇途,以求瘫痪其经济秩序。

### 365 心理战在军事领域中的主要作用有哪些?

①心理战作为一种独立的作战样式被确认。能够作为一种独立作战样式的标志是心理战部队的组建和使用。美国早在朝鲜战争中就使用了心理战专业部队,1950年秋,美军将陆军的战术情报分遣队改建为第1无线广播与传单连,派往朝鲜战场上执行心理战任务,这是美军正式组建的第一支心理战部队,也是世界上较早使用的心理战部队。1950年的美军陆军部长小弗兰克·佩斯曾说:“心理战已经被明确地承认是我们的武器家族中一个不可或缺的成员。”<sup>①</sup>2003年的伊拉克战争则充分表明:心理战已由过去处于一种随机应用的状态转向正式参与战争的状态,即与其他作战样式一起在战争中使用,不仅贯穿于战争全过程,而且成为战争的先导和后继。心理战作为一种独立的作战样式,已被世界许多著名的政治家和军事家所认同和运用。专业化的心理战部队和组织指挥机构,将在今后的信息化战争中不断证明这种独立作战样式的重大作用。

②最突出的作用是“不战而屈人之兵”。心理战作用的思想,在2000多年前的春秋战国时期就由孙子提出,即:“不战而屈人之兵”,它至今仍是心理战追求的最高境界。自古以来,“不战而屈人之兵”、“不战而胜”的战例不胜枚举,最著名的当属诸葛亮所创造的“空城计”,它是心理战的经典之作。现代战争中,军事家与谋略家把孙子的“不战而屈人之兵”的思想运用得更加淋漓尽致。海湾战争中伊拉克投降士兵大多受到美军心理战活动的影响;而在伊拉克战争中萨达姆政权及其武装力量一夜间的“蒸发”之举也与美英联军的军事心理震撼和对伊官兵的心理瓦解行动密切相关。心理战之所以能不战而屈人之兵,是因为人的一切作战行为都是在其相应的心理支配下进行的,而心理战的对象就是人的心理和行为,心理战能够动摇人的作战意志和信心,削弱人的作战士气,征服人的心理,进而达到瘫痪其武装力量之目的。

③支援作战行动。心理战能够通过开展战役战术欺骗行动,配合其他作战行动的实施;协助其他作战部队对敌心理战信息传播渠道实施硬摧毁,干扰和

<sup>①</sup> 斯蒂温·E·皮兹著:《朝鲜战争中的心理战》

堵塞其心战信息传播途径;能够为各种作战行动的实施提供心理决策咨询,促使参战人员保持良好的战斗状态;组织对敌进行有效的心理进攻行动,以强大的压制性心理信息传播,削弱对方官兵的作战士气;及时提供有效的敌方官兵士气的有关情报,增强作战行动的针对性和有效性;正确分析当前作战对敌我双方士气的影响,为指挥员的科学决策提供帮助;及时宣传己方作战效果,扩大己方作战影响力,瓦解敌方抵抗意志。

④巩固心理防线。通过有效的心理战宣传,驳斥敌方欺骗宣传,解除官兵心理疑惑,为各种作战行动营造良好的舆论氛围,激发参战人员高昂的作战士气;通过有效的心理教育和训练,铸造官兵良好的心理素质,为其他作战行动提供有力的心理保障;组织有效的心理咨询、疏导、防护和治疗,克服和抑制作战活动中的不良心理,防治各种心理战伤,创造良好的心理作战环境,构筑心理防线,保证参战人员技术战术水平的发挥。

### 366 军事领域心理战的主要方法有哪些?

军事领域心理战的主要方法:①军事威慑法。如,武器威慑(包括核武器、精确制导武器、高新技术武器试验、病毒武器、生物武器和反卫星武器)、军事行动威慑(包括大规模军事调动、高强度空袭作战、联合火力打击、特种作战袭击)、军事高新技术威慑(包括军事卫星侦察通信技术、新概念武器技术应用)等。②军事宣传法。如,黑色宣传、白色宣传和灰色宣传,网络、电视、传单和实物宣传等。③军事欺骗法。如,雷达欺骗、传感器欺骗、通信欺骗、计算机网络欺骗和新闻媒体欺骗,作战行动欺骗、军事伪装欺骗、军事技术(包括军事仿真技术、军事虚拟技术)欺骗等。④军事谋略法。如,诡诈、讹诈、诱骗、示形、恐吓、恫吓、暗示和干扰等。⑤军事间谍法。如,收买、窃密、泄密、感化、策反、拉拢、色情诱惑等。这些方法大多综合起来运用,相得益彰,互为弥补,以实现较好的心理战效果。

### 367 什么是军事震慑?其主要特点有哪些?

军事震慑是人类在军事活动领域中经常运用的一种重要的心理战法,在信息化战争中,这一战法凭借高技术武器的巨大毁伤力和破坏力而更显威力。现代军事震慑综合使用整体实力,充分运用可灵活编组和快速投送的网络化联合部队,利用信息、精确打击和机动能力等方面的非对称优势,准确快速地确定和打击对方的战略和战役重心、关键薄弱环节、重要的联结和节点,力求形成对敌最大限度的心理震撼,彻底瓦解敌方作战意志,以取得快速和决定性的胜利。



如果说,“军事威慑”是偏重于政治和战略层内涵的军事实力展示,那么,“军事震慑”则更偏重于战役、战术层次的实际军事打击,是一种具有强烈实用性的心理战法。从信息化战争中军事震慑的运用来看,其主要特点:一是强调始终以控制敌方判断决策能力和瓦解其抵抗意志为震慑的重心,把物理性毁伤与大规模心理战融为一体。二是强调对敌核心中枢、指挥控制通信系统等心理性要害目标实施“点穴”式精确打击,使其变成“瞎子、聋子和哑巴”,造成心理迷茫、恐慌和毁伤,陷敌于心理系统瘫痪。三是强调使用特殊作战手段,如声、光、烟、电等特殊效果的炸弹,加重敌判断、决策失误,使其心理产生恐怖感和灾难感。四是强调将陆、海、空、天、电、信息和心理等多种作战力量联成有机的整体,全方位、不间断地实施高强度的“软”“硬”打击,促其形成无法应对和难以招架的心理困惑,产生强烈的心理震撼,以致心理崩溃。如美军在伊拉克战争心理战中,就成功地运用了军事震慑法:一是战争以“斩首行动”开始,意在直接消灭萨达姆领导层,瓦解伊拉克权力高度集中的政权体系,企图使伊军民产生群龙无首的迷茫心理,挫败伊军民抵抗意志。二是实施了“震慑和恐惧”作战行动,使用各种弹药达 29199 枚,其中,精确制导导弹、炸弹 19269 枚,巡航导弹 955 枚,以及巨型炸弹和联合攻击弹药等大规模杀伤武器,对伊拉克军队和民众造成“强烈震撼”,从根本上使其产生了预期失败的心理。三是果断发动地面作战,放开两厢,快速突进,目标直捣伊拉克“心脏”——巴格达。其先头部队仅用 6 天就突入伊境内达 400 多千米,抵达距巴格达仅 80 千米的卡尔巴拉一线,后以少量部队占领总统府,致使伊共和国卫队溃不成军,并对促成对伊北方部队快速瓦解发挥了重要作用。四是充分发挥信息技术传播的优势,组织密集的“媒体轰炸”作战行动,综合利用电视、报刊、传单、影视、广播电台、互联网等“传媒空袭武器”,肆意进行狂轰滥炸,传播、扩大和渲染军事打击的效果,以错乱伊高层领导的判断决策能力,离间伊政府与军民的关系,策反伊军高级军官,扰乱伊军民的抵抗情绪,以控制伊军民的意志。从一定意义上说,美军在伊拉克战争中仅以 26 天就完成大规模作战行动,取得 42 天结束战争的战果,与准确实施和灵活运用军事震慑的心理战法有着直接关系。

### 368 运用军事威慑实施心理战应具备哪些条件?

一般而言,运用军事震慑实施心理战,必须具备以下条件:一是快速准确掌握敌情。全面掌握敌方领导层和一般民众的价值系统和认知体系,以及心理活动的特点、规律,以有力的决策措施影响其意志和信念。二是掌握信息传播和控制的主导权。对敌方空基、海基、天基和陆基的信息载体和传播渠道实施封

杀、堵截、干扰和堵塞,诱导和监控敌方的判断、理解能力,使其在己方信息“一边倒”的绝对优势中,不得不接受心理渗透和心理瓦解信息的刺激和影响。三是准备充分,灵活应对。能保持己方整个作战体系应有的弹性,善于抓住转瞬即逝的战机,敌变我变,同步、持续地实施快速有效的军事打击。四是集中精兵强将和优势武器装备。使用绝对优势的高质量、高威力部队,运用令敌难以适应、无法应对和难以企及的作战手段和战法,以迅雷不及掩耳之势,达成非对称作战的效果,瘫痪其抵抗决心和作战意志。

### 369 什么是军事欺骗? 其实施的原则和方式方法有哪些?

欺骗,就是以虚假的信息影响和刺激对方心理,诱使其信以为真、上当受骗的活动。军事欺骗作为现代谋略心理战的重要手段,主要运用作战兵力、武器装备和各种作战行动,通过诡诈、迷惑、诱惑、欺诈、谣言、干扰和迷盲等方式,对敌方施加心理影响,促使其心理、思想和行为发生变化,进而产生实施者所需要的态度和行为。它是敌对双方心智的较量,是心理战在军事领域中运用的主要形式,具有隐蔽性、诱惑性、虚弱性、蛊惑性和指向性等特点。依据不同标准,可将军事欺骗分为:战略欺骗、战役欺骗和战术欺骗;虚假舆论欺骗和虚假行为欺骗;情报欺骗、信息欺骗、网络欺骗和传媒欺骗;进攻性欺骗和防御性欺骗;计划性欺骗与随机性欺骗等。军事欺骗发生作用的基本过程:一是发送军事活动信息,引起对方注意。二是信息接受者产生联想,形成错悟。三是信息接受者形成再造定势,导致误判,付诸错误行动。实施军事欺骗,必须遵循目的性原则、针对性原则、逼真性原则、协调性原则、保密性原则、主动性原则和可能性原则。军事欺骗的技术手段包括:火力打击、电子、网络、光波、声波、文字和图片等,通常利用人的视觉、听觉、嗅觉、味觉和触觉等感觉器官,对人的思维、情感和意志施加影响,以声东击西、以静止动、以虚掩实、诱敌深入、满天过海、围三阙一、假顺敌意、扮羊吃狼、贼喊捉贼、借刀杀人、偷梁换柱、金蝉脱壳、调虎离山、欲擒故纵、因机制变和亲而离之等多种多样的方法进行军事欺骗。随着科技的发展,军事欺骗将不断朝着高智能、全时空、多样化、隐蔽化和高效化的方向发展。

### 370 不同作战阶段的军事心理战主题一般是什么?

在作战准备阶段,军事心理战的主题一般是从心理上压制对方气势、巩固己方心理防线,使对方在心理上处于劣势。围绕实现这一主题,一般应在进行军事准备的同时,在政治、经济、文化、外交等诸多领域不断给对方造成强大压力,以使对方在政治外交上失守、经济上困难,从而冲击对方的心理防线。在军

事上,不断宣扬己方的优势,造成对方强大的心理压力,使其尽快形成预期失败的心理定势。在作战实施阶段,军事心理战的主题一般是进一步打击对方的士气,引发对方消极厌战心理,分化和瓦解对方力量,削弱对方战斗意志,加速其败亡进程。围绕实现这一主题,应运用一切可以利用的心理战手段和力量,针对对方的心理特点和规律,巧妙利用其心理弱点、盲点和心理敏感点,组织和发动强大的心理攻势,摧垮其心理防线,使其战斗意志和士气受到极大削弱。在作战结束阶段,军事心理战的主题一般是维护和保持军事打击的心理效果,以实现从心理上慑服对方。要不断地向对方宣传军事打击的效果和对方惨败的结果,如适时公布其将帅、军官投诚和率部投降等行为,揭示其必败的结局和态势,以此巩固己方的心理攻击优势,使军事打击构成心理攻击之效,使对方心理上始终笼罩战败的阴霾,难以驱散,时时处于惶惶不可终日的心境之中。

### 371 心理战在外交领域中的主要作用有哪些?

①合纵连横。它是心理战在外交领域政治联盟作用的突出表现。据《韩非子·五蠹》解释:“从(纵)者,合众弱以攻一强也;而衡(横)者,事一强以攻众弱也。”一国与另一国的联盟是对其他国的实力制约,因此,外交的功能之一就是为即将形成的联盟提供“前战”(预先斗争)基础和为已经形成的联盟提供保障。当今世界的全球化、信息化和网络化发展,是以国与国的联盟为重要特征,比如,欧盟、亚太经合组织、北约等都属于合纵连横的范畴,有的是以国家安全为基点的,而有的则是以经济合作为基础的。在这些组织的形成和发展中,渗透着深厚的心理底蕴和心理寄托,从某种意义上说,这些政治联盟形式在形成之前,心理战起着重要的心理交融和磨合作用,而在政治联盟建成之后,则起着重要的调节和巩固的作用;心理战因此成为合纵连横的必要条件。

②赠物修好。它是心理战在外交领域实物攻心作用的突出表现。赠物修好在外交领域是常用的心理战手段。从一定意义上说,“实物”即心理刺激物,它不仅能够满足对方的需要和兴趣,而且也是交流思想、文化和认知,增进友谊和情感的一种重要方式。历史上中国与俄罗斯、印度、泰国等国家和地区的外交往来中,就经常运用“赠物”的形式来“修好”,现在一些博物馆中陈列的其他国家的馈赠品,这些文物就证明了赠物修好的形式在扩大心理沟通渠道、增进友好往来等方面所起的作用由来已久。赠物修好中的“物”,不仅指的是一些古物或当地珍稀物品,也包括一些利益的给予与接受。在现代社会,“物”的范围又扩大了,只要是对于接受国来说有现实需要的因素都可以划到这个范围。只有满足对方心理渴求的事物,赠物修好的攻心作用才更加显著。



③口口传意。它是心理战在外交领域宣传攻心作用的突出表现。在外交领域,会晤、招待会、宴会等是外交活动的重要形式。会晤双方互相传递的外交信息主要是:两国对国际问题的看法,对两国的政治、经济、文化和宗教等交流和往来中一些事务处理的意见,两国在一些重要领域的合作、意见、妥协和让步,其他一切具体事项等。口口传意就是两国在会晤等活动中,通过交谈的方式来传递心理信息,刺激、影响对方的心理,以实现己方外交目的的活动。它是外交领域中心理战活动的最常见方式。口口传意应创造和选择适当的时机、场合和环境进行,才会有更佳的效果。另外,还应掌握会晤对象的心理特点、特别是有关其心理弱势方面的信息,把握其接受某种意见、要求和方案等的底线,以便在外交攻心中掌握主动,谋取最大利益。

④以力示威。它是心理战在外交领域威力慑服作用的突出表现。大国对小国的威慑一般通过以力示威、慑服对方的方式进行。“力”的范围包括武力、实力和重要“底牌”等,它是进行外交的强大后盾。有实力的国家在外交舞台上有较多的发言权,甚至能够成为一些弱国的代言人。以力示威是一种心理战手段,在外交领域应用较广,示威者通过威慑手段来获得既得利益。外交名词中有“炮弹外交”、“导弹外交”、“弱国无外交”之说,它们都是以力示威的典型写照。

⑤诈术渗透。它是心理战在外交领域以谋制胜作用的突出表现。《孙子兵法·谋攻篇》曰:“故上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城。”这里的谋即指谋略,而诈术则是指欺骗性谋略。中国历史上的用间思想就是典型的诈术,“间”包括因间、生间、死间、内间、威间等,它在外交上的运用颇多,成为外交惯用的伎俩。随着现代信息技术的发展,国与国之间特别是发达国家、大国之间的信息流量增大,交往频率增高,外交的透明度高,用间的次数相对减少,但质量相对提高,用间诈术更为诡秘。由此带来的重要问题是:包括用间在内的诈术渗透要产生较大的效果,就必须在高科技、高智能和隐蔽性上下功夫。

### 372 外交领域心理战的主要方法有哪些?

①用情。“用情”中的“情”主要指国与国之间的感情,外交人物之间的感情。这种感情是发自内心的,真诚的,具有极强的外交稳定性,能够为时间所验证。用情的对象国首先是与本国有外交基础的国家,它们与本国有着悠久的历史渊源或民族文化的根源性,有着共同的政治需要、思想情感和经济互补,这种需要和互补相对固定和长远。其次是可以争取的一些国家,这些国家虽然不像怀有友好外交基础的那些国家用情的效果那么好,但是积极地争取,也可为己

所用;这些国家大多与本国有一定的经济联系或政治呼应的需求,只不过这种需求不够强烈罢了。再次是那些与本国没有特别利益需要的国家,但是它们在国际社会中同样也是一个主权国家,可能在未来的一段时间内有一定的利益需求,因此,在现阶段也可以用情的方法争取,以备后用。

②威吓。威吓法是外交领域心理战的一种方式。这种形式在相对文明大国与愚弱小国之间的交往中使用,效果极为明显。一般情况下,在外交活动中运用威吓法,应有一定的回旋余地,威吓法的选择及威吓度,既要根据现实利益所得而定,又要考虑到被威吓方的承受能力,顾及其后果,力求恰到好处。对威吓运用得当,则现实利益所得大小与威吓程度呈正比,否则,反之。一般来说,在外交领域中应反对这种心理战方法,它是霸权外交、殖民外交的主要表现形式,应尽量限制使用。

③说服。说服在外交领域无时不在,也是常用的一种心理战方法。它往往具有解释、构建、创意、探讨、协作和建设性,其作用的发挥有赖于外交人物的形象、威望、素质、攻关技巧和人际交往策略。说服的主要内容,如,双方之间的传统友谊,政治、经济、文化和科技等交流的传统和利益,沟通和判断对方的意图,阐明事物的本质和影响,政治主张的合理性,外交妥协的恰当性,利益交换的艰难性,揭示事物的发展规律、前景及后果,对外政策和原则,等。在外交说服中,应注意准确判断对方对事物的看法和企图,掌握对象的不同特点,选择灵活有效的策略,选准攻心的时机、场合和切入点,隐蔽己方底牌,注重说服的可信度,防止其逆反心理的滋生,保证攻心效果。

④诡诈。现代外交从来不反对诡诈手段的使用,它尤其在国际风云变换、国际社会动荡不安,各种利益矛盾和冲突交织于一体,斗争极为复杂、激烈和多变的情况下,常被各方的外交领域心理战所运用。但现代外交的诡诈与传统外交的诡诈手段在知识、技术含量上有较大分别,现代外交的诡诈往往借助于现代高科技手段的参与、决策智囊集团的高智商参与、国际各种势力及其各种手段的介入。诡诈手段的具体使用,应充分考虑到各种因素的影响和制约,反复论证,准备各种处置预案,以预测和防范在外交活动中诡诈可能出现的各种不利情况和问题。诡诈的具体使用要根据不同的对手和本国的战略利益来选择。从某种意义上说,诡诈在外交活动中属“不诚实”的方式,选择与否要慎重,搞不好,不但达不到应有的效果,反而会陷人外交被动,得不偿失。

⑤联众。联众就是通过签订协议,与其他有共同利益的国家和地区缔结友好关系的过程或结果。这种联众虽然在形式上似乎与其他非联众国家无关,但实际上是针对其他非联众国家的一种心理战方法的应用。由于国家在联众活

动中,会获得包括精神支持在内的各种支助。如,北大西洋公约组织、亚太经合组织、欧洲联盟等,就是政治联盟、军事联盟和经济联盟的表现形式,联众过程成就了各方心理信息的渗透和交流,促进了彼此的心理需要和相互作用。在联众中,应注意这种联众中的国家首先应是一个拥有独立主权的国家,力求公正公平、互利互惠,忌一国沦为另一国家的附庸,否则,这种联众的对称性就难以实现。

### 373 什么是心理战文化领域和文化领域心理战?

心理战文化领域,即心理战作用于各种文化活动的总和。文化是一个复合性概念,很难用一句话表述清楚。随着社会生活的不断丰富和发展,文化的内涵与外延也在不断扩展。文化是历史地凝结成的生存方式<sup>①</sup>,在特定的时代、特定的地域、特定的民族或特定的人群中,可形成与众不同的特定文化。斯宾格勒用诗化的语言描述了文化的内涵,“我看到的文化是一群伟大文化组成的戏剧,其中每一种文化都以原始的力量从它的土生土壤中勃兴起来,都在它的整个生活期中坚实地和那土生土壤联系着;……”<sup>②</sup>,而梁漱溟在《东西文化及其哲学》中曾把文化界定为“一个民族生活的种种方面”,主要包括三个层面:①精神生活方面。如宗教、哲学、科学、艺术等;②社会生活方面。如社会组织伦理习惯、政治制度及经济关系等;③物质生活方面。如,饮食、起居等。这是文化的广义理解,从这个角度看,文化作为一种软性作用力在社会生活中起着满足需要、丰富生活、影响他人、平衡心境和教育大众的作用。文化领域的心理战是在文化交流、文化吸收、文化继承、文化入侵、文化传播和文化渗透等各种文化活动中心理战活动。心理战与文化活动渗透在一起,互相作用,共同为文化活动所要达到的目的服务。心理战所使用的方法与手段隐藏在文化之中,不易被察觉和发现。心理战可以通过文化这一中介形式、以一种不知不觉的方式进入对象者的头脑中达到心理战目的。心理战与文化活动在达成某一目标的进程时,往往很难分清哪些是文化手段,哪些是心理战手段,它们相互交叉,共同作用。从宏观角度上说,心理战也是一种重要的文化活动形式,它从属于文化领域。

① 衣俊卿:《文化哲学——理论理性和实践理性交汇处的文化批判》,云南人民出版社,2001年8月版,第3页。

② 奥斯瓦尔德·斯宾格勒:《西方的没落》上卷,商务印书馆1963年版,1995年印刷,第39页。



### 374 心理战在文化领域中的主要作用有哪些?

①心理战使文化活动产生特定作用的整个过程具有隐蔽性、策略性。文化领域的心理战,通常体现在国家与国家、民族与民族、地区与地区之间的文化交流中,一般采取召开展览会、博览会、文化周、学术交流等形式,来增进相互之间的文化交流,但实际上这种形式也是一种心理战活动,它运用宣传方法来达到心理战目的。将宣传方法寓于文化交流中,特别是将政治文化方面的信息通过这种方式传递到接受者那里,在不知不觉中接受文化传播和影响。众所周知,西方敌对国家对我国所进行和平演变野心不改,它们将各种心理战方法寓于文化交流活动之中。美国在其搞垮中国的《十条诫令》中就明确地表白:“一定要把他们青年的注意力从他们以政府为中心的传统引开来。让他们的头脑集中于体育表演、色情书籍、享乐、游戏、犯罪性的电影,以及宗教迷信。”

②心理战信息的文化性适应了对象的文化心理需要。从一定意义上说,心理战就是文化战,心理战信息也是文化,它以各种各样的文化形式来刺激和影响对象心理的,能够不同程度地满足不同对象对不同文化的心理需求;它有先进与落后、强势与弱势和品味高低之分,体现着一个国家和民族长期历史的心灵智慧结晶。文化领域的心理战没有自己特定的孤立的终极目的,它渗透于各种文化活动之中,即以文化交流、文化吸收、文化继承、文化入侵、文化传播、文化侵蚀和文化革命等形式,增强或扩大文化活动的成效,促进了人们文化心理的变革。

③心理战属于第二自然范畴,推动着人类的生存发展。从一定意义上说,相对于动物的生存方式和能力,人类文化是第二自然范畴。一般动物的器官适应于特殊的生存环境,特别是感觉器官尤为如此,仿佛是“一把钥匙开一把锁”;而人的器官对于生存是贫乏的,它必须去找寻补偿人的生物性不足的活动,这种活动的实质即为文化,它是人特有的活动,是人区别动物的重要标志。从根本上讲,文化意义的心理战属于人类生存的第二自然,是为了避免人的生物性不足的必然。它与其他文化活动形式共同为人的生存服务,使物质生活贫乏者难以避免地传承高物质生活的心理压力,促进着集中文化的物质文明形式的转化,使人类社会由愚昧向文明、由低级向高级不断发展。

### 375 文化领域心理战的主要方法有哪些?

①宣传渗透。由于心理战有文化战的特质,因此,心战宣传和文化宣传密不可分。心理战在文化领域中的宣传渗透,就是运用多种多样的文化信息刺激

和影响人的心理,以达到文化心理战的目的。文化领域的心理战宣传渗透常常与文化宣传在一起而表现出来,所进行的宣传既是心理战宣传渗透,又是文化宣传渗透,这种交叉与渗透的方法与其他领域的心理战方法有着形式上的不同。文化以“心智的软件”<sup>①</sup>,通过“制造和交流人类记忆、意识形态、情感、生活方式、学术和艺术作品,以及其他信息符号”<sup>②</sup>,进行文化熏陶,在相互之间建立起共同的认识基础,提供重要的价值判断规则,在重新解构彼此认知活动模式的过程中,达到文化观念、文化思维的交流、渗透、转变及思想重塑和更新。可以说,宣传渗透离开了文化的各种活动形式就难以施展,更难以产生实质影响。

②强势同化。文化领域中的强势同化,是指一个优势民族以一种俯视的姿态,向另一个弱势民族强性输出自以为高尚文化的现象或过程。通过心理战的长期、持久和细致的强化作用,使弱势文化逐渐接受盛行的文化的风俗和态度,来实现强势文化或优势文化的扩张性和侵略性,是所谓的强势民族的一贯做法。在殖民主义和帝国主义时期,统治国对殖民国的统治不仅在政权上运用,更重要的是文化上的统治手段,这种统治是以强大的文化实力,实施垄断传播,以消亡殖民国、附庸国的文化为代价的。这些入侵者认为,他们是文明的使者,他们国家的文化是先进的,是无与伦比的,表现为强烈的文化帝国主义意识和心态。因此,他们从文化主要的表现形式——文字着手,来消亡弱势文化,强行使异己接受己方文化;然而,令这些人侵者失望的是,这种方式只会造成文化之间的相互借鉴和吸收,而不能消亡或根除这种文化,这是由文化的稳定性、多样性及其固有的生命力等特性所决定的。

### 376 什么是宗教和心理战宗教领域?

宗教伴随着人类文明的兴起而兴起,有着非常悠久的历史,在人类的各个历史时期起着思想统治、精神影响和文化遗产的作用。宗教从本质上反映了人在面临支配自身的异己力量时的那种异化的“自我意识和自我感觉”,是主体对外在客体关系的沉思。恩格斯认为:“宗教是在最原始的时代从人们关于自己本身的自然和周围的外部自然的错误的、最原始的观念中产生的,”<sup>③</sup>“一切

① 转引自朱威烈主编:《国际文化战略研究》,上海外语教育出版社,2002年11版,第16页。

② 同上

③ 恩格斯:《路德维希·费尔巴哈和德国古典哲学的终结》,《马克思恩格斯选集》第4卷,第250页。

宗教都只不过是支配着人们日常生活的外部力量在人们头脑中的幻想的反映,在这种反映中,人间的力量采取了超人间的力量的形式。”<sup>①</sup>据英国《国际基督教传教公报》1998年统计,全世界59亿人中,有47.8亿人信仰各种各样的宗教。美国“95%的人声称信仰上帝,58%的人每天至少象征性祈祷一次”<sup>②</sup>,中国也有几千万人信仰各种不同的宗教。心理战宗教领域即心理战作用于各种宗教活动的总和。宗教活动中的心理战相对来说不如政治、经济、军事和外交中的心理战那么频繁应用,且这种应用到了现代已不是从事宗教人员的主体意识,而是不自觉地应用。

### 377 宗教心理战在军事上的主要作用有哪些?

①凝众聚心,争取支持。宗教在精神、思想上具有强大的凝聚和支撑作用,历来被各国统治者所重视,特别是政教合一的国家,运用宗教进行心理战更有成效。原伊拉克总统萨达姆·侯赛因,从小受到其舅父家伊斯兰宗教民族主义思想的深刻影响,在海湾战争时期,他自称为伊斯兰教先知穆罕默德的嫡传后裔,声称自己是宗教“圣战”的带头人。萨达姆宣称海湾战争是一次与美国及西方国家等异教徒们进行的维护真主及其先知的“圣战”,指责科威特、沙特国王的行为触犯了真主及其先知的“律条”,并在巴格达召开世界穆斯林学者大会,为“圣战”造势。在伊拉克,有众多人信仰伊斯兰教,萨达姆运用伊拉克的这一国情进行心理战是成功的。有很多人为了维护真主的圣洁踊跃参战,决心与美军决一死战。不少穆斯林群众为萨达姆的“圣战”举行大型宗教祈祷,相信“参加圣战,死后可以升天堂,活下来就是英雄”的宗教宣传。这种“圣战”宣传不仅鼓舞团结了本国民心,而且也争取了其他穆斯林国家反对美国为首的西方国家对伊的战争行为。

②利用矛盾,离间分化。宗教是最能激励民族仇恨和深化民族对立的意识形态,宗教规范的歧义性、宗教矛盾的持久性、宗教追求的神圣性和宗教情感的狂热性,决定了宗教争端对民族矛盾有极大的催化作用。不同宗教及同一宗教的不同教派之间的矛盾往往呈现出对立、矛盾和不相往来的状态,伊斯兰国家内部矛盾重重,存在着伊斯兰原教旨主义和激进的伊斯兰民族主义之间、逊尼派和什叶派之间、亲西方的伊斯兰民族主义和反西方的激进民族主义之间各种教派、教义等矛盾,以及伊斯兰国家之间的贫富纠葛及领土争端,这些矛盾在海

① 恩格斯:《反杜林论》,《马克思恩格斯选集》第3卷,第354页。

② 《上帝与美国人》,上海人民出版社,1994年版,第1页。



湾战争期间就被美国所利用,并笼络成了与自身宗教习惯完全不同的各种力量联盟,成功地瓦解了伊拉克利用伊斯兰宗教文明分化美国主导下的联盟力量的图谋。

③敌对沟通,联系中介。敌对国双方往往具有不同逾越的政治鸿沟,单从政治上进行沟通是难以奏效的。因此,与敌国进行沟通,必须要有一定的感情基础,即在认同感上有较大的迂回度,联系敌国的民众、重要阶层是开展心理战的前提基础。由于各国都有多种多样的宗教信仰,而宗教是无国界的,处在两个敌对国度的同一宗教教义影响下、在人性和感情性上具有很强的亲和性和相通性,因此利用宗教活动作中介促成敌对双方的联系,可以缩短与敌国民众、重要阶层的心理距离,增强沟通和理解效果。宗教的特殊性,在教旨、内容和传播方式上有相同或相似的可能,特别是佛教、基督教、伊斯兰教等尤为突出,这就为心理战提供了利用的可能。

### 378 宗教心理战的主要方法有哪些?

①宗教宣传。它是一种特殊的宣传,一般利用虔诚教徒和民众的诚心,来达到宣传的目的。由于宗教的宣传对于虔诚的信徒和民众来说是圣洁而严肃的,他们在聆听教义时会聚精会神,当作非常重要的“教旨”来执行,即使这种“教旨”事实上是不妥的、甚至是错误的,他们也不会过多地思考其真伪,信之任之。这种“真诚”往往被别有用心的领导者或心理战人员所用,凭借宗教宣传这一形式将心理战信息输送到他们的头脑中。

②宗教认同。它是利用宗教在不同地区的教义、教规、教旨的相同性来进行心理战的一种方法。它要求实施心理战的工作人员对对象国的宗教信仰有足够的了解,特别是能够深刻地把握该国宗教所宣扬的精神实质和精髓。宗教拉拢的对象可以是对象国宗教领袖或领导人,也可以是对该国有重大宗教影响的第三国的宗教领袖。如,梵蒂冈就是一个纯粹的宗教国,虽然该国领土狭小,但在信徒的心目中,却是一个神圣的地方,教皇所宣扬的教旨对全世界天主教徒的影响相当重要,宗教认同的对象国就可以选择像梵蒂冈这样的国家。利用宗教认同,可以与有宗教影响的国家宗教领袖达成对战争的一致看法,向他传递心理战信息,以引导促使其在他所宣扬的教义中包含和渗透心理战实施者所期望传递的重要心理战信息。

③宗教挑拨。它是以宗教矛盾为基础进行操作的,其成功得益于对宗教矛盾的深刻把握,特别是宗教派别之间微妙的矛盾或分歧,如前所述在海湾战争期间阿拉伯众多教派之间、不同主义之间的矛盾都是可利用的。另外这种宗教

挑拨包括挑拨信教人员与敌国之间的关系、第三国与敌国的关系、敌国信教群众与政府之间的关系。阿富汗战争中,塔利班政府曾挑拨穆斯林国家与美国的关系,声称美国对阿富汗的侵略实质上是对所有穆斯林国家的侵略,以期获得伊斯兰国家的政治支持和信徒的支援。

④宗教欺骗。它是一种常用的心理战方法。传统的宗教欺骗一般地都是利用宗教来美化战争。萨达姆发动对科威特的侵略就是利用这种方法,他宣称入侵科威特是为了维护真主的圣洁而发动战争,将其极大的野心隐藏在宗教教义的维护上,歪曲侵略战争的性质,这种方法就属于宗教欺骗。而现代高科技的运用,使宗教欺骗这一方法如虎添翼。美国利弗莫尔试验室已研制成功全息投影法,可以向云端映射出伊斯兰教殉教者圣徒的形象,并通过它向士兵喊话:“放下武器,回到真主那里去吧。”这种方法,使信仰伊斯兰教士兵受到极大的心理震慑,削弱了参战者的作战情绪和战斗意志。

### 379 什么是心理战法律领域和法律心理战?

心理战法律领域,即心理战作用于各种法律活动的总和。法律是上层建筑的一部分,调整、制约着社会利益关系的平衡,是社会成员行为约束规则之一。法的本质是国家意志的表现,它体现并贯彻着统治阶级的意志,正如列宁所说,法是“取得胜利,掌握国家政权的阶级的意志的体现”<sup>①</sup>。法的要素包括法律规则(规范)、法律概念和法律原则。这里的“法律”,从广义上说,就是法的含义;从狭义上说,主要指法律规则。心理战法律领域主要指的是武装冲突法领域,武装冲突法也被称为战争法,也有国际军事法之说,它是约束使用武力和作战行为的法律规范,它主要调整各交战国与中立国和其他非交战国之间的关系,以及规范作战行为的原则、规则和制度的总称。法律心理战,即利用法律特别是战争法刺激和影响对象的心理,以制止战争、迟滞作战进程或美化战争性质为目的的一系列活动。此为狭义的法律心理战。而广义的法律心理战,是指根据主体意图,以法律为心理信息刺激物而进行的法律心理宣传、威慑、约束、制裁、防护、打击和反击等一系列法律心理斗争,达到争取法理优势,促进政治、经济、军事和文化等不同斗争目标实现的活动。从某种意义上说,法律心理战是法律战与心理战的结合,法律战是手段与方式,取得心理战效果则是目的。在现代战争中,法律心理战具有争取国内外支持、增强己方士气与瓦解敌方军心

<sup>①</sup> 《列宁全集》第16卷,第292页。

的强大“软杀伤”作用。战争指导者在进行战争决策时,往往首先考虑的是战争行动的法理依据和军事行动的合法性问题,力争做到出师有名。法律心理战包含两个层面,即国内层面与国外层面。对国内而言,战争决策者通常利用国内舆论,宣传其进行战争的正义性和合法性,以维护国家、民族的利益和价值,统一国内人民思想和意志。如,美国发动的伊拉克战争受到了包括西方国家在内的多数国家的谴责和反对,但美国国内的民意调查却显示有高达 70% 的美国人支持对伊动武;其重要原因就是美国总统及其班子充分地利用了公众舆论,制造了有利的法理心理环境,使多数美国民众相信对伊拉克战争是正义、合法的。对国际社会而言,战争决策者则在国际法上寻找法理依据,以证明其发动战争的合法性;战争过程中又利用武装冲突法与人道主义法,证明己方具体军事行动的合法性和敌方军事行动的非法性。现代国际法已明确规定,国家间禁止使用武力或使用武力威胁,任何国家不得违反。但《联合国宪章》第 7 章规定了合法使用武力的例外,即民族解放战争、集体或单个的自卫战争与联合国安理会授权的军事行动。因此,各国战争的决策者必须审慎考虑这些例外,以找到其战争合法性的法理依据。如,海湾战争是经过联合国安理会授权的军事行动,具有合法性,结果有 30 多个国家的军队参加了以美国为首的多国部队,还有 10 多个国家向美国提供战争捐款,使美国结成广泛的反伊联盟。而美国发动的伊拉克战争,由于其绕过了联合国安理会而擅自进行军事行动,使这场战争的合法性遭到了普遍的质疑和世界多数国家的谴责、反对。现代战争实践证明,法律心理战已名符其实地成为配合军事行动、争取军事行动主动权的重要心理战手段。随着人类社会政治文明程度的不断提高,国际社会秩序的发展和完善,法律心理战对国际社会的影响力会越来越大,地位作用将更加显著。

### 380 法律心理战的基本原则和主要任务有哪些?

法律心理战的基本原则:维护主体最高利益,奉行人道主义准则,遵循法律基本规则,融合斗争行动内容,灵活运用法律斗争策略。其主要任务:围绕斗争目标,运筹、谋划法律心理战行动;提供法律心理支持,塑造正义、合法、正当的道义形象;组织开展法律心理攻势,阐明己法律依据和揭露对方违法行为;获取和掌握违法事实、证据,实施执法、司法、护法心理行动;进行法律教育,强化法律认知,增强法律情感,坚定法律行为,提高法律心理对抗能力。

### 381 法律心理战在军事上的主要作用有哪些?

①制止战争发生。通过国际公法、国际战争法、国际经济协议等相关国际



法律和协议中有关制止战争的条款,说明对方发动战争的非正义性和非合理性,削弱其决心和意志,营造国际反战心理环境和舆论氛围,结成国际反战联盟,提出利用和平手段解决争端的方式和途径,促使对方放弃发动战争的企图和行为,以达到制止战争的目的。

②迟滞作战进程。利用战争法迟滞敌国作战进程,是法律心理战作用的重要体现。在战争中,绝对把作战行动圈定在战争法的规定之内,在目前的情况下是不可能的,因而敌国的作战行动中违反战争法的行径可以为我所用,或宣传、或控诉、或审判,以引起民众或参战人员的不满,使敌在作战行动上迟疑、顾虑和谨慎,以达到迟滞其作战进程,减少本国战争损害程度的目的。

③寻求国际同情。国际社会的同情也是一项重要的作战资源,应引起高度重视。利用战争法可以博得国际社会的同情,在政治上获得主动。科索沃战争中,南联盟政府通过电视、广播、网络等传媒,展现以美为首的北约部队在南斯拉夫联盟制造的人道主义灾难和所犯罪行,特别是轰炸南的供水、供电系统等重要民用设施的罪恶行径,使贝尔格莱德及周围的市民无水可喝,无电可用,给南联盟人民的生活造成极大困难,这些违反战争法关于“区分原则”规定的行为(区分对待平民居民与武装部队成员、军用物体与民用物体、军事目标与民用目标,禁止攻击平民和民用物体,保护受难者和民用物体等)为南斯拉夫政府所运用,博得了国际社会同情,促成对以美国为首的北约的广泛谴责,被世界许多专家学者斥为“肮脏的战争”,法律心理战的作用极为显著。

④施行法律威慑。法律威慑是主要运用在敌方谋划作战行动之前、或要施行对己某种攻击之前,以战争法威慑敌方心理,来达到对敌作战行动的吓阻目的的活动。但这种方法的有效性要受到敌国对战争法的一贯看法及作战武器装备水平的制约。战争法的限定对象是国家,它不能象国内法一样具有强大的强制力和约束力,故各国重视战争法的程度是不一致的,存在各取所需的现象,这种情况影响了施行法律威慑的功效。海湾战争和伊拉克战争中,美国都曾因为伊拉克在“两伊战争”期间用化学武器攻击过伊朗,所以千方百计地提防伊拉克可能采取的极端行动,竭力声讨伊拉克严重违反战争法的罪行,严正警告其使用包括化学武器在内的各种大规模杀伤性武器,否则可能遭受美国的核打击报复,而伊拉克最终未敢使用化学武器进攻,这种结果主要与美国所进行的法律威慑有重要关系。

⑤争取民心民意。民心民意包括两个方面,即:敌国民心民意和本国民心民意。民心向背是战争胜负的重要因素,作为战争指导者必须想方设法来争取民心民意。利用法律手段是争取民心民意的重要方法,大多数敌国民众和本国

民众都有战争法素养,他们可以通过各种媒介了解到战争法性质及作用,能够判断军事行动是否违反了战争法。另外,由于战争的残酷性和民众人性关怀的存在,民众对于某军事行动可能会造成平民的伤害极为关注。因此,运用法律心理战引导民众关注战争的性质、对平民的伤害和对人类文明的破坏等,以争取民心民意是大有可为的。

⑥减少残酷伤害。“高技术战争有脱离现有战争法的可能,但不完全摆脱战争法的调控”<sup>①</sup>,这种情况的出现使得脱离战争法的战争行为不可避免地造成残酷伤害,主要表现为对平民的伤害。科索沃战争中,美军用5枚导弹悍然炸毁中国驻南联盟大使馆;阿富汗战争中,美军导弹又炸伤平民车队,造成不必要的平民伤亡;伊拉克战争中也造成的大量平民伤亡。由此看来,战争法在美军导弹面前显得苍白无力。可战争法毕竟存在,它或多或少地会对军事指挥员和作战行动实施者形成一定的心理压力,迫使美国不得不使用耗资巨大的精确制导炸弹,尽量避免因指挥失误而造成的不必要的伤亡,以减少残酷伤害。

⑦避免战争升级。法律心理战作用还表现在避免战争升级上。战争升级是作战双方都不想看到的结果,但由于双方报复心理的存在,很容易造成战争升级。一般地说,战争升级主要表现在:由常规战争到核战争的升级;由参战数量少的作战武器装备到参战数量多的作战武器装备的升级;由参战国少的态势向参战国多的态势升级;由造成战争危害少向造成战争危害多的升级等。这些升级主要取决于作战双方的战略意图、核心战争决策者的心理倾向和对战争升级的法律认识等因素。运用战争法的相关条款,戳穿对方战争升级的非法性和恶劣后果,引起国际反战舆论和对方消极避战情绪,避免战争升级。

### 382 法律心理战宣传的手段和内容有哪些?

对敌方进行违法行径心理宣传,可供使用的手段多种多样,如:利用各种传媒宣传、进行外交宣传、组织犯罪事实展览宣传、展开讨伐宣传和召开新闻发布会等。法律心理战宣传的内容主要有:己方严格遵行战争法的各种事迹;敌方无视战争法的事实;驳斥敌对我违反战争法的欺骗性宣传和指控;己方优待俘虏、施行人道主义援助的情况;敌方虐待战俘、违背人道主义的行为等严重践踏国际战争法的行径。法律心理战,必须要以确凿的事实为依据,采取灵活有效的方法来进行。

<sup>①</sup> 盖新琦、李玉平:《打赢高技术战争的战争法思考》,《西安政治学院学报》第4期,2000年。

### 383 国际司法组织及其作用是什么?

国际司法组织,包括国际法院和为追究战争犯罪而组织起来的相关国际法庭。国际法院设在海牙,主要负责解决国际法律事务、仲裁国际法律纠纷等。在是否违反战争法问题上,国际法院具有司法解释,国际法庭具有仲裁作用。主权国家可以寻求国际法院的支持,控告敌国违反战争法的行径对本国的伤害,以此迟滞敌国军事行动。科索沃战争中南斯拉夫向国际法院起诉美国等欧盟国家非法使用武力,美国等欧盟国家则指示前南国际法庭的检察长起诉米洛舍维奇,这些典型的法律心理战行动,使双方在争取民心 and 营造国际舆论上都起到了一定作用。

### 384 不同作战阶段的法律心理战主题一般是什么?

运用这些法律规定,限制、揭露和打击对方违法作战,使其陷于被动,是整个军事斗争过程中法律心理战的主题。在作战准备阶段,法律心理战主题一般是争取、论证和宣传己方使用武力的合法性,揭露和攻击对方使用武力的非法性,营造有利于己方、不利于对方的法律心理环境,使自己“得道多助”,令对方“失道寡助”。在作战实施阶段,法律心理战主题一般是尽量依法拓展己方的军事活动空间,最大限度地限制对方军事行动,约束和打击对方违法军事行为,揭露对方违法作战及其宣传的欺骗所在,迫使对方依法实施作战,竭力塑造己方文明之师的形象。按照战争法要求,双方一旦开战,不论是合法使用武力的一方,还是非法使用武力的一方,都要接受有关作战手段方法与人道保护等法律规定的限制。在作战结束阶段,法律心理战主题一般是以法律形式来巩固的军事斗争成果,赢得国际社会的认同,依法处置战争犯罪行为,实现军事斗争所追求的合法政治目的,维护自身良好的法律形象。

### 385 什么是心理战科技领域? 如何理解“科技是第一心理战力”?

心理战科技领域,即心理战作用于各种科技活动的总和。科技是科学技术的简称,它通过提高劳动者素质、优化生产工具、优化生产产品的方式来达到对经济的促进和拉动。因此,科技领域是当今世界相对活跃的领域,其高效的经济效益和社会价值的创造一直为人们所关注。邓小平曾指出“科学技术是第一生产力”。这一论断,在中国通过社会各界的创造性劳动,得到了有力的实践证明。科技领域内心理战不仅体现在科技创新、科技转让和科技转化活动中,而且从广义上说,也体现在科技力量为心理战所提供的技术和心理支持中。



信息时代科技的发展对心理战理论与实践具有前所未有的推动作用,它扩展了心理战的作战范围,发展了心理战技术、战术和理论,从这个意义上说,科技是第一心理战力。

### 386 科技在心理战中的主要作用有哪些?

①科技的创新及应用增强了心理威慑的强度。科学技术的发展是新军事革命的重要推动力,它不仅催生了新装备和新战法,而且极大地催生了军队的战斗力,对对象国具有很强的心理威慑作用。美军心理战的成功经验说明,军事科技发展所产生的武器装备威慑力和作战效能是心理战作用发挥的重要物质基础和依托。海湾战争时,许多伊拉克官兵听到美军战机的轰鸣声就感到厄运的到来,而这种武器威慑正是由科技的发展造成的;在伊拉克战争中,伊拉克30万军队几乎不战自溃,其中一个重要原因就与美军的信息化武器装备及其作战能力对伊军造成的巨大心理战伤有直接关系。

②科技的发展拓展了心理战信息的传播范围和传递手段。先进的卫星传送、新型的心理战飞机、高效的印刷复印设备等,使心理战的触角更长,收集和传寄信息的范围更宽、速率更快,实现了心理战信息传播的全球化、实时化、信息化、智能化和数字化。如在伊拉克战争中,心战传单的制作流程一般很短,根据战争需要和指挥员要求,传单创作人员能以最快的速度和新颖的创意,设计制作出传单样式,付之于印刷速度为每小时7000多份的印刷系统印刷,或用高速复印机复制,在简短的飞行投撒或发射前的准备(如装订成包等)后,就能用专用飞机投撒或专用发射装置迅速、准确地发送到敌国广大的居民地或不同作战地域。

③科技的发展增强了心战人员接受信息的能力。全球定位系统的引入、单兵对上联系的直接化、先进的无线接收系统的作用等,都会使作战人员迅速、适时地准确了解另一地域的作战情况,为心理战信息接收提供了方便。如,美军为了实现单兵数字化,进行了“未来士兵系统”研制,这种系统与单兵身体合为一体,内化为作战军服的一部分,其主要包括单兵计算机和无线电分系统,这个分系统主要由计算机硬件单元、软件单元、1个与单通道地面和机载无线电台兼容的部件、1个用于班内通信的士兵无线电部件、语音识别部件、视频画面捕获部件(用于班内与班际的无线电系统视频图像)等组成。单兵计算机和无线电分系统与一体化头盔系统(包括高清晰度平板显示器)相配合,改变了传统的通信联络方式,大大提高了数字化作战人员接收心战信息的效率,增强了心战信息内容的接受效果。

### 387 科技领域心理战的科技宣传及其主要内容和方法有哪些?

科技领域心理战的科技宣传,是运用大量的科技心理宣传信息刺激和影响对象而使其心理和行为向有利于实施者方向变化的活动。它是科技领域心理战常用的一种方式方法。其主要内容和方法:宣扬己方科技理念的进步,科技研究机制和体制的合理、高效,科技人才的优势,丰硕、显赫的科技成果及其功能作用,重大科技突破、发现和发明及其对人类社会的重要贡献,科技发展史中优秀的人物、突出成就及其价值;揭示对方科技活动中的严重问题,如:科研、学术活动的腐败、陈旧和低效,科技毁伤的事实和恶果等,通过一系列成功、有效的宣传,塑造己方良好的科技形象,有针对性地使对象产生向往、崇拜和威慑等预期心理反应。

### 388 科技领域心理战的科技欺骗及其主要内容和方法有哪些?

科技领域心理战的科技欺骗,是运用大量的科技心理欺骗信息刺激和影响对象,而使其心理和行为向有利于实施者方向变化的活动。它是科技活动中常用的一种心理战方式、方法。其主要内容和方法:精心设计针对对象科技发展的欺骗性信息,影响和转变其科技战略发展走向;制造己方高科技发展虚假信息,给对方造成心理威慑,或误导科技评价舆论,诱使对方做出错误的判断和决策;故意渲染对方某项重大科技发展对人类文明的不良影响,限制和阻滞其科技的进一步提高;夸大某一科技的巨大经济效益,营造错误的科技发展舆论和心理环境,诱使对方进行低效的科技投入等,使对方的心理和行为按己方所预期的方向发展,甚至误入歧途,陷入泥潭。

### 389 科技领域心理战的科技争夺及其主要内容和方法有哪些?

科技领域心理战的科技争夺,就是运用大量的科技心理争夺信息刺激和影响对象而使其心理和行为向有利于实施者方向变化的活动。它是以科技竞争为主导的社会发展模式常用的一种方式、方法。心理战在科技争夺中的主要内容和方法:准确认识某一科技在未来的价值和意义,竭力夸大对象的科技竞争威胁,促使己方在科技立项、资金投入中占具主动和先导;创造雄厚的科技竞争资本和优越条件,满足科技争夺对资本的需求,提高己方科技竞争能力和水平;健全科技政策制度法规,提供完善的科研设施和良好生活保障,诱发所需人才的心理趋向和行为,以吸纳和夺取世界各国或地区一流人才;先机抢占科技成果及其应用和转化,独占世界市场,促成高人一等的优越心理;利用科技优

势,抢占科技发展制高点,形成“居高临下”的心理威势;准确预见科技物质资源的价值和功能,采取科学有效的心战策略,筹集丰富的科技物质资源等,提高科技争夺中的心理战能力和效果。

### 390 科技领域心理战的科技遏制及其主要内容和方法有哪些?

科技领域心理战的科技遏制,就是运用大量的科技心理遏制信息刺激和影响对象,而使其心理和行为向有利于实施者方向变化的活动。它是科技优势者对科技劣势者进行科技心理战时经常运用的一种方式、方法。其主要内容和方法:科技强国往往在集团合作中,结成某种科技联盟或协作关系,以科技为手段对对象国施加压力,如:关键科技封锁、中断技术支援、专项技术收买和科技制裁等,限制对方对主要科技信息的接触、了解和获取,造成对方严重的自卑心理;高价吸引或收买对方科技专业人才,破坏对方科技资源;利用情报信息,揭露或捏造对方偷取己方科技机密信息的“事实”,诉诸对方科技违法行为,败坏或丑化其科技形象,阻止对方在科技关键领域中的活动;在科技合作或科技输出中利用己方科技优势,制约对方科技发展和应用,使其产生有求于己方的心理等。从而促使对方形成科技心理缺陷,对关键科技产生心理盲点,导致各种被动性行为的发生,陷入心理迷茫和慌惑状态。

### 391 科技领域心理战的科技渗透及其主要内容和方法有哪些?

科技领域心理战的科技渗透,就是运用大量的科技心理渗透信息刺激和影响对象而使其心理和行为向有利于实施者方向变化的活动。它是科技领域心理战发挥作用的重要形式,一般在一方为了达到自己特定的政治、经济、外交等目的情况下运用。其主要内容和方法:输入己方过时的、对方所需要的科技知识和产品,使对方产生依赖心理;传播己方的科技理念和思维模式,使对方认同,接受和改变已有的、如己所愿的价值观念和评价标准;派出科技人才,帮助对方建立新的科技运行机制、科技法规,传授专项科学技术,培养科技人才,形成亲己的科技力量和骨干,培植和发展己方的利益代言人;以科技支援的名义输入己方具有一定科技含量的设施或产品,使己方在对方中拥有传输心理战信息的平台和空间等。从而以科技渗透的形式,实现心理的沟通、渗透、依赖和认同,最终达到己方特定的政治和经济等目的。

### 392 科技领域心理战的科技窃密及其主要内容和方法有哪些?

科技领域心理战的科技窃密,就是运用大量的高新科技和特定手段,诡密



地窃取对方的科技敏感信息情报、或具有高价值的科技信息,刺激和影响对方,使其心理和行为向有利于己方的方向发展的活动。它是信息化科技社会大量运用的科技心理战方式方法,在科技对抗中被普遍采用。其主要内容和方法:派出科技特工人员侦察和分析对方科技秘密行动,掌握对方科技要害、科技枢纽及科技发展前沿状况;建立科技情报窃密组织网络,利用高科技手段,侦察、监视和跟踪对方关键科技人员,窃取对方科技机密信息;在对方科技人员中培植内应力量,及时监视和反馈对方科技情报;利用政治和心理攻心手段,策反对方科技情报人员,获取对方高价值科技情报;利用金钱收买,美女勾引、诱惑和拉拢,偷取对方关键科技信息;以科技合作和交流为名,巧妙窃取对方科技资源等。从而准确、及时掌握制约对方心理的重要科技信息情报,提高己方科技心理战攻防的科学性和艺术性。

## 第七篇 心理战教育训练知识

### 393 什么是心理战教育? 其原则、内容和方法有哪些?

心理战教育,是以培养参战人员良好的心理素质、强化其对心理战认识和提高心理作战能力为目的,结合作战任务和作战人员实际心理状况,传授和普及心理战相关知识的信息传输活动。它是心理战准备的重要内容,是提高参战人员心理战素质、培养心理战人才、增强部队心理作战能力的中心环节。心理战教育的原则包括:课堂教育与自我学习相结合、理论学习与具体实践相结合、继承传统与开拓创新相结合和坚持循序渐进与应急速成相结合。心理战教育的主要内容包括:心理学基础知识教育、心理战系统知识教育、心理支柱教育、心理战优良传统教育、作战心理观教育、外军心理战现状与发展教育等。心理战教育的主要方法包括课堂讲授、互助自学、案例研究和模拟对抗等。

### 394 如何理解“课堂教育与自我学习相结合”的教育原则?

课堂教育,是由心理战教育人员在相对稳定的场所和时间组织进行的有目的、有计划的教育方式。自我学习则指心理战人员结合自身工作环境和实际需求,在条件许可时通过相关学习资料、经验和手段所进行的自我教育方式。使两者有机结合起来,是心理战教育必须遵循的一条重要原则。因为,课堂教育是心理战教育的基本方式,其目的是通过科学、系统和持续的心理战教育来保证官兵对心理战基本知识的掌握,是解决心理战教育共性问题的主要途径。课堂教育通常以“灌输”和“启发、引导”的方式来进行,逐渐将心理战知识内化为官兵的自觉意识,并促使其产生进一步学习的兴趣;但在解决教育中的个性问题和发挥官兵的主观能动性方面不及自我学习,且容易受到客观环境的制约。自我学习是课堂教育的延续和发展,它形式简单、灵活方便,是官兵自觉消化课堂教育内容,增强学习针对性和有效性的行为,是课堂教育的重要补充和深化,但也存在自身学习条件不及课堂教育的一面。因此,在心理战教育中应通过有效的课堂教育实现灵活自我学习,将两者有机结合起来。

### 395 如何理解“理论学习与具体实践相结合”的教育原则?

心理战理论来源于心理战实践,又是心理战实践的先导。心理战实践受心理战理论的指导,是检验心理战理论的惟一标准。心理战理论学习是心理战教育的主体内容,主要解决人对心理战的理性认知问题,而心理战具体实践作为心理战教育的一种形式,则主要是解决官兵对心理战的技能和心理战理性认识的深化问题。只有在心理战教育中将心理战理论学习与心理战具体实践有机结合起来,使心理战理论服务于心理战实践,并在实践中不断升华,使心理战具体实践自觉以心理战理论为指导,并不断创造新的心理战理论,才能发挥心理战理论对心理战具体实践的指导作用,并使心理战理论在心理战实践中得到检验和发展,减少心理战具体实践的盲目性、增强自觉性,保证心理战具体实践的正确方向和显著效果。只有在心理战教育活动中使理论学习与具体实践紧密结合、相互作用、互相促进,才能不断增强心理战教育的理论深刻性和实践生动性。

### 396 如何理解“继承传统与开拓创新相结合”的教育原则?

心理战教育作为一种特殊实践活动,在人们长期的心理战教育历史实践中,已在心理战教育思想、内容、方法和手段等方面积累了大量的经验,揭示了心理战教育的一些基本规律,继承这些基本的历史经验和优良传统是现代心理战发展的客观要求和基础。传统反映的是以往心理战实践的成果,随着时代的进步与发展、历史文化的交流与碰撞、技术改进与变革,以及军事思想的进步,以往传统的心理战教育在许多方面已不适应新的心理战教育发展需要,因此,心理战教育必须要坚持“面向世界,面向未来,面向现代化”,以海纳百川的态度和气度在继承优良传统精髓的基础上,与时俱进,大胆改革,开拓创新,在心理战教育观念上要富有时代观念、科技观念、开放观念、信息观念、战略观念和实力观念;在心理战教育内容上,要不断拓展教育空间领域,增强教育的前瞻性、时效性、针对性和实用性,形成科学的理论结构体系;在教育方法手段上,要不断增大科技含量,提高教育的智能化、专家化、信息化和数字化水平;在教育制度、机制方面,要剔除各种影响心理战教育的桎梏,完善配套各种心理战教育制度,形成科学、稳定的心理战教育运行发展机制,使心理战教育充满新的生机和活力。



### 397 如何理解“循序渐进与应急速成相结合”的教育原则?

循序渐进是由浅入深、由少到多、由初级到高级的基本教育形式,主要解决受训人员对心理战知识学习掌握的基础性和系统性问题。应急速成教育是立足现实迫切需要掌握知识与技能的重点教育形式,主要解决官兵在短时间内掌握急需的心理战知识问题。《唐太宗李卫公问对》中曾说:“习兵之学,必先繇下以及中,繇中以及上,则渐而深矣。”意思是说,军事理论学习,必须先由初级到中级,再由中级到高级,这样才能循序渐进,由浅入深。心理战教育要建构的是对象头脑中的心理战思维和意识,必须根据心理战实践的阶段性、层次性和连续性发展规律,根据官兵年龄、经历、职务、接受能力和心理不同阶段的发展特点,合理设计心理战教育的内容、方法,由浅入深、由低到高、由感性到理性、由具体到抽象的逻辑规律进行心理战教育。但循序渐进的心理战教育,只适合于在相对和缓、稳定的环境中进行,当遇到紧急和突发情况时,需要承担应急心理作战任务时,则必须采取应急速成的心理战教育方式,以解决燃眉之急,做到:急用先学,学之即用,迅速掌握危机状态下的实用心理战知识和技能。因此,只有把两者有机统一起来,取长补短,才能更好地适应心理战人才培养的需要。

### 398 心理战中心理学基础知识教育的重点是什么?

心理战中心理学基础知识(参见第一篇心理战知识基础中“心理学基础知识主要包括哪些方面?”)教育的重点主要包括:传授心理活动的一般规律和不同领域心理活动的特殊规律,突出与官兵未来作战可能遇到的实际情况联系紧密、又具有很强的实践应用性和操作性的内容。如:战场感知觉的变化规律;作战中影响注意和观察力的主要因素;思维定势的克服与利用;情绪、情感和意志的影响因素;不同作战样式、时节中参战人员的心理需要;环境与心理的互动规律;心理战敏感信息的判断与识别;不良心理的防治与调控;社会民众心理期望与利用;作战指挥心理的调节与控制;作战士气的激发与培养;军心凝聚与涣散等。

### 399 心理战系统知识教育及其主要内容是什么?

心理战系统知识,是指直接涉及心理战准备、运作和组织实施的一系列知识综合。它是心理科学与战争需要相结合的产物。进行心理战系统知识教育,是形成心理战系统性认识,增强心理素质,提高对敌心理战的识别、防护和反击

能力,培养心理战人才的需要。心理战系统知识教育的主要内容包括心理战历史、心理战基础理论和心理战专业理论三个方面的知识教育。其中,心理战历史主要是中外古代、近代、现代的心理战史知识;心理战基础理论,主要有:心理战的本质和特点,心理战的地位和作用,心理战的目的、任务和主要内容,心理战基本原则和基本规律,心理战效应和运作过程,心理战教育和训练,宣传心理战、威慑心理战和谋略心理战等不同样式心理战基本理论,政治、外交、文化和军事等不同领域心理战基本理论等;心理战专业理论主要包括:心理战的组织、指挥和决策的理论,心理战信息的获取、分析、判断、加工、制作和传播,心理战信息载体及使用,心理战专业部队编制、体制和力量运用,心理战的战略、战役和战术,心理战效果评估,心理战准备与组织实施,心理战战法及其运用,心理战装备技术及使用,心理战研究等。

#### 400 什么是心理支柱? 其教育的主要内容有哪些?

心理支柱,是指在人的心理活动中起核心、支配、动力和协调等主要支撑功能作用的特殊心理结构状态。强大的心理支柱,是战斗力的重要组成部分,是克敌制胜、战胜艰难险阻、抵制各种错误思潮和完成各项作战任务的重要保证。一个人或一个群体的心理支柱一旦被击垮或摧毁,就会彻底丧失抵抗力或生存信心。心理支柱教育主要包括:政治信仰、真理观、奋斗目标、历史传统、英雄主义、爱国主义、国家和民族利益、战争观、神圣使命、牺牲奉献精神、军人气节、政治纪律、意志品质和作战信心等的教育。心理支柱教育,应以政治信仰为核心,以科学的战争观教育为统驭,以爱国主义、革命英雄主义教育为主线,以大无畏的牺牲奉献精神、崇高的民族气节、顽强的意志品质、坚定的作战信心和严格的组织纪律等为要求。

#### 401 进行心理战优良传统教育的基本思路是什么?

在人类心理斗争的长期实践中,积累了大量的心理战优秀思想和丰富的实践经验,渗透着人类生存的智慧结晶。现代军队心理作战,必须继承和发扬这些优良传统,从世界各国的心理战历史和典型战例中吸取心理战思想精髓和高超的谋略;从各国的心理斗争政策、策略和原则中,发掘现代心理战的策略艺术;从心理战方法手段的历史发展中,探索和实践现代心理战的高效途径和有效渠道;从世界各国心理战专业化和现代化建设中,研究和创建科学的心理战运行机制,使现代心理战思想、实践与人类心理斗争文明发展的历史轨迹同频共振。如:进行中国古代心理战思想精粹教育;外国现代心理战优秀思想教育;

中国人民解放军瓦解敌军的光荣历史及典型战例教育;瓦解敌军的政策、策略和原则教育;瓦解敌军的方法和手段教育;当代外军信息化战争心理战战例教育等。

#### 402 什么是作战心理观? 其教育的主要内容有哪些?

作战心理观,是人对战争条件下各种心理现象的认识和看法。它涉及作战心理的构成,作战心理的产生、变化和发展,作战心理的地位作用,作战心理的基本矛盾和规律,作战心理品质,作战心理环境等一系列问题的看法。它是对各种作战活动中心理现象的反应,如:对军事、政治、文化、科技和宗教等作战领域的心理观;信息战、网络战、电子战、情报战和火力战,太空战、海战、空战和陆战等不同作战样式和作战空间的心理观。作战心理观制约和影响作战人员的智能和战斗效能的发挥,决定着心理战力量“倍增器”作用的生成。作战心理观教育主要包括:作战的心理素质观、心理训练观、心理价值观、心理人才观、心理信息观、心理指挥和决策观、心理效能观等。只有搞好作战心理观教育,才能科学地确定心理战的地位作用,在各种作战活动中注重心理因素的影响,更大程度地促进心理战法和技能的提高,使心战与兵战紧密融合,以更有效的心理手段实现作战目的。

#### 403 心理战课堂讲授法及其基本要求是什么?

心理战课堂讲授法,是指在相对稳定的时间、地点和人员集中的情况下所进行的有系统、有步骤的心理战知识传授的一种活动形式。院校课堂讲授,是课堂教育的主要方式,它立足于长远规划,选择恰当的系统性内容,进行心理战课程或专业教学,对心理战专业人员或相关人员进行长期或短期的培养和教育。部队课堂讲授一般指立足部队实际和作战任务要求,把心理战教育纳入部队日常教育训练的计划中,采取专题知识讲授,向广大官兵比较系统地传授心理战实用知识。课堂讲授法必须做到:理论联系实际,突出教育重点;形式灵活多样,生动活泼;运用远程教育,多媒体网络化教学等科学先进的新手段。

#### 404 心理战互助自学法及其基本要求是什么?

心理战互助自学法,是指根据心理战教学大纲、教学计划、教材、讲义和辅导资料等,在相对自由的时间内主动学习、相互讨论、共同提高的一种学习活动形式。互助自学是对课堂教育的有效补充,它不但能够使文化水平比较高、自学能力比较强者提高学习效率,还能形成广泛而浓厚的学习氛围,实现学习互



助,互相促进。互助自学法必须做到:有一定的学习资料、用具、时间等保障;有明确的学习目的和旺盛的学习热情,学习计划科学;虚心好学,主动请教,广泛交流;注重学习方法、技巧的改进和提高;善于理论联系实际,在实际工作中不断提高。

#### 405 什么是心理战案例教学法? 实施此法应注意哪些问题?

心理战案例教学法,是指教育者为达成一定的教育目的,通过运用典型心理战战例,使被教育者在分析判断和处置心理战问题中掌握心理战知识和技能的一种教育活动形式。在心理战案例教学中,可根据世界心理战典型重大战例和各种随时出现的心理战热点、难点问题,围绕心理战实际运用,设置科学的案例分析、判断和处置议题,有计划、按步骤地使受教育者跟随心理战战例的发展过程,在复杂、实战化的心理战场景和一个完整的心理作战过程中,启迪灵感和智慧,认识和把握心理战的某些特点和规律,并能对心理战策略运用、战法利弊得失和指挥艺术优劣做出科学合理的决断和取舍,使其心理战知识和技能水平得到一定提高。实施心理战案例教学法应注意的主要问题:一是案例编选必须符合教育目的和客观实际,具有实践性、前瞻性、互动性和启发性。二是案例教学必须引导受教育者进入案例角色和情景,通过认真细致的讨论或独立思考,对所设置的情况进行分析判断,做出合理、恰当的处置。三是案例教学准备要充分,通过文献索取、调查研究和专家访谈等科学筹划,正确把握案例的理论支撑点、矛盾撞击点和知识增长点,以保证案例教学的效果。

#### 406 什么是心理战模拟对抗法? 运用此法应注意哪些问题?

心理战模拟对抗法,是指为达到一定的教育目的,创设具体的心理战对抗相似场景,模拟敌我双方心理作战竞争和对抗过程而进行的一种心理战教育活动形式。围绕一定的心理战难点、热点问题,或者未来潜在作战对手可能的心理战攻击策略和方法,模拟敌我双方富于诡诈多变的心理瓦解、离间、引诱、威慑、暗示、欺骗、宣传、造谣、煽动、蛊惑人心等心理战活动,使参训人员处于矛盾的颠峰和身临其境的心理感受之中,锻炼心理战人员机智灵活的分析判断能力、应变能力、快速反应能力和解决极端复杂心理战问题的实际能力,提高其心理战水平。实践证明,这种教育方法是一种积极有效、富有发展潜力的教育方式。运用心理战模拟对抗法必须注意:一是运用现代仿真技术、多媒体技术等先进的教育手段,创造和设置近似实战的场景。二是组织者应具备较高的心理战专业水平,很强的组织指挥能力,丰富的模拟对抗研练实践经验和敏锐的应

变能力和综合处置问题的能力。三是建立心理战模拟对抗研练的运行机制,科学导调,围绕课题密切协调双方实施心理战攻防活动。四是善于结合受教育者实际情况和需求,调动其学习钻研兴趣,启发其积极的思维活动,采取灵活多样的形式,如专题演讲或辩论、问题竞答、难点讨论、分组对抗等。五是组织者应根据具体情况适时诱导、小结,分析评判研究结果,不断总结提高。

#### 407 什么是心理战训练?应遵循的原则有哪些?

心理战训练,就是为了使参战人员具备一定的心理战素质、掌握一定的心理战技能而进行的有计划、有针对性的专门训练活动。它是进行各种斗争活动准备的一项重要内容,是提高参战人员活动效能、增强部队战斗力的基本途径和预实践活动。进行心理战训练,有利于提高参战人员的心理素质和心理作战能力;有利于构筑坚固的心理防线;有利于提高指挥人员的心理战战略战术水平;有利于各参战力量团结协作和整体作战威力的发挥。心理战训练的原则主要有:从难从严与循序渐进相结合;心战训练与兵战训练相结合;一般训练与个别指导相结合;合理冒险与稳妥安全相结合;继承借鉴与大胆创新相结合。

#### 408 如何理解“从难从严与循序渐进相结合”的训练原则?

新军事革命的发展所引发的包括作战在内的整个军事领域的重大变革,给作战人员的心理造成巨大影响。提高当代军人的心理素质,必须遵循人的心理发展的一般规律,进行严格、细致、富有创造性的训练。“从难从严”,就是在心理战训练中按照实战和训练大纲的要求,从最困难、最复杂的心理斗争情况出发,坚持高标准地进行各种心理战训练。“循序渐进”,就是遵循由低到高、由少到多、由简到繁、由易到难的要求,分阶段、分步骤,逐步增加心理战训练的难度和强度。只有坚持“从难从严”与“循序渐进”相结合,才能使心理战训练既符合人们认识和掌握事物的一般规律,又能保证心理战训练达到实战需要。

#### 409 如何理解“心战训练与兵战训练相结合”的训练原则?

兵战与心战一体化,是信息化战争发展变革的一个显著特征,融心战于兵战,才能使兵战发挥最大效能;心战也只有与兵战相结合,才能使心战具有坚实的后盾和基础。“心战训练”,是为了使参战人员具备一定的心理素质、掌握一定的心理战技能而进行的有计划、有针对性的专门训练活动。“兵战训练”,是诸军兵种进行军事理论教育和作战技能教练的活动。只有坚持心战训练与兵战训练相结合,才能培养和提高部队的心理战素养,适应信息化联合作战的需

要,增强各种作战力量之间密切协同、配合,提高心战和兵战的整体训练的质量和水平。

#### 410 如何理解“一般训练与个别指导相结合”的训练原则?

心理战作为当今世界军事斗争的重要战略性要素,它渗透于作战活动的全过程和各个方面。心理战训练的主体和内容既有共性,又有个性。心理战训练既应重视共性要求,进行一般号召,加强心理战整体训练,又应重视个性需要,进行个别指导,强化特色训练。“一般训练”,就是在心理战训练中围绕所有作战人员在未来战争中都应具备的心理素质要求,而进行的心理战共同科目的训练。“个别指导”,就是在心理战训练中依据不同军兵种作战特点、不同作战人员的个性特点面进行的富有针对性的训练。只有将一般训练与个别指导相结合,才能使作战人员既能在心理活动水平和心理战技能上得到共同提高,又能使不同个性特点的作战部队和人员扬长避短、发挥自身优势,各具特色,使心理战训练既轰轰烈烈,又扎扎实实。

#### 411 如何理解“合理冒险与稳妥安全相结合”的训练原则?

现代心理斗争复杂、紧张、险恶、残酷、激烈,全方位、高强度、多层次、诸领域展开,要求作战人员必须具有英勇无畏、坚韧不拔的战斗精神和过硬的心理作战能力;心理斗争是一种具有很强隐蔽性、欺骗性、而又极具波诡云谲变化特点的软杀伤,必须遵循人心理活动的基本规律,有条不紊地进行。“合理冒险”就是在心理战训练中大胆创新,制造逼真、复杂、诡诈、多变的实战训练情景,合情合理地创设一定的心理险境,使参训人员受到高强度、超负荷的心理训练。“稳妥安全”就是在心理战训练中按照训练要求,科学论证、精心设计、扎实准备、严密组织、张弛有度、充分保障和确保人员生命财产安全的情况下而实施的训练。只有将合理冒险与稳妥安全有机结合起来,才能使心理战训练既冒险适度,又安全有序,确保训练高质、高效。

#### 412 如何理解“继承借鉴与大胆创新相结合”的训练原则?

随着战争的发展,人类在心理斗争活动中积累了丰富的实践经验,创造了灿烂的心理战思想理论,心理战训练必须以人类心理战思想的最高智慧结晶为指导。心理战是一个诡秘、极富变化的斗争活动,创新是心理战发展的不竭动力、是夺取心理作战制高点和主动权的关键。“继承借鉴”,就是在心理战训练中发扬从古至今具有强大生命力的心理战优良传统,积极借鉴和吸收外军现代



心理战中一切对己有益的、更具实战价值的经验和大量相关科学技术知识。“大胆创新”,就是在心理战训练中大胆想像、大胆设计、大胆创造、大胆革新,勇于探索和实践前人想所未想、行所未行的心理战训练之路,以适应信息化战争对心理战的客观要求,实现心理战训练的跨越式发展。只有把继承借鉴与大胆创新紧密结合起来,才能使心理战训练在具有坚实根基的基础上健康发展,适应不断发展的心理战的客观要求。

#### 413 心理战训练的主要内容有哪些?

心理战训练的内容主要包括心理战进攻训练、心理战防御训练、作战心理训练和基本心理素质训练。具体为:

①心理战进攻训练。即为了培养心战人员积极主动进击作战对象心理的战法和技能而进行的一系列练习活动,它是训练和培养心战人员瓦解对方战斗意志、剥夺其心理作战主动权、赢得制心理权的基本途径。其内容主要包括:心理战进攻的组织指挥训练,信息获取、分析判断、加工制作和投送传输的信息能力训练,战法训练,作战技能训练,心理应变能力和决策心理训练。

②心理战防御训练。即为了培养心战人员有效地抗击敌方对己方的心理进攻、巩固心理防线而进行的一系列有计划的练习活动,它是为了培养己方部队诋毁敌方的心理战进攻,辅助对敌心理战进攻或准备直接转入心理战进攻的一种重要的实践活动,是筑牢己方心理防线、提高心理防御作战技能的基本途径。其内容主要包括对敌心理战信息的识别,抗敌心战影响,反敌心战进攻,心理战防御方法和技能,心理战防御的组织指挥等训练。

③作战心理训练。即为培养作战人员适应心理攻防必备的心理素质而进行的一系列有计划的练习活动,它是心理战训练的重要内容,是提高参战人员心理素质和心理战攻防能力的基本途径。其主要内容包括心理适应性、心理承受力、心理胜挫力、心理稳定性、野战生存、胆量、心理战伤防治、心理调节和战斗集体心理等训练。

④基本心理素质训练。即为培养作战人员战场心理必备的能力而进行的一系列有计划的练习活动,它是心理训练的基本内容。其内容主要有:战场感知力、战场记忆力、战场想象力、战场观察力、战场注意力、战场思维力等认知能力训练,情绪的控制力、调节力和应激力训练,情感训练,意志品质训练,个性训练,潜能开发训练等。

#### 414 心理战进攻的组织指挥训练内容有哪些?

心理战涉及领域广、部队多、各种器材维护保障难,对心理战组织指挥水平的要求高。心理战组织指挥能力的高低对心理战成败有直接影响。心理战进攻的组织指挥训练主要包括:心理战进攻方针、原则和方案的制定,心理战进攻谋略,心理战进攻的战法,心理战进攻的指挥与协同,心理战力量的使用,与诸军、兵种的作战协同配合,心理战进攻组织指挥程序,心理战进攻组织指挥技能,心理战进攻战斗保障和后勤保障等。它包括心理战进攻的战略,战役和战术各层级组织指挥训练。其中,应把指挥员的谋略、指挥技能训练作为重点。

#### 415 心理战进攻的信息能力训练内容有哪些?

心理战进攻的信息能力训练主要包括:

①心战信息获取能力训练。它是对心理战人员进行运用各种信息获取器官、装备器材和多种信息渠道,搜集大量心理战进攻信息能力的训练。主要有:对不同心战对象心理状态信息的获取能力,对敌高层战略信息的获取能力,使用不同心战装备掌握敌信息情报的能力等,以保证对未来可能作战地区的敌情、社情、军心、民意和主要心战对象心理特点规律的把握。

②心战信息分析判断能力训练。它主要指在获取心战信息的基础上,对各种心战信息进行具体、科学的分析、鉴别,确定心理战进攻有效信息的能力训练。心战信息分析判断能力的培养受个性和环境的影响较大,应当根据个人实际情况不同,在不同层次上通过实践培养。

③心战信息加工制作能力训练。它是对心战人员进行运用心战信息针对心理战对象的心理特点和实际心理状况而拟制心理战进攻信息,并使心理战信息具备对对象足够影响力的能力训练。它主要包括:心理战进攻信息的综合,信息主题的设计,不同心战样式信息的撰写、拟制,各种心战进攻信息形式的选择,心理进攻信息程序的编排等。

④心战信息传输能力训练。它是为保证心战人员所传播的心战进攻信息安全、顺利、完整、恰当地被心战对象正确接受的能力训练。它主要包括:信息传播媒介、手段的选择,包括传单散发、阵地宣传和战场喊话的时机和内容;对计算机网络、广播电台和电视台等各种心理战器材的使用和维护;对各种形式心理战信息的传奇和表达的技能;利用文字、语言或图像等与心理战对象进行信息交流;以及信息处理和传输的法规纪律遵循等。

#### 416 心理战进攻的战法训练内容有哪些?

加强心理战进攻的战法训练,是提高心理战进攻的针对性和有效性、增强部队整体心理进攻作战能力的重要环节。一是研究与训练相结合。密切追踪外军心理战进攻战法理论和实践的发展动向,剖析其高技术心理战重大典型战例及战法运用的特点,尤其是加强对主要潜在心战对手的战法研究;运用研究的新成果指导训练,用训练检验和完善战法。二是平时与战时相结合。以心战任务为牵引,立足平时,着眼战时,把心理战战法研练纳入各种战术战役训练之中,力求从最困难、最复杂的情况出发,提高战法的实战化训练水平。三是进攻与防御相结合。以心理战进攻战法训练为主,以反敌心战战法训练为辅,区分战法的战略、战役和战术层次。指挥员突出心战谋略和组织指挥的训练,心理战专业部(分)队重点进行技法训练,基层着重进行战术层面的心理战进攻和反敌心战的方法训练。

#### 417 对敌心战的信息识别训练内容有哪些?

对敌心战的信息识别训练,主要是对心战人员进行敌心战信息识别方法的训练,如,观察信息法、侦察信息法、信息统计分析法、信息反推法、信息假设法、信息联想法、信息求异法等心战信息识别法的训练,使其能够在心理战场纷繁复杂的迷雾中,准确判明敌方进行心理威慑、恫吓、干扰、欺骗、暗示、诱导、离间和渗透等不同心战的目的、企图、主要攻击方式及其心理战活动的特点规律。

#### 418 抗敌心战影响的训练内容有哪些?

对心战人员进行科学的战争观、生死观、苦乐观、价值观、爱国主义、英雄主义、军人气节、民族精神和心理支柱等教育训练,筑牢坚固的心理防线,使其在敌心战各种宣传中保持坚定的立场;在敌心战欺骗中保持清醒的头脑;在敌女色、金钱诱惑中保持“富贵不淫”的高尚道德品质;在敌心战恫吓、威慑中保持“威武不屈”的革命英雄气节。进行心理战规章制度和纪律训练,增强参战人员法纪观念,做到:不收听、收看敌心战广播、电视节目,不看、不传敌各种心战宣传品,积极上缴和销毁敌各种心战物品,严守信息保密安全规定。

#### 419 反击敌方心战的训练内容有哪些?

进行心战人员的反击敌方心战训练,是提高心战人员反击敌心战能力,加强心理战防御的有效途径。其主要训练包括:反宣传训练,反渗透训练,反策反



训练,反威慑训练,反欺骗训练,反被俘训练,反干扰训练,反暗示训练,反诱导训练,反离间训练,反谣言训练,反激将训练,反恐惧训练,反感化训练,等等;对敌心战部队、设施、器材和装备实施军事打击,对敌信息传播途径、渠道实施信息压制、干扰、堵塞、渗透和破坏,提高心战人员的心理战防御战法和技能水平。

#### 420 什么是战场认知能力? 其训练的主要内容有哪些?

战场认知能力,就是通过观察、注意、记忆、想像和思维等活动,对战场各种现象和事物进行分析判断的一般能力。战场认知能力训练主要包括感知觉力训练、注意力训练、记忆力训练、想像力训练和思维力训练等。要结合各种科目的训练深入抓好官兵的战场认知能力训练,使官兵学会辩证思维,提高洞察力和决策能力。这样,才能在作战中不为表面现象所迷惑,不被敌人的恐吓所征服,始终保持清醒的头脑,无论在多么困难、危险的情况下,都能客观地估计敌我双方的情况,正确认识敌人,看清其虚弱本质,在气势上压倒敌人,信心百倍地完成战斗任务。

①感知觉能力训练。具体为:视觉、听觉、嗅觉、味觉、触摸觉、空间知觉、时间知觉、运动知觉、社会知觉、错觉和观察等的训练,以及影响敌方认知活动的训练,具备“探幽索微,见微知著,善假于物”的心理战能力,能利用感知觉活动规律对敌实施心理攻击,促使其产生多种错觉,又能防止自己产生心理错悟。

②注意力训练。具体为:注意的范围、稳定性、紧张性、分配、转移、注意分散与克服的训练,以及影响敌方注意的训练,掌握科学的注意方法和技巧,提高心理战注意能力;促使敌方注意按己方心理战意图发生变化。

③记忆力训练。具体为:识记、保持、回忆、再认、复做、遗忘的克服等训练,掌握科学的记忆方法,提高对心理战记忆的准备性、准确性、敏捷性和持久性,增强记忆力;进行影响敌方记忆训练,削弱其记忆力。

④想像力训练。具体为:想像动机、表象储存、灵感、幻想、好奇心,以及空想的克服和避免的训练,以把握想像的规律,科学地进行再造想像和创造想像,从而使受训者能够把心理战的抽象材料形象化,把静态心理战现象动态化,把复杂的心理战活动简单化,把表象的心理战活动深刻化;进行使敌方产生空想、虚幻的训练,促其在战场上陷入迷茫、惶恐的心理泥潭之中。

⑤思维力训练。具体为:分析、综合、抽象、概括、比较、系统化和具体化的思维过程训练,概念、判断和推理等思维形式训练,提出问题、明确问题、提出假设和验证假设等解决问题的思维程序训练,求同和求异的创造性思维训练,以及克服消极思维定势的训练,培养参战人员思维的广度、深度、独立性、敏捷性

和逻辑性;进行影响对方思维的训练,促其思维向己方心战意图方向变化。

#### 421 情绪情感训练的主要内容有哪些?

①激情的引发与调控训练。具体为:激情状态的引发,积极激情的强化,消极激情的抑制等训练,掌握激情产生变化的规律和调控的方式方法,能依据不同情况刺激和激发参战人员强烈的激情;进行影响敌军激情状态的训练,诱发敌方产生厌战、反战等消极激情。

②作战应激状态训练。具体为:作战应激环境条件的创设和利用,突发事件的制造和处置,良好应激状态的强化,不良应激状态的抑制等训练,掌握应激产生和变化规律,培养参战人员妥善处置出乎预料紧张情况的应激能力;进行敌方产生不良应激反应的训练,促使敌方处于持续、超负荷过度紧张的应激状态之中,疲其心智,乱其思维,丧其能力。

③战场心境训练。具体为:战场心理环境的营造和利用,积极心境状态的形成,消极心境状态的抑制等训练,把握心境产生变化的条件,正确运用自我放松法、积极活动法、意念调整法等心境调控方法,培养参战人员适应心战需要的持续稳定的心理状态。

④作战情感训练。具体为:以境育情,以情引情,以需传情,以人动情,以时用情,以知激情,以势造情,使受训人员掌握情绪情感产生变化的规律,培养己方人员良好的道德感、理智感和美感,塑造高尚、纯洁和无畏等心理战需要的情感;掌握诱使敌方情感产生消极变化的方法和技能,能在心理作战中影响敌情感向有利于我之方向发展。

#### 422 意志品质训练的主要内容有哪些?

从某种意义上说,心理斗争是意志的较量。意志品质训练是为了使参战人员的意志适应心理作战需要,并运用意志活动规律实施心理作战而进行的一系列训练活动,它是官兵形成良好意志品质的基本途径。意志品质训练主要包括学习和掌握意志行动的心理过程,进行意志行为的目的性、果断性、自制性和坚韧性等训练。①意志行为的目的性训练。主要有:行为价值判断、行为目的确定、活动目标检测、活动结果的奖惩等训练,培养参战人员目的明确的行为品格。②意志行为的果断性训练。主要有:审时度势、快速把握事物本质,抓住其主要矛盾、选择正确时机,当机立断、定下决心,随机应变、科学高效处置问题等训练。③意志行为的自制性训练。主要有:各种干扰的排除、外界诱惑的克服、冷静心态的保持、行为目的的维护、独立思维和信念决心的坚持等训练。④意

志行为的坚韧性训练。主要有:体能训练、耐力训练、韧力训练、毅力训练、心理承受力训练和胜挫力训练。

#### 423 个性训练的主要内容有哪些?

个性包括个性倾向和个性特点两个方面。个性倾向是人的心理活动的动力系统,个性特点是实现心理战针对性的基本依据。个性训练是为了使参战人员个性符合心理作战需要,并运用个性心理活动规律实施心理作战而进行的一系列训练活动。它主要包括个性倾向性训练、个性特点训练。①个性倾向性训练。主要有:了解和掌握作战人员个性心理活动的规律,心理需要调控方法,动机的激发、预测、引导,兴趣的诱导、利用,理想、信念、世界观的形成、培育、转变和运用等方面的方式、方法。②个性特点训练。主要有:心理作战一般能力和特殊能力的培养、提高和发挥,了解和掌握作战人员的气质、性格特征的方式方法,气质、性格的差异、缺陷及其克服和利用,良好性格的培养,针对心战人员的气质和性格特征进行心理作战的谋略和战法。

#### 424 什么是战场心理适应力? 其训练主要包括哪些方面?

战场心理适应能力,是在作战过程中参战人员对战场环境各种变化做出心理适应性反应的能力。它是作战人员面临信息化战争战场环境复杂变化时保持良好心理状态的必要条件,是生成战斗力的重要心理因素。战场心理适应能力训练主要涉及:对各种光波的视觉适应、不同气味的嗅觉适应、不同声音的听觉适应、不同温差的触觉适应、不同作战活动形式变换的思维适应,以及各种悲惨、痛苦、残忍、毁伤、伤亡、恐惧、惊慌、危险、绝望和饥渴等巨大心理反差情境的心理适应训练。可采取结合军事训练、重大军事演习、实战性演练和模拟仿真训练,观看有关战争题材的电影、电视等音像和文学作品,熟悉和把握信息化战争特点和规律等,有目的、有计划、有针对性地进行严格的心理适应性训练,增强参战人员在各种复杂多变的环境中处变不惊、镇静自若、从容应对的理智反应能力和心理适应力。

战场心理适应力训练主要包括:①战斗生存自然环境心理适应训练。具体为:高原、山地、丘陵、沙漠、戈壁、森林、丛林、草原、平原、河流、濒海、岛屿、海洋等自然环境的心理适应。②战场物理环境心理适应训练。具体为:高寒、高温和高湿,巨声、怪声、微声和仿声,激光、色光、强光、弱光,电子、电磁、核辐射等物理场的心理适应。③战斗情景心理适应训练。具体为:困难、危险、残酷、紧张、激烈、复杂、多变等战场情势,战友伤亡、部队受挫、人员被俘、惨遭轰炸、装



备受损、指挥通讯中断、信息遭严重干扰、黑客入侵等作战情景的心理适应等。

④作战样式心理适应训练。具体为:军事威慑作战、信息作战、封锁作战、岛屿进攻作战、抗登陆作战、空袭与反空袭作战、心理作战、联合火力打击作战,精确打击作战、电子战、网络战、舆论战,非接触作战、非线性作战、非对称作战,超限战,太空战等不同作战样式的实施与变化的心理适应。⑤作战手段心理适应训练。具体为:各种指挥决策手段的心理适应,如:C<sup>4</sup>IKSR等各种自动化指挥系统,各种计算机操作平台等的心理适应;各种侦察手段的心理适应,如各种侦察卫星、电子侦察武器、网络侦察等的心理适应;各种火力打击手段的心理适应,如:太空武器、反卫星武器、各种类型航空武器、新概念武器、电子武器、各种核生化武器、各种类型导弹、各种类型火炮、各种水面舰艇、潜艇等的心理适应;各种信息传播媒介的心理适应,如:无线电广播、电视、互联网、传单、报纸、杂志、电影、戏剧、全息投影等信息传播的心理适应。

#### 425 什么是战场心理承受力? 增强它的主要方法有哪些?

战场心理承受力,是指作战人员经受和承担战场环境心理刺激的能力。在现代心理防御作战中,心理承受力强者,往往可以经受和承担战场更多更强的心理刺激,能变压力为动力;心理承受力弱者,则难以承受较大的心理负荷,一旦其心理承受阈限被突破,就可能导致心理异常,甚至出现心理崩溃。因此,应重视和加强战场心理承受力训练,组织官兵充分熟悉和掌握现代高技术兵器性能、破坏效应和毁伤能力的内在机理,认清兵器对人的心理冲击力;模拟信息化战争战场可能出现的声、味和光等剧烈心理刺激,进行大剂量、超负荷的生理和心理训练,提高心理压力承受阈限;进行耐饥饿、耐严寒、耐高温、耐孤独、耐寂寞等训练,使官兵在各种恶劣的环境中进行作业,长时间感受和熟悉高强度连续复杂刺激所带来的心理负荷,提高心理耐力极限。

#### 426 心理战伤防治训练的内容有哪些?

心理战伤,是指参战人员在战争环境中遭受巨大的生理和心理压力,造成超过其心理承受力而导致的心理伤害。其主要表现:过度的紧张、恐惧、悲观、焦虑、疑惑、烦躁、不安、失眠、怯战、厌战和避战等心理,战时神经症、战时强迫症、战时精神病等心理疾病。心理战伤防治训练是为了使参战人员有效地预防和治疗心理战伤而进行的一系列训练活动。其主要内容:①学习和研究战争心理医学知识。分析高技术武器装备对参战人员的心理杀伤机理,掌握“人—机—环境”变化对作战人员生理、心理侵害的程度及其规律,心理战伤的防治方

法。②心理战伤防护训练。主要有:了解和掌握心理战伤的表现、症状、临床反应,心理战伤的防护措施,心理战伤人员的管理,心理战伤的咨询,心理战伤的治疗(如,音乐疗法、艺术疗法、催眠疗法、暗示疗法、药物疗法、说服疗法、游戏疗法等),心理战伤的防护保障等训练。

#### 427 心理调节训练的内容和要求有哪些?

有效的心理调节与恢复,是保证部队具有高昂的作战士气、赢得作战胜利的重要条件。心理调节与恢复训练,是为了使参战人员在作战过程中克服超负荷的心理压力,保持最佳的心理状态而进行的一系列训练活动。其主要内容包括:对恐惧、紧张、暴躁、焦虑、压抑、厌战、失眠多梦、侥幸、狂妄、傲慢、固执、自卑、逆反、从众、迷信、困惑、抑郁、多疑、寂寞、悲观痛苦、怨恨、信仰破灭、传播谣言、叛逃、轻生、放纵、后怕等心理调节训练。其基本要求:首先,要认识和把握上述心理现象的本质,产生的条件,主要特点、规律,具体表现形式,容易导致的危害等。其次,调节上述心理现象的主要方法和措施。一般不良心理现象调控的方法,如,依作战活动的一般过程,主要掌握临战心理适应法、战前应急心理预期法、战中心理控制法、战后心理调节法;依心理变化的一般过程,主要掌握和灵活运用诸如:情感激励法、意志控制法、理智调节法、注意转移法、情绪宣泄法、暗示法(包括语言暗示、行为暗示、表情暗示)、发散思维法等。再次,心理失控人员的管理、教育和处置。管教组织机构的建立和人员的配备,心理失控人员的鉴别和区分,管教规章措施和预案,心理失控人员的处置实施。

#### 428 什么是战场心理调控能力? 提高它的方法主要有哪些?

战场心理调控能力,就是参战人员在作战过程中运用心理控制技法调整 and 改变不同心理状态及其性质、强度和方式以保持良好心理活动的的能力。战场心理调控的主要目的是抑制和克服战场各种不良心理,强化积极的心理活动,以保持战场需要的良好心理状态。良好的心理调控力是心理成熟的重要表现,是影响部队战斗力的重要心理因素。战场心理调控能力训练包括:对注意调控力、思维调控力、激情调控力、应激调控力、心境调控力、意志调控力,以及个性倾向和个性特点调控力等各种心理调控力训练。进行战场心理调控能力训练主要是:帮助参战人员掌握战场心理调控知识,增强心理调控的自觉意识;创设心理调控环境,研究心理调控技法;传授各种心理调控技巧和方法,接受心理调控经验教训,提高自我心理调控能力。

#### 429 什么是战斗集体心理? 其训练的内容和方法主要有哪些?

战斗集体心理,是参战人员在作战活动中为了实现共同的目标,相互作用、相互影响和相互依赖的心理表现。它是在参战人员个体心理基础上产生的,主要通过群体与个体的关系、共同活动的整合、群体舆论压力、感情生活的互动、密切交往和人际沟通等心理层面表现出来,它是构成战斗集体精神的重要方面。战斗集体心理主要包括集体动力、集体中的人际关系、集体沟通、集体冲突、集体凝聚力、领导心理、集体决策和组织心理等。良好的战场集体心理具有目标一致的统一性、心理相通的凝聚性、心理互动的感染性、归属群体的依赖性、心理产生的社会性、遵循规范的约束性、人际关系的和谐性和履行使命的牺牲性等。战斗集体心理训练,是为了使参战人员实现共同的目标,形成相互作用、相互影响、相互依赖的整体意识、团结协作和集体凝聚力而进行的一系列训练活动。它是战斗精神准备的一个重要形式。战斗集体心理训练的主要内容包括:集体目标的确立,集体动力的激发,集体心理的沟通,人际关系的协调,群体凝聚力的形成,指挥员威信的建立、领导方式的选择等。训练和培养良好的战斗集体心理,必须使参战人员集体达成认知一致,形成统一而高尚的奋斗目标,引导成员角色适应;在共同活动中发扬集体优良传统,激发集体荣誉感和责任感;正确处理作战人员在集体中的相互关系,营造良好的集体舆论和心理环境;科学组织群体活动,提高领导的非权力性影响力;在严格的集体心理训练中创设团结互助的集体心理氛围,不断增强作战人员的集体凝聚力和向心力。

#### 430 消极的战场应激反应及其产生原因是什么?

消极的战场应激反应,按其发生的进程和强度可分为急性应激反应和慢性应激反应。急性应激反应,一般在人参战后数小时内发生,生理症状表现为颤抖、衰竭感、癔病性痉挛和内分泌功能障碍等;行为症状主要表现为烦躁、类似抽搐或癫痫发作,甚至发生类似瘫痪的状态;情绪症状主要表现为过分压抑,与外界隔绝,孤独、固执、无故发火。急性应激反应持续时间较短(数分钟到数小时),极可能发生威胁生命的行为,处理及时则恢复也容易。慢性应激反应持续时间较长(数周到数月),症状表现为:熟练的技巧逐渐生疏甚至遗忘;意志力薄弱,经不起挫折和打击,承受能力降低;过度抑郁,固执己见,甚至偏执;有的大量用药和饮酒,经常失眠,体重减轻,便秘;严重者表现为思维和动作极慢,两眼呆直,完全丧失战斗能力。消极的战场应激反应产生原因:高强度的信息化战争使人直接处于核、生、化武器威慑下,承受精确制导武器等各种高新技术



武器的打击,强烈感受着死亡的威胁,长时间的紧张和过度劳累,使人的心理应激强度明显加大,战场应激反应的发生人数也随之增多。海湾战争以后,世界各国对美军发生的“海湾战争综合症”进行了大量报道和研究,不少心理学家认为,“海湾战争综合症”,即是消极的战场应激反应的综合表现。

#### 431 什么是战时心理疾病? 其产生的主要原因有哪些?

战时心理疾病是指在战争期间紧张、艰苦条件下,由于各种心理压力而导致的心理异常表现、神经症和精神病的统称。它是参战人员心理素质失调的表现,直接抑制作战人员能力的发挥,甚至危及生命。其主要表现为:“战壕休克”、“战争神经症”、“战时精神病”、“战斗精神病症”、“战斗衰竭”、“心理失调”、“过度疲劳综合症”和“作战压力综合症”等。战场心理疾病发生的原因是复杂的,作战规模、激烈程度、持续时间、战场环境、武器装备、官兵关系、健康状况、心理素质、训练水平、社会舆论、集体士气等,都是引发参战人员战场心理疾病的重要变量。信息化战争中,大规模杀伤性武器的生理性剧烈毁伤,新概念武器(又称“非杀伤性武器”)借助化学及生物物质、电子、射频、次声等对对方作战人员的机体组织和内脏器官的“软”杀伤,欺骗性、威慑性和恐惧性心战信息的大量传播对人员的强烈冲击,使现代战争充满极度的危险、残酷、紧张和劳累,导致参战人员遭受各种各样心理战伤和心理疾病的折磨。

#### 432 战场瘵病的表现及其治疗方法主要有哪些?

战场瘵病是神经官能症之一,亦称“战争瘵症”。一般是在战伤的基础上由精神因素引起,其中既有生理和心理原因,也有社会和战场环境原因。它在战场神经症中的发病率最高,约为45~50%。长期住院和遗传因素也可能致病,对战斗力有明显影响。其主要表现:精神障碍、运动障碍和感觉障碍三个方面。精神障碍大都是在瘵病性性格特征、瘵病性痉挛发作和其他瘵病性躯体症状的基础上,因惊慌、恐惧、战伤等消极心理诱发,发作急,且持续时间短。运动障碍表现为痉挛、瘵病性瘫痪、挛缩和震颤,发生不规律,时快时慢。感觉障碍多表现为瘵病性聋哑、瘵病性失听和身体感觉障碍等。战场瘵病的主要治疗手段是心理治疗,如,暗示治疗,解释性、分析性和知识性治疗,松弛性治疗,系统脱敏治疗等。其治疗主要治疗方法:减轻对象心理负担,转变对象思想观念,提高对象认知能力,改变对象态度和行为,克服动机冲突,避免对象消极心理定势,回避环境,改善人际关系,营造信任氛围,心理治疗与药物治疗相结合,社会康复治疗等。

#### 433 战场神经衰弱的症状及其治疗方法主要有哪些?

战场神经衰弱也是一种常见的神经症病,约占战场神经症的30%,大都在战斗后期出现。其主要症状:易兴奋,易激惹,同时又易疲劳,易衰竭,常伴有失眠、头痛、抑郁、注意力涣散、记忆力减弱和情感脆弱等。在现代战争特别是信息化战争中,参战人员执行着繁重、艰巨、危险的战斗任务,精神活动处于高度紧张状态,在长期睡眠不足、持久疲劳的情况下,精神创伤或消极情绪体验频繁,具有意志薄弱、心胸狭窄、敏感、多疑、急躁等不良人格特征的人,容易产生神经衰弱。战场神经衰弱的病程长短不一,主要取决于战争环境和人格特点。战场神经衰弱通常与个人的生理、心理因素有关,也与社会和战场环境有复杂联系。其治疗方法主要有:进行支持性心理治疗,通过有效地解释和疏导,使对象科学认识神经衰弱的本质及其发病原因,转移对象的注意力,增强对象战胜神经衰弱的自信心和决心;进行行为治疗,通过自我放松训练,缓解心理负担,减轻心理负荷;进行必要的身体锻炼和药物治疗等。

#### 434 战场焦虑症的表现及其治疗方法主要有哪些?

战场焦虑症,常在紧张、恐惧的体验下产生,多属没有具体客观对象和指向性内容的提心吊胆和恐惧不安,约占战场神经症的15%。主要表现为:突然发作的强烈惊恐,并伴有喉部阻塞感、心跳停止感、濒死感,出现面色苍白大汗淋漓、肌肉震颤,有些患者还会出现其他身体症状,如,头晕、头痛、胸闷、心悸等。战场焦虑症的自我治疗办法包括增强自信心、自我放松、自我反省,把潜意识引起的苦恼事物诉说出来,必要时也可进行必要的发泄,采取自我刺激法以尽力转移注意力,自我暗示催眠,适时服用和注射抗焦虑药物等。

#### 435 战场自动症的表现及其治疗方法主要有哪些?

战时有的人会出现夜游症、夜惊症、夜语症等,因其表现主要是神经运动发作,多由精神因素引起,一般认为属于神经症的自动症范畴。夜游症主要因战斗环境复杂、精神高度紧张、睡眠严重不足、过度生理疲劳引发。夜惊症和战斗的经历和战斗时间刺激直接相关,战场上的声、光、电、气等武器的惊吓造成军人紧张情绪,导致此症的发生。夜语症常有战事紧张、精神兴奋、生理疲劳、睡眠不足等情况诱发,常常自言自语。这三种症状多表现为睡眠后发作,时间较短,次日晨醒后不能回忆。战场自动症的主要治疗方法:进行积极的心理治疗,引导对象认清战场活动中强烈刺激的本质特点和形式内容,提高对战场认知

力;提高对战场环境的感受性和心理适应力;转移引起自动症的心理刺激物和对象的注意力;进行心理咨询和必要的药物治疗等。

#### 436 战场精神分裂症的表现及其治疗方法主要有哪些?

战场精神分裂症是精神病中最常见的一种,其特点是精神活动与环境不协调、彼此分裂。该症受战场环境影响较大,主要由外伤、感染、中毒等因素诱发,而且多为首次发病。常见症状有:第一,感知障碍,以听幻觉居多,常有言语性、评论性、命令性听幻觉。主要表现为在意识清晰的情况下,病人可以听到外界或体内有熟悉的或陌生的说话声音,并坚信不移,还可出现视幻觉、触幻觉、嗅幻觉、味幻觉等。第二,思维障碍。主要表现为联想障碍和妄想。联想障碍是思维过程障碍,表现为病人的思维联想过程缺乏逻辑性和连贯性,联想散漫,思维破裂;妄想则是思维内容障碍,妄想内容常见的有被迫害、疑心生病、夸大身份等。第三,情感障碍。主要表现为情感与思维活动不协调,面部表情与其情感内容不协调,行动表现与其处境不协调。第四,行为障碍。主要是精神运动的兴奋和抑郁,有的患者表现为高度兴奋,裸体、奔跑、殴人、毁物,或表现出离奇古怪、幼稚可笑的行为;有的患者表现为明显消极,孤独冷淡、被动退缩,严重时可出现精神活动完全抑制,缄默不语,不吃不喝;还有的患者表现为完全沉缅于内心世界的意欲、妄想及幻觉之中,而对周围现实置之不理,在别人面前喋喋不休地倾诉其病态的思维内容。战场精神分裂症的主要治疗方法:进行克服智力障碍的教育,对遗忘的理想、信念和世界观进行复习、强化,明辨是非界线,消除意义障碍,提高认知能力,形成良好的自我意识;进行有效的心理辅导,采取支持性心理治疗的原理和方法,对其微弱的变化,适时给予强化、鼓励和支持,安抚、接纳并给予恰当的引导,增强其自尊心和自信心;培养其积极、稳定的情绪、情感,形成良好的心境,促进健康人格的形成;采用行为矫正法,如标记奖励、忽略消退、暂时隔离、厌恶疏远、系统脱敏和升华替代等,进行有效的感知觉统合训练;实施必要的药物干预和辅助治疗等。

#### 437 战场反应性精神病的表现及其治疗方法主要有哪些?

战场反应性精神病占战场精神疾病的5%~16%。由于战时受急剧、突发、强烈的精神刺激,引起高级神经活动失调而导致的急剧发病。常见的表现有:第一,反映性朦胧。在强烈、突然的精神刺激作用下,多立即出现意识朦胧或模糊状态,对周围的事物感知不清,恐惧情绪明显,出现愤怒、惊慌、兴奋、幻觉等,还可能产生冲动行为或盲目逃避行为。第二,反应性木僵。在强烈、急骤



的创伤后很快出现动作、言语停止,精神运动高度抑制,形成僵直状态。此病以不动、不言为主要症状,表现为对各种刺激全无反应,终日缄默无语,长时间呆坐或卧床不起。常伴有意识障碍,情感麻木,对疼痛无反应。第三,反应性兴奋。以精神兴奋为主要症状,并伴有轻度意识障碍。精神高度兴奋,如,多动、奔跑、逃避、嘻笑、多话;有的表现为片段的幻觉,但无妄想、紧张症状群和联想障碍;有的甚至打人、毁物,类似急性狂躁状态、假性痴呆和童样痴呆。由于战场反应性精神病是由战场客观刺激而引起的主体神经失调,因此,治疗这种疾病的方法主要是:冷静对待战场环境和现实,尽快使其情绪稳定下来,逐渐恢复清醒的理智;采取必要措施,控制其紧张的情绪和偏激行为,使其明了过度行为的不良后果;可采取想像性放松、深呼吸放松、模仿学习、角色扮演、奖励强化和惩罚抑制等方式,进行相应的行为治疗;进行心理疏导、心理干预和必要的药物辅助治疗等。

#### 438 军人心理素质训练的目标是什么?

心理素质训练是军人素质培育的重要组成部分。构建心理素质训练的目标体系必须与军人素质培育的目标一致。军人心理素质训练的基本目标可概括为适应—发展—创造三个层次。①适应。它是军人心理素质训练的基本目标,包括:军营环境适应、军营生活适应、军人交往适应、战场环境适应、作战任务适应等,训练军人对军营军事环境、军训任务要求、目标内容的变化;生活历程、内容、环境、要求的变化;交往情境、交往对象、交往规范的变化,以及身体生长发育的变化,能够表现出与这些变化相适应的心理和行为,以保证心理健康和心理素质的良好发展。②发展。它是军人心理素质训练的中间目标,即培养军人与社会性发展和创造性发展相符合的心理素质。如,开阔的思维和全球化视野,上进心、进取心等积极的心态,强烈的光荣感、责任感和使命感,争先创优的“一流意识”、“丰碑意识”和“典范意识”等。③创造。它是军人心理素质训练的高级目标,即培养军人的开放性思维,创造意识,创造情感、兴趣和能力,开发创造潜能,形成创造品质和创新精神。

#### 439 军人心理素质训练的一般要求有哪些?

①适应军营。如,熟悉军营环境、了解军事任务、掌握军训方法、合理安排时间、严格执行军纪、发展学习兴趣、激发学习动机、掌握作战技能、调整战斗心态、预防疲劳等。②适应生活。如,熟悉部队生活环境、调整生活内容、改变生活方式、规范生活作风、掌握生活技能、养成生活习惯,以及合理应对生理发育

而诱发的心理压力、矛盾和烦恼等。③适应人际交往。学会处理协调与各种交往对象如官兵、上下、亲友、战友、异性等的关系,掌握不同对象交往的规范,发展交往技能,消除人际交往的矛盾和障碍,缓解交往压力等。④适应不同角色。如,战士、班长、排长、连长等不同职务角色适应;学习、训练、生活、作战等不同活动角色适应;国家、部队、社会、家庭等各类角色适应。⑤学会做人。培养正确处理个人与集体规范、他人要求、社会公德的关系,处理自己的各种社会角色之间的关系等。⑥发展军事技能。以军事能力的培养为核心,掌握战争的军事思维方法、军事战略、谋略和策略;同时,着力培养观察能力、记忆能力、想像能力、注意能力、作战能力等。⑦发展个性。培养良好的性格,客观认识社会、他人和自我,提高自我认识 and 自我评价能力,保持充满自信心、自尊心、自控力、独立性、较高的抱负水平,英勇果敢,一往无前,能够接纳自我、发展自我、超越自我等。⑧发展社会性。发展责任感、义务感、荣誉感、友谊感、奉献感、竞争和合作意识等。⑨发展创造性。培养创造动机、创造兴趣、创造愿望,认识自己创造的潜能;掌握创造的思维方法与技巧,发展创造性想像和创造灵感,进而培养创造能力;培养创新的认知品质、个性品质、意志品质等。上述9个方面的内容既体现了素质培育总目的和要求,又分别反映心理素质训练的三级目标的要求;同时,力求目标内(如适应)彼此衔接,目标间(适应、发展、创造)上下连续,形成一个有机的内容体系,促成内容之间的协调整合。

#### 440 军人心理素质训练的一般过程和环节是什么?

军人心理素质训练的一般过程包括心智操作、情感体验和行为操作三个方面。一是心智操作。主要体现在对军人自身的认识,对一些军事心理情境的体验与反思,对一些心理事件和心理现象的领悟等。二是情感体验。表现为在一系列心理素质训练活动中,使军人产生对该活动积极的态度体验,进而为强化行为提供动力。三是行为操作。表现为军人的行为系列和行为模型,且不是单一的具体的一个动作。行为操作是军人心理素质发展的内容源泉,通过行为操作,军人把社会要求的社会规范、价值观念和知识信息内化为自己的素质。心智操作具有内隐性,行为操作具有外显性,二者相互依存,相互作用。具体包括4个环节:创设情境;激励参与;策略训练;反思内化。其中,创设情境是心理素质训练得以实施的前提;激励参与是心理素质训练的基本条件;策略训练是心理素质训练的基本手段;反思内化是心理素质训练目标达成的关键。心理素质训练是一个连续互动的整体。

#### 441 心理战训练的方法及其类型主要有哪些?

心理战训练,是一项科学性很强的系统工程,掌握和运用科学有效的心理战训练方法,是事关心理战训练成效和水平的重要条件。毛泽东曾指出:“我们不但要提出任务,而且要解决完成任务的方法问题。我们的任务是过河,但是没有桥或没有船就不能过。不解决桥或船的问题,过河就是一句空话。不解决方法问题,任务也只是瞎说一顿。”<sup>①</sup>心理战训练方法是关于心理战训练的各种方式、途径、程序和手段的统称。依据不同的标准可将心理战训练方法分为多种类型:依心理战训练内容不同可分为认知、情感、意志和个性等训练法,理论训练法和技能等训练法;依心理战训练科目不同,可分为共同科目、专业科目等训练法;依心理战训练主体层次和数量不同,可分为指挥官、士兵,群体、个体等训练法;依心理战训练客体构成成分不同,可分为陆军、空军、海军和二炮等部队训练法;依心理战训练手段不同,可分为模拟仿真、基地演习、实战对抗等训练法;依心理战训练依托形式不同,可分为依托单军兵种训练和一体化联合训练。

#### 442 心理战仿真模拟法及其优、缺点和应把握的问题是什么?

心理战仿真模拟法,就是利用多种有效手段有目的、有针对性地设置近似心理战场作战环境和条件,模拟实战情境和景象,使参训人员身临其境地进行心理作战的一种训练方法。它主要包括:心理战的自然地理环境模拟、物理环境模拟、急难险重心战情境模拟、心战角色模拟、各种心理状态模拟、心战景象模拟、心战效果模拟、心战装备器材模拟等仿真模拟。利用仿真模拟法进行心理战训练,能够依据心理作战想定和心理战战役、战术背景,模拟敌我双方的心理战战场态势、武器装备及性能、敌军心战战法、己方部队行动、情报来源和指挥关系、自然条件、心战环境等,在心理战模型的运行中,不断生成心理战情况并提供给受训者,受训人员在分析、判断和处置心理战情况后,通过模拟系统的评估功能,对各种心理战情况处置进行评估,等等。这种方法的优点在于:能够提供复杂、多变的心战情况,虚拟心理战场形象逼真,反应心战动态迅速,与作战想定结合紧密,训练效能价值比高等特点,是心理战训练现代化的重要形式。其主要缺点:对仿真模拟的技术手段依赖性强,心战各种复杂情况的数字模型

<sup>①</sup> 《毛泽东选集》第1卷,人民出版社,1991年6月版,139页。



建构难度大,智能化、专家化程度要求高。运用心理战模拟仿真法进行训练应注意把握的主要问题:一是着力运用现代计算机仿真模拟技术和虚拟空间技术,改进心理战训练设施和装备器材,创造和设计具有现实空间环境和场景。二是制定和完善仿真模拟训练的法规,包括心理战仿真模拟训练的具体训练内容、方法、手段、考核及效果评估标准等。三是不断创新发展模拟仿真训练的内容,完善和提高心理战模拟仿真训练的方法手段,提高训练质量和水平。

#### 443 心理战实战对抗法及其优、缺点和应把握的问题是什么?

心理战实战对抗法,是指有目的地组织实际兵力在预设战场以红蓝双方扮演敌我而进行心理攻防作战的训练方法。它是以心理战情况的发展和处置为主线的,是心理战训练由基础性转变为应用性的重要训练方式。其优点是:能够使参训人员在实战氛围中亲身感受激烈、复杂的心理对抗,增加参训人员的心理刺激强度,体验和调控与敌心理较量中的各种心理状态,训练的针对性和实战性强,能有效地增强参训人员心理的适应力、应变力、承受力和调控力。其主要缺点:对掌握和运用蓝军心理作战战法、兵力运用、组织指挥、装备技术性能等要求高,直接影响训练的实战性;训练场地、设施投入多,人员调动频繁,消耗大。应用实战对抗法主要应把握:一是问题设置要实战化。严格按照实战要求,设置各种场景、环境、情况和对抗的发展过程,力求科学预见和体现未来心理作战的客观实际。二是情境设置要复杂化。能够体现敌我双方心理作战发展变化的复杂过程,把多种临界点问题、非确定因素、危局和险局等交织在一起,使心理矛盾冲突呈现多变、诡诈、艰辛、困难,而又一波三折。三是情况处置要合理化。着眼作战的目的和效果,从实际情况出发,遵循心理作战规律,善于把握时机,处置得当,合情合理,巧妙地把科学性与艺术性完美统一起来。四是训练场所要基地化。使参训人员在便于部署、展开和实施,具有一定规模,设施完善,装备器材保障充足,符合实战要求,并能确保训练效果的训练基地进行训练。

#### 444 心理战专业单练法及其优、缺点和应把握的问题是什么?

心理战专业单练法,是指不同军兵种根据自身特点、心理战训练的特殊内容和专题科目而单独进行心理作战训练的一种方法。这种训练方法主要突出不同军兵种心理战的特色和心理战专题,是对心理战特殊内容和战法的训练。其主要优点:有利于探索和把握不同军兵种和不同心理战内容的特殊规律,有目的、有针对性地培养和提高心理战的特殊能力。这一方法的主要缺点:训练

课题的设置科学性要求高,实战性较弱,不利于对心理战宏观问题的把握,训练效果有待于在实战中检验。实施这一训练方法主要应把握:一是按照各军兵种的实际,从作战任务的客观要求出发,制定具有自身特色的训练原则、计划、内容和实施方法。二是根据部队心理战训练的个别差异和实际需要,有针对性地进行不同的心理作战专题训练。三是建立健全心理战特殊训练的环境和条件,有目的、有计划地组织心理战专题单独训练。四是必须具有足够的心理战专业训练的人才、器材、设施和教材,以保障专业单练效果。

#### 445 心理战联合渗透法及其优、缺点和应把握的问题是什么?

心理战联合渗透法,是将心理战训练内容与联合作战训练活动有机结合起来,使参训人员在心战训练与兵战训练相互融合中进行心理作战的一种训练方法。这种训练方法主要是对心理战普遍性内容和一般规律性问题所进行的训练。其主要优点:能与联合作战训练紧密联系,与兵战训练融为一体,相互作用,相得益彰,有利于实现心战与兵战的一体化作战。这一方法的主要缺点是统一筹划、组织协调和具体实施较为复杂、困难。实施这一训练方法主要应把握:一是把心理战训练纳入诸军兵种联合训练之中,成为其训练的重要组成部分。二是把心理战训练融入诸军兵种战术训练之中,根据心理战发展过程设置与其匹配的心理战训练内容,使其与具体战术训练活动产生互动。三是把心理战训练渗透于诸军兵种技能训练之中,在技能训练中培养参训人员良好的心理素质和心理作战能力。四是把心理战训练贯穿在一日生活作风培养的具体活动中去。五是心理战训练人员必须学军事、懂军事,熟知诸军兵种作战训练内容和战术技术训练的特点和规律,并与兵战训练人员密切协作、互相配合。

#### 446 心理战人才及其应具备的基本素质是什么?

心理战人才,是指在心理战活动中运用自己的知识、技能和智慧进行创造性劳动,并在某些方面对心理战的发展做出较大贡献的人。心理战人才是推动心理战活动不断进步发展和取得成果的主导力量,开发和培养一大批高素质的心理战人才是心理战准备的关键。心理战人才主要包括作战指挥人才、理论研究人才、教育训练人才、参谋咨询人才、专家技术人才、装备技术人才、信息情报人才,以及特殊人才等。心理战人才应具备的基本素质包括合格的政治素质、过硬的军事素质、较高的科学文化素质和良好的身体心理素质。

#### 447 当代中国心理战人才的合格政治素质及其内容是什么?

政治素质反映人的政治倾向和观点。合格的政治素质是心理战人才面对国际风云变幻的环境和军事斗争高度复杂、激烈的挑战,应对西方敌对势力对中国实施“西化”、“分化”、“腐化”和“弱化”攻势的有力屏障,是心理战人才素质结构的首要环节,是心理战人才发挥自身作用的基础性因素。其主要内容包括:①坚定正确的政治方向和良好的政策理论水平。在复杂的国际环境中,始终保持清醒的头脑和高度的政治敏锐性,坚定崇高的理想信念,积极履行神圣职责和历史使命,从政治文明的高度观察、分析和处理问题,以马克思主义的立场、观点和方法识别敌对势力的心理战阴谋,不被敌对势力的欺骗性、蛊惑性宣传所蒙蔽,具有很强的反敌心战意识和能力;严格遵守党和国家的各项政策纪律,在任何情况下都能听从党中央的指挥,维护党的权威,与各种错误行为和言论做坚决斗争。②高尚的人格品质和道德情操。以党的创新理论为指导,具有正确的世界观、人生观和价值观;防腐拒变,为政清廉;思想正派,胸怀豁达;遵纪守法,有良好的职业形象;能够正确处理个人问题,有良好的家庭伦理道德。坚持党性原则,树立大局观念,理好事业与家庭的关系,把党、国家、人民和军队的利益置于个人利益之上;恪守职业道德,有与自身社会地位、功能、权力和义务相一致的道德准则和行为规范;具有刻苦训练,勇敢作战,不怕牺牲,无私奉献的高尚武德。

#### 448 当代中国心理战人才的过硬军事素质及其内容是什么?

军事素质,是心理战人才对军事的理解和接受程度及本身的军事技能。在新军事革命的发展中,军事领域的新理论、新概念、新装备和新战法丰富多样,不但丰富了心理战的内涵,而且使心理战与传统军事结合得更加紧密。这种客观现实要求心理战人才必须懂军事、会打仗,具备过硬的军事素质。其内容主要包括:①较高的军事理论水平。心理战人才只有拥有科学、丰富的军事理论知识和较高的军事理论水平,才能正确把握世界军事斗争发展总体形势和国内外军事思想和军事学术的前沿动态,真正顺应未来战争和军队现代化建设发展的特点、规律,实现心理建设的跨越式发展。②高超的作战指挥能力。它主要表现为能运用高度现代化指挥手段实施决策指挥,具有卓越的现代管理水平、出色的组织协调能力、深邃的观察和分析能力、正确果断的领导和决策魄力、高敌一筹的谋略和指挥艺术等。③娴熟的心理作战技能。能够熟练地运用心理战装备技术,具有一定的信息获取、识别、制作、传播、控制和防护等能力;能够



依复杂多变的心战宣传,综合利用各种宣传媒介,及时、恰当而有力地进行说明、阐释、劝导、动员、激励和鼓动,宣传能力强;能根据国际、国内形势和心理战对抗的局势,利用各种信息情报为实施心理战出谋划策;勇于在各种艰苦的心理战环境中战胜困难,出淤泥而不染,随机应变,顽强战斗,具有很强的心理对抗、生存和适应能力。

#### 449 当代中国心理战人才的科学文化素质及其内容是什么?

科学文化素质,是心理战人才在心理作战活动中应当具备的对科学文化的认识、态度及掌握和运用程度的综合表现。较高的科学文化素质有利于心理战人才创新心理战理论和战法,开拓心理战新领域,促进其素质结构的合理发展,增强心理作战效果。着眼心理战的未来发展和作战需要,心理战人才应当具备的科学文化素质主要内容:①很强的科学文化意识。积极关注科学文化的发展状况对心理战的影响,重视科学文化在心理战中的价值和作用,善于学习和研究与心理战紧密相关的知识。②丰富的科学文化知识。尽力了解和掌握一般科学文化知识,熟悉与心理斗争相通的科学文化知识,掌握心理斗争必备的科学文化知识。③较高的科学文化技能。熟悉、掌握和运用对象国的社会历史、文化、政治、民族、宗教、语言和地理等知识进行心理战,能熟练使用现代化心理作战指挥手段和装备技术。④一定的科学文化创新能力。能够敏锐地把握社会文化和科学技术发展对心理战的影响和促进,不断进行心理战理论创新,能着眼未来战争需要不断创造新的心理战战法和训法,把各种先进有效的科学文化成果运用于心理战决策指挥中,提高心理战效能。⑤良好的科学文化精神。能够以实事求是的科学态度,观察和处理心理战中的一切问题,严格遵循心理战客观规律,有坚持和捍卫心理战科学真理的勇气,能以恢宏、博大的人文情怀探究与心理战相关的科学文化品格,攀登心理战科学艺术的高峰。

#### 450 当代中国心理战人才的良好身体心理素质及其内容是什么?

良好的身体心理素质包括身体生理素质和心理素质两方面。健康的身体生理素质,是心理战人才素质结构的基本要素之一,是心理素质的支撑,是进行心理战的物质基础和保障。现代心理战,既有心理的“软杀伤”,又有身体生理的血性拼搏。因此,健康的身体生理素质是至关重要的。心理战人才健康的身体生理素质包括:强健的体魄、旺盛的精力、矫健的身手、健全的机体、发达的神经系统、很强的忍耐力、攻击力和适应力,能够在恶劣的生活环境中坚持战斗,经得起长期紧张、残酷、激烈的战斗考验。心理素质是心理素养和心理品质的

总和,良好的心理素质有利于生成积极的作战动机、旺盛的作战热情、娴熟的作战技能、高昂的作战士气、坚强的战斗意志、勇敢的战斗精神、坚贞的民族气节、严明的作战纪律和牢固的心理防线,是生成和提高战斗力的基本因素。心理战人才良好的心理素质主要包括:优秀的思维品质、较强的心理适应能力、一定的竞争和胜挫力、积极的情绪和情感、坚强的意志品质,合理、现实的需要,高尚的兴趣、出色的注意力、敏锐的洞察力、丰富的想像力、善于交往,能与不同特点的人共事、性格良好,人格健全,有高超的预见力和自主的开发力等。

#### 451 心理战人才开发和培养的意义和指导思想是什么?

被称为“美国军事心理学之父”的耶尔克斯,在其一份研究报告中写到:“在人类的文明史中,从没有任何时候像今天这样,战争的胜负主要取决于人的大脑而不是肌肉;从没有任何时候像今天这样,适当地组织和运用脑力资源对于战争的胜利如此重要。”在现代心理战领域,人力资源的开发利用同样对心理战胜负举足轻重;心理战人才是心理战成败的关键和决定性因素。心理战人才的开发是心理战人才队伍力量壮大的源泉。心理战人才的培养是心理战人才队伍质量提高的基本途径。因此,富有成效地进行心理战人才开发和培养,就必须坚持正确的心理战人才开发培养的指导思想 and 原则,建立健全人才开发和培养机制,采取科学的人才开发和培养方法。心理战人才的开发和培养,必须坚持国家、民族和执政党人才建设的战略思想为指导,着眼新军事革命和未来心理战争需要,与时俱进,瞄准心理战人才发展战略的制高点,汲取当今世界军事强国在心理战人才开发和培养方面的成功经验和有益做法,努力实现心理战人才素质的转型升级,建设一支具有特色的心理战人才队伍。

#### 452 心理战人才开发和培养的基本原则有哪些?

①德才兼备。从一定意义上说,心理斗争是一种才智斗争,是为一定的政治目的服务的,只有坚持德才兼备的原则,才能保证心理战人才政治合格、能力过硬。②整体优化。现代心理战需要多方面的人才,其开发培养是一项系统工程,必须坚持整体优化的原则,只有这样才能使心理战人才开发培养纳入国家、军队人才建设战略工程的整体规划之中,使其内部构成科学合理,整体结构优化,协调发展。③训用一致。培训是心理战人才开发培养的基础工程,使用是心理战人才开发培养的出发点和归宿点。只有坚持训用一致的原则,才能按照实用的要求设置训练内容,确定培训标准,使训练更具针对性、有效性和实际价值,才能按照训练的结果择优选拔、合理使用各类心理战人才。④联合共育。

心理战人才需要政治、经济、军事、文化、宗教等多方面的综合知识和技能,要求多领域、多部门、多专业的共同协调开发培养,只有坚持联合共育的原则,才能综合利用社会和军队各方面的资源,协调各方力量,拓宽人才开发培养的途径,形成军队与地方、院校与部队共同开发培养的格局,实现人才开发培养的高质高效。⑤“三个面向”。从一定意义上说,心理战人才开发培养的实质就是为了满足未来心理斗争对人才的需要,只有坚持“面向现代化,面向世界,面向未来”的原则,才能使心理战人才开发培养适应心理战现代化发展的需要,紧跟世界心理战人才开发培养的新趋势,吸取世界各国心理战人才开发培养的先进经验和一切对我有用的知识,实现人才开发培养的先进性、超前性和创新性。

#### 453 怎样才能形成良好的心理战人才生长培养机制?

心理战人才生长培养机制,是人才开发和培养的主要机制。它是心理战人力资源从产生、积聚、运转、释放到增值的一个渐变过程,需要通过一定的机制保证其长期性、计划性与系统性的发展。要形成有效的人才生长培训机制,就必须着眼世界心理战发展前沿及其客观趋势,着眼现代战争的发展和军事斗争的客观要求,确定科学合理的心理战人才开发和培养目标;立足自身客观实际和心理斗争需要,制定可行的人才素质培养计划;科学规范心理战人才素质,制定和完善相应的培训内容体系;严格心理战人才标准,把好人才生长培训“入口关”和“出口关”;依托国民教育和外部力量,鼓励和促使心理战人才主动参加自学、函授、远程教育、重大政治和军事活动,以及心理作战具体实践活动,拓宽人才生长培训渠道;充分发挥院校人才培养的主渠道作用,在不断提高教师队伍综合素质中提升人才培养的层次和质量水平。

#### 454 怎样才能有效地运用科学的心理战人才竞争淘汰机制?

科学的竞争和淘汰是心理战人才成长的一种动力,是激励人才成长内在动力的重要外部刺激因素。利用竞争机制能促进人才得到进步和提高,使因为社会和军事革命所造成的人才转型或闲置而丧失的原有价值,在竞争和淘汰的推动下重新焕发新的作用。在心理战人才开发和培养中,要有效地运用科学的竞争淘汰机制,加快心理战人才的跨越式发展,就必须:为心理战人才培养创造必要的物质条件,积极营造尊重知识、尊重人才的氛围,激发其自觉提高自身素质;引导人才对象正确认识竞争淘汰机制的意义和价值,充分调动其竞争的主观能动性;制定科学的竞争和淘汰标准和条件,促使其按心理战人才标准塑造和完善自己;制定科学有效的评价体系,优化和规范竞争的内容和组织实施细



则;建立健全竞争淘汰的各种制度,实施岗位职责、任务目标等竞争活动,把竞争结果与单位和个人的成长进步挂钩,形成能者上、庸者下、平者让的优胜劣汰的良性发展机制。

#### 455 怎样才能形成合理的心理战人才选拔、使用和交流机制?

要形成合理的心理战人才选择、使用和交流机制,应当着力创造公开、公平、公正的择优选用人才的风气,形成优秀人才辈出的良好环境;打破论资排辈思想,树立“看资历,更重能力”的观念;破除迁就照顾思想,树立“无功就是过,平庸就是错”的观念;打破墨守成规思想,树立大胆选用学历高、能力强、潜力大的优秀年轻人才;领导干部要有识才的慧眼、用才的气魄、爱才的情感、聚才的方法,知人善任,广纳群贤;加快建立有利于留住人才和人尽其才的收入分配机制,从制度上保证各类人才得到与其劳动、贡献相适应的报酬;建立完善各类人才任职资格制、任期制、辞职制、试用制和责任连带制,形成能上能下的机制;建立完善高素质人才的跨军兵种交流、部队与院校的交流、不同类型人才交流等轮岗交流机制;加强和改进人才使用的群众参与机制、考核评估机制、公示公开机制和奖罚激励机制;全面推动心理战人才培养的选拔、使用、管理、交流和监督的法律化和制度化,使人才成长和发展步入科学轨道。

#### 456 心理战人才开发的主要方法有哪些?

①生成性开发。即对尚未具有心理战才能的人进行的初始性开发,为其成为具有一定的心理战知识和技能所进行的教育和培训。②挖掘性开发。即对某些尚未认识、使用的潜在心理战能力,以及对具有心理战特定领域发展潜力的人员所进行的开发。③使用性开发。即对具有一定心理战能力的人,通过科学的调整、分配、使用和管理,使其能力在心理战实践中得到充分发挥。④“充电”性开发。即对具有心理战能力的人所进行的更新知识、提高素质和能力的开发。⑤激活性开发。即对处于闲置状态的心理战人力资源加以利用,发挥其作用。通过综合运用各种心理战人才开发方法,一方面,立足于军队内部人才资源,从各军兵种、科研单位、军事院校等全军范围内调整组合,从军事、政治、后勤、装备等各类人才中选拔使用,从高中低各层次人才中选拔培训,对那些有发展潜力的人才进行系统培养,对那些有一定基础的人才进行强化培养,对那些素质欠缺的则进行针对性培养,对那些有突出才能的委以重任,对那些有突出贡献的给予重奖。另一方面,着眼社会各领域、各方面的人才资源,广泛深入、有目的有计划地从全社会选择征召,灵活运用各种有效的政策、策略,充分

吸纳、催生各类急用的心理战人才。

#### 457 心理战人才培养的主要方法有哪些?

①院校教育。院校教育是心理战人才培养的重要基地和主要渠道。如在相关院校设立心理战专业教育机构;不断优化心理战学科知识体系;建设一支高素质的心理战教育队伍;采用科学先进的心理战教学手段;加大心理战教学人、财、物特别是装备器材的投入;建立健全一整套心理战教育管理制度等。②实践锻炼。坚持从心理战实践中学习掌握心理战知识和经验是心理战人才成长的一条规律。有目的、有计划地进行心理战实战化演练,通过心理作战的演习、训练,使心理战人才得到实际锻炼。③短期轮训。它是指针对一个时期内,某些心理战人才普遍需要掌握的某一方面的知识和技能,而由职能部门或相关系统举办的短期心理战专题性学习班、读书班、训练班、集训班和研究班等所进行的人才培养方式。④出国深造、访学和对外交流。它是有目的、有计划地选派部分人员,到有关国家和军队学习、交流心理战专业知识,掌握外军心理战理论、特别是信息化战争心理战的经验、战法和重要成果,以不断丰富和发展己方的心理战。⑤岗位自学。在心理战具体岗位上结合自身职责和任务要求,充分利用各种时机,采取读书、函授、网络教育等岗位自学形式,不断强化自身继续教育,追踪和掌握现代心理战发展的前沿。

## 第八篇 心理战组织实施知识

### 458 什么是心理战指挥机构? 其意义何在?

心理战指挥机构,是指对所属心理战力量实施指挥、控制、教育、训练和指导的组织领导机关,是保证心理战任务完成的领导和协调机关。心理战作为实现国家战略目标的重要手段,需要各方面、各层次、各领域及一系列运行环节的有机协调。科学的心理战指挥机构是心理战得以有效运作的“大脑”。建立科学的指挥机构,是实现心理战领导和夺取作战胜利的组织保证,对心理战的统一领导、运筹谋划、严密组织、周密协调、整合资源、运用战法、运行顺畅、形成合力和实现灵敏高效等具有重要价值。适应当今世界信息化条件下心理战不断发展变革的趋势,加强心理战指挥机构建设尤为重要。

①加强心理战指挥机构建设是心理战力量建设的首要任务。心理战力量建设包括心理战指挥机构建设、心理战科研机构建设和心理战专业部队建设等方面。建立科学的心理战指挥机构,是整个心理战力量建设的基础和根本。在世界各国心理战力量建设中,心理战指挥机构建设已成为关系心理战全局发展的重大问题。如果没有科学的心理战指挥机构,就很难建构良好的心理战专业部队,心理战力量建设就会成为无头之鸟、一盘散沙,不能形成即时可用的战斗力;心理战科学研究也只能是“纸上谈兵”,科学的心理战理论难以迅速转化为现实战斗力。在心理战这一特殊作战样式地位和作用越来越突出的信息化战争中,加快心理战指挥机构建设,不断探索科学合理的心理战指挥机构,加大心理战战略顶层的科学设计,制定和采取宏谋远略,以夺取心理战的战略制高点,已成为战略谋划的重要内容。实践证明,只有建立有效的心理战指挥机构,才能为整个心理战力量建设提供有力的组织领导保证,从根本上推动心理战的发展。

②加强心理战指挥机构建设是现代心理战发展的客观要求。随着信息化时代的到来,心理战正朝着高技术化、信息化方向飞速发展,使原有的传单、空飘、水漂、广播喊话等传统手段,都添加了科技的翅膀,发挥出更大效能;随着电视、广播、电话、传真机、报刊等大众传媒手段广泛介入心理战领域,借助卫星通



信、传真技术、计算机技术、计算机软件技术、多媒体技术、新广告技术和网络技术现代技术手段,使现代心理战所发挥的作用更加显著;同时,在指挥控制系统、侦察预警系统、通信系统等各种先进系统共同作用下,都使原有的心理战指挥机构面临新的挑战。此外,集文字、图像、声音于一身的光盘式传单、电子邮件传单,制造幻影幻象、逻辑炸弹、黑客攻击、信息压制、信息遮断、信息诱导和信息欺骗等一批新的心理战手段,正在不断地被创造出来。由于心理战已成为当代国际斗争的重要组成部分,呈现出全方位、长时间、多层次、多战法、持续不断的特点;加之,未来信息化战争的突然性、复杂性、激烈性、残酷性等特点,以及以非对称、非线性和非接触的以远程精确打击为主要表现形式的新的战争形态的出现,对心理战的组织和指挥也提出了新的更高要求。因此,只有健全与现代心理战发展状况相适应的现代心理战指挥机构,才能顺应这些新的特点和要求,提高心理战运作的效益和速度,在现代心理战较量和未来心理战发展中占据主动地位。

③加强心理战指挥机构建设是适应其发展趋势的必然选择。随着科学技术在心理战中的广泛运用,引发了心理战指挥机构的深刻变革。第二次世界大战以后,许多国家在战争活动中认识到了有效的心理战指挥机构对心理战的重要影响,世界各国普遍重视心理战指挥机构建设,使心理战指挥机构不断专业化、系统化、精干化、合成化、信息化和高效化。如美国在历次战争实践中,不断加强对心理战指挥机构建设的探索,自上而下建有系统完善的心理战指挥机构。其心理战最高统帅机构,即“心理战委员会”由总统心理战顾问、参谋长联席会议心理战局、国防部心理战理事会和兵种参谋部心理战处组成。中层机构由联合司令部和战区司令部的有关心理战部门组成,设有心理战处,均配备有一名心理战处长。下层机构由心理战营、连和心理战情报机构组成。美军自1950年起就建立起心理战营、连。战时,心理战部队能迅速扩编,配属战区司令部,受联合司令部指挥,由陆军作战副参谋长主管。心理战指挥机构的作用十分明显,阿富汗战争中,美国国家心理战委员会先后给第4心理作战群,下达了三道实施心理战的命令,并得到正确执行,使心理战发挥了强大的威力,对加快美国反恐斗争胜利的进程起到了重大作用。实践已经证明,完善的心理战指挥机构对国家战略目标的实现具有举足轻重的作用。

#### 459 现代心理战指挥机构一般如何设置?

根据未来战争发展的实际需要,心理战指挥机构应成为国家、军队整体指挥机构的一个重要部门。它既是一个职能部门,又是一个专业性很强的指挥机

构。其总体设置,应根据国际斗争的需要,本国外交的总体战略、军事战略方针来确定,一般可设置为国家、军队和地方心理战指挥机构,其中,国家心理战机构处于最高决策和领导地位。①国家心理战领导机构。国家心理战指挥协调机构的名称可定为“国家心理战委员会”,可附设在“国家安全委员会”架构中,其构成应由执政党、政府和军队,国际政治、外交(对外宣传)、文化(新闻传播)、宗教、国家安全(情报)、民族事务、公共关系、社会治安等相关职能部门及战略研究部门等方面的领导、专家、学者及心理战专家组成。②军队心理战指挥机构。着眼一体化联合作战和心理战的新特点,借鉴外军现代心理战指挥机构建设的有益经验,军队心理战指挥机构一般应分等级设置,可分别在统帅部、联合战役军团、军种战役军团、合成战术兵团分别设置相应心理战指挥机构,在战时和特殊时期可根据需要,建立军地协调机制,适时、灵活的扩大至更小的单位。③地方心理战指挥机构。着眼信息化战争需要,整合各种信息资源,建立平战转换机制,把人才、技术、设施和信息等纳入国家心理战指挥运行体制之中,形成军地一体、相互配合和支持的人民战争心理战强大阵势。可根据各国国情、政府架构和行政区划不同,设置职能不同的相应心理战指挥机构。

#### 460 国家心理战领导机构及其一般职能是什么?

国家心理战领导机构,是对国家整体心理战力量进行宏观指导和协调的组织领导机关。由于心理战涉及国家的政治、经济、外交、文化、军事和宗教等多个领域,是国家战略中的重要构成因素,应从战略层次上统一认识,统一谋划,统一决策,以特定的政策、法规和组织机制统一协调所有心理战力量的行动。因此,组建战略层次上的指挥协调机构,统一指挥、协调和组织整个国家心理战活动是取得战略心理战胜利的组织保证。它既是心理战自身建设需要着力解决的基本问题,也是国家战略意志实现的重要途径,缺乏国家战略意义上的心理战统筹谋划,可能从全局上制约心理战的根本发展。其基本职能为:顶层设计,规划指导;统一协调,合力保障。它立足于国家战略利益的追求,着眼民族根本利益的发展,主要从事国家心理战战略信息的发布和传播,策划、制定长期的心理战战略策略;组织协调对全球心理战信息的传播和策略;传达清晰、明确而有力的信息,以整合国家的政治理念、政策策略和文化价值观;净化全球信息环境,防止误解和冲突发生,为国家各种政策行动营造有利的心理环境。

#### 461 “顶层设计,规划指导”及其基本要求是什么?

所谓“顶层设计,规划指导”,就是国家心理战委员会根据国家的总体战略

要求,制定国家心理战战略、政策和法规,指导国家及军队心理战职能部门的心理战谋划、设计和组织运行。规划指导职能,是国家心理战委员会的一项极其重要的功能,它事关国家心理战的总体发展和全局规划,事关各职能部门能否有条不紊地有效运作,事关国家战略目标的实现。发挥好国家心理战领导机构的这种职能,搞好心理战规划指导,必须加强制度和体制创新,积极指导心理战职能部门对现代心理战的探索和实践,科学合理地分配国家心理战战略资源,加大国际国内社会心理的调查研究,把握世界军事发展动态和心理战对象的活动规律,准确理解党的路线、方针、政策和国家的总体战略,客观判断和掌握国际总体安全形势对心理战的影响,灵活运用党和国家外交活动中的心理战功能,综合发挥政府、民间的相关“智囊机构”、“思想库”和“研究中心”的重要作用,实施宏观规划和指导。

#### 462 “统一协调,合力保障”及其基本要求是什么?

所谓“统一协调,合力保障”就是指国家心理战委员会依据国家的战略总体要求,协调所有心理战各有关部门和各种心理战力量,保障心理战总体战略计划的顺利实施,它是国家心理战委员会的重要职能。心理战是为国家总体战略的实现而服务的,是一项带全局性、复杂性的活动。它涉及到国家的政治、经济、外交、军事、文化、宗教和科技等各个领域,作为国家、民族心理、精神对抗的主要形式,在国家与国家的战略意志的较量过程中渗透于一切活动,必须得到各级政府、各政治集团、各政治组织,以及各相关职能部门的大力支持和密切协作,形成合力,才能真正发挥其最大的威力。心理战既需要大量的财力和物力做保障,也离不开各种心理战力量自身功能的发挥,而没有一个权威部门对各种心理战力量和心理战资源进行统一的协调,实施综合保障,就难以产生强大的心理力量。因此,只有发挥统一协调,合力保障的职能,才能最大限度地调动各种职能部门主动参与心理战活动和保障的积极性,形成一个上下贯通、左右顺畅的协调保障网络。

#### 463 战略心理战的筹划应注意哪些基本问题?

一般来说,战略心理战的筹划应注意:①注重和平时期的心理渗透。应充分利用政治、经济、军事、外交、科技、文化和宗教等多种渠道,夺控心理战信息权,全方位、全时空对对方开展心理攻击和心理渗透,适时、快捷、持久、耐心而有针对性地突破对方心理防线,夺占其心理制高点。②有效展示己方军事实力信息。心理战是以强大的军事实力为后盾的。美国在21世纪“信息心理战”



构想中提出,要力求通过“信息侵略”达到“战争开始之前就结束战争”的目的。这就要求选择那些信度高、最能体现和代表己方决心和实力的信息,通过现代传媒、信息渠道将它们及时、有效地传递、展现出来,给对方造成心理压力,使对方产生恐惧心理,不敢轻举妄动。③适时进行军事打击。当心理战不能奏效,需要借助军事行动达到战略目的时,就要果断利用高技术装备和强有力的军事行动,对己方形成威胁或制造传播心理战攻势信息的重要军事目标对象实施精确打击,给对方以强烈震撼,使其改变意志,以达到军事心理战震慑的效果。

#### 464 军队心理战指挥机构及其一般职能是什么?

军队心理战指挥机构,是指以心理战指挥员和指挥机关为主体建立起来的,对部队实施心理战领导指挥,对整个心理战活动过程起指挥、控制和协调作用的指挥组织结构形式。心理战指挥机构是心理战专业部队和非专业部队进行平时心理战教育、训练的业务部门和战时心理战组织实施的领导部门,它也可负责全民的心理战动员和训练等。战时一般在统帅部和联合作战指挥部设置有专门机构,并在战区及军、师、旅各级分别设置有专门人员和机构,纳入一体化联合作战指挥体系之中。它的职能是指令和协调部队的心理战,其具体职能为:指挥、协调;参谋、规划;研究、咨询。它是根据国家战略意图和作战决心,分析判断双方心理战态势和作战企图,拟制心理作战方案和预案,组织谋划和部署心理战行动,统一使用心理战力量,实施机动灵活的心理战攻防行动,协调各种作战保障,适时评估心理战效果,以保证心理战的顺利实施和扩大战果。

#### 465 “指挥、协调”职能及其基本要求是什么?

所谓“指挥、协调”,是指对部队的心理战建设实施指挥,对地方有关职能部门进行协调的组织活动过程。指挥、协调职能是军队心理战指挥机构的一项十分重要的职能。因此,心理战指挥机构应在上级的领导下,依据上级的决策统一领导,统一指挥,统一行动,领导和协调所属部队的心理战教育训练和作战行动。如,指导部队有针对性的搞好心战和反敌心战教育训练,抓好部队的心理战软、硬件建设,搞好心理战演练,组织指挥部队实施心理作战,开展对敌军民和国内民族分裂主义势力的分化瓦解工作;检查评估心理战效果,协调军队内部以及与地方政府、民间团体等各方面的心理战行动,保证心理战目标的实现,指导建设高素质的心理战部队;科学合理地确定各级指挥机构的编制、体制,制定心理战法规,明确职责分工,督促检查各级履行心理战的职能情况。

#### 466 “参谋、规划”职能及其基本要求是什么?

“参谋、规划”,是指心理战指挥机构对军队心理战一系列重大问题提供决策依据和智能支持的活动。它包括对军队心理战战略战术、策略思想的制定,心理战部队建设的设计、策划,心理战人才培养,制定全军心理战教育训练大纲等。强化参谋、规划职能是适应现代心理战发展,加强心理战力量建设的客观要求。发挥这一职能的作用,必须着眼现代心理战特点和发展,依据国家心理战战略和我军的军事战略方针,借鉴世界现代心理战的有益经验,及时把握敌对势力对己方心理战活动的新情况新问题,瞄准未来心理战战略目标的实现,适时调整平时心理战战略策略,完善心理战计划和战时心理战预案,不断对各种心理战的组织实施提供可行性分析研究报告,给心理战指挥决策机构提供高价值的参考和科学依据,充分发挥参谋智囊作用。

#### 467 “研究、咨询”职能及其基本要求是什么?

“研究、咨询”,是指对心理作战理论、心理战武器装备、器材的研究开发指导及对部队心理战活动中出现的新情况、新问题及时提供科学分析、综合论证和解疑答复。尤其在心理战建设初级阶段,这一职能的发挥显得更为重要,它能为深入学习、研究和借鉴发达国家军队心理战建设的有益经验,尽快缩小差距发挥智囊作用。应加强对外军现代心理战特点规律、经验教训的调查研究,特别是对潜在心理战对手及其指挥人员的心理弱点和强点、优势和劣势的调研,建立心理战信息中心和资料库,及时准确地掌握有关国家和地区的心理战力量情况和对外政策态度;研究外军的心理战力量结构、功能体制及其发展趋势,取其精华,去其糟粕,为进行心理战决策提供有效的参考。同时,应加强调查了解己方有关人员的思想状况、士气状态及各种心理动态变化,为部队开展心战与反心战提供依据;进行现代心理战的理论、策略、战法、训法等方面的研究,为加强部队心理战力量建设及其相关问题提供咨询和解答;督促有关部门加强心理战装备、器材的开发和研制。战时应广泛收集对敌心理战成效情况,做出科学、客观、正确的判断和评估,不断为提高心理战效能提供有益参考。要有效地发挥这一职能,还必须做到紧贴实际,解放思想,与时俱进,开拓创新。

#### 468 组建心理战专业部队有何意义?

①组建心理战专业部队是适应信息化战争的客观要求。信息化战争是一体化联合作战,既有“硬杀伤”,又有“软杀伤”,其大纵深、全天候、全方位和全

时辰的特点,容易使官兵产生疲惫、疑虑和厌战的心理;其高强度、高速度、高消耗的特点,容易使官兵产生迷茫、紊乱和沮丧的心理;其突然性、激烈性、残酷性和危险性不断增大的特点,容易使官兵产生紧张、惊异和惧战的心理;其后勤装备技术保障的困难性、作战条件的艰苦恶劣程度,容易使官兵产生悲观、孤独和后怕的心理;其攻击的长时间、多层次和持续不断的特点,容易使官兵产生恐惧、健忘和无所适从的心理;信息化战争中心理战的广泛实施,加之心理战手段的高技术程度日益提高,使心理战信息的传播范围不断增大,速度不断加快,刺激强度不断提高。心理战作为战争中的有机作战组成部分,在对人员“生理硬毁伤”和“心理软杀伤”的双重作用下,心理战攻击效能凸显,参战人员随时随地都有可能接受到对方心理战信息的影响,如果不能及时有效地防御和控制,其破坏性后果将不堪设想。因此,组建一支心理战专业部队,及时准确识别和科学判断敌方心理战的企图和伎俩,对敌能及时有效地抗击和打击敌之心理战行动,对己能及时有效地实施心理调节和控制,维护作战人员的心理平衡,保证官兵在作战中保持坚定正确的政治信念、勇敢顽强的战斗作风、平衡稳定的心理状态,使官兵战术、技术得到的充分地发挥,实现武力“硬摧毁”与心力“软杀伤”的双重打击效果等,都是十分必要的。

②组建心理战专业部队是缩小与军事强国心战差距的必然选择。第二次世界大战以来,各发达国家军队越来越重视心理战的研究和发展,并竞相组建心理战专业部队。如,美军编有3万余人的心理战专业部队,每年耗资约25亿美元之多,其中,陆军目前在编有第4心理作战群、三个预备役心理战部队,以及12个心理战营、22个心理战连,美海军编有1个战术欺骗大队,空军有1个国民警卫飞行中队,并按27种职能形式按模块原则组建,在战时履行不同的心理作战任务。德国军队认为,心理战是军队战斗活动一个组成部分,其使命是在战争条件下破坏敌国的士气和民心,并对同盟国、中立国的人民施加思想影响,其心理战部队有3000余人,心理战部队均装备先进的武器、专业心战器材。此外,法国军队、英国军队、日本自卫队、印度军队也都以不同心理战部队编制履行心理战任务。可见,心理战部队建设正在被越来越多的国家和军队所重视。同时,现代心理战所呈现的心战与兵战一体化,心理战手段多样化、心理战器材智能化、心理战信息新闻化、心理战部队专业化、心理战战法信息化和心理战信息传播实时化的强劲发展趋势和潮流,在现代战争、特别是信息化战争中具有不可忽视的重大作用。因此,要缩小与发达国家军队之间的差距,组建一支符合我国国情、军情的心理战部队已是当务之急。

③组建心理战专业部队是实现“不战而胜”目标的重要条件。历史的规律



已经证明,战争是政治的继续,是在一定的历史条件下发生和发展的。交战的双方,无论是正义的还是非正义的;无论是主动的一方,还是被动的一方;无论是强者还是弱者,保存自己,控制和消灭敌人,以小的代价换取大的胜利或不战而胜是共同追求的目标。从近几场高技术局部战争可以看出,信息化战争具有战场空间广阔、远距离、立体战;战争实施全天候、速决战;军力组织集成化、整体战;制胜关键软杀伤、电子战、信息战;后勤保障大剂量、精确化、消耗战等特点。信息化战争作为现代国际政治斗争的特殊形式,对一个国家的国际政治地位和战略利益具有长期影响,而战争本身的高毁伤、高消耗等则对战争领导者和作战指挥人员带来更大压力,如国家经济发展状况无法适应战争不断增长的费用,人、财、物消耗越大,政府面临的压力就越大,人民厌战、反战的情绪就越高,特别是发动战争的一方,这种担心更为突出。从美军在海湾战争和科索沃战争中的作战指导思想可窥无疑。首先表现的是扼制战争;其次是控制战争的扩大和升级;最后是力避久拖不决,力争速战速决,一举达到战争目的。美军成功地和平解决海地危机的一个重要条件是其拥有一支高素质的心理战部队及其对心理战战法的巧妙运用。因此,要实现以小的代价换取大的胜利或“不战而胜”的战争目标,就必须组建一支训练有素,能在战前、战中保障国家总体战略实现的心理战专业部队。

④组建心理战专业部队是继承和发扬优良传统的重大举措。中国的抗日战争时期,毛泽东曾指出:“消灭敌人,就是解除敌人的武装,也就是所谓‘剥夺敌人的抵抗力’,不是要完全消灭其肉体。”<sup>①</sup>中国有共产党统一领导下的比较完善而强大的舆论宣传组织、严格的管理制度和成熟的宣传思想理论,有热爱和平、统一的五千年从未间断的、世界惟一的文明史,有强大的民族凝聚力。这些都为从国家战略层次上开展协调统一的心理战提供了坚实的社会心理基础。在几十年革命斗争中,在团结教育民众、发挥政治优势和分化瓦解敌人等方面积累了丰富的实战经验,形成了一整套积极有效的政策策略、组织体系、方法措施和斗争艺术。从第一次国内革命战争中董振堂、赵博生的宁都起义,到解放战争时期高树勋、傅作义、程潜、龙云等国民党高级将领的倒戈;从长征路上刘伯承与少数民族首领小叶丹歃血盟誓为红军开辟北上道路,到南下大军中近百万“解放战士”自觉为新中国的解放事业战斗牺牲,都无不显示出其巨大威力。但在新世纪新阶段,随着高新科学技术越来越广泛地运用于心理战领域,传统

<sup>①</sup> 《毛泽东选集》第2卷,人民出版社,1991年版,第482页。

的内容、方式方法难以适应现代心理斗争的要求,组建一支专业化、现代化、革命化的心理战部队,不但是顺应世界新军事变革发展和信息化战争的需要,也是继承和发扬心理战优良传统的重大举措。

#### 469 心理战专业部队建设的指导思想和基本原则是什么?

组建和建设心理战专业部队,是适应世界新军事革命发展和信息化战争的必然选择。应该经过科学的论证和探索,确立正确、优化和可行的心理战部队建设和发展思路。从心理战专业部队建设总体状况分析,当前世界军事强国的发展水平与其战争水平协调一致,许多国家与其相比有较大差距。如,单纯依靠群众性瓦解敌军的攻心作战方式,已跟不上日新月异的世界军事变革的发展和要求。因此,专业化心理战部队的建设要适应国际斗争形势和军事斗争发展的需要,吸取借鉴各国心理战的成功经验,瞄准强手,瞄准世界心理战先进水平,加快发展步伐。应立足本国国情和军情,从实际出发,在继承自身优良传统的基础上,组建一支以心理战专业部队为主,与作战部队骨干网络和民群相结合的力量体系。本着这一方向,专业化心理战部队建设的指导思想应为:以军事战略方针为指导,继承和发扬心理战优良传统,适应世界信息化心理战发展变革的要求,高起点、跨越式发展,建成一支有自身特色的精干、高效和实用的现代化心理战专业部队。心理战专业部队建设可遵循集中力量、注重特色、突出重点、便于使用等基本原则。

#### 470 心理战专业部队建设的“集中力量”原则及其要求是什么?

“集中力量”,即在上级的统一领导下,组建一支精干实用、高质高效的现代化心理战专业部队。现代心理战作为一种特殊作战样式,对心战人员结构及其素质、装备技术等有很高的要求。除了对参战人员有心理战理论知识和技能、战法等专业素质要求外,还应吸纳那些有对政治、经济、外交、社会、心理、宣传、民族、宗教、语言文化、美术和广告等相关方面问题有研究的专家,以及从事各种传播媒体的专业技术人员参加,同时,人员结构及其素质状况应视心战对象的不同而各异。另外,还应集中物力和财力,加强心战装备技术建设,不断增加高新技术含量。在心战部队编制结构上,不能均衡设置,重复建设。应统一领导,统一指挥,整体谋划,协调一致,集中人力、财力、物力,集体攻关,发挥最大效益,提高心理战专业部队的建设质量和层次。

#### 471 心理战专业部队建设的“注重特色”原则及其要求是什么?

“注重特色”,就是建设具有自身特色心理战思想理论、战略战术、编制体制和装备技术的现代化心理战专业部队。如,中国几千年来心理战思想中蕴含着人类优秀心理战思想的精华,中国共产党领导军队在心理战实战中积累了大量的优秀经验,就形成了具有中国气派的心理战思想。中国有集中统一的宣传领导管理体制、较严格完善的新闻传播和舆论管理制度,军队有完整系统的政治工作体系,在心理战专业部队建设中,应继承和发扬中国优秀的传统心理战思想,充分发挥自身的各种优势,积极借鉴其他国家军队先进的心理战部队建设经验,依据中国现实国情、军情,适应未来心理战的需要,使这支部队在心理战理论、战法、教育训练、素质要求、装备技术、编制体制和指挥决策机制等方面均具有中国特色。

#### 472 心理战专业部队建设的“突出重点”原则及其要求是什么?

“突出重点”,即根据国家总体战略和新时期军事战略要求,适应现代心理战的需要,抓好心理战专业部队建设的主要矛盾和关键环节,以建立一支高素质的现代化心理战专业部队。其基本要求:一是突出抓好主要作战方向的心理战专业部队建设。对主要作战方向和重点作战方向的心理战专业部队建设要加大人、财、物的投入力度,加强理论研究、技能和战法训练、整体素质提高等多方面的领导和指导,搞好监督、检查、考评和质量的提升。二是抓住制约心理战专业部队系统建设中的主要矛盾、关键环节。适应高技术心理战的客观要求,选拔和培养高素质心理战人才,提高部队心理作战水平,使不同的心理战专业部队具有特殊的心理战能力。三是解决好心理战专业部队建设存在的现实问题、薄弱环节。配备先进的心理战装备,加强心理战战法研练,运用和掌握科学的心理战战法,制定完善的心理战预案,保持最佳的战备状态。

#### 473 心理战专业部队建设的“便于使用”原则及其要求是什么?

“便于使用”,即要建立一支具有高度适应力和快速反应力,能够在各种不同的作战条件下执行各种复杂的心理战任务,具有很强战斗力的现代化心理战部队。依据国家安全环境和不同作战方向的要求,针对主要作战对象的不同特点,能够在不同作战方向灵活使用,具有高度心理战适应能力;能够适时转变自身的心理战角色,在不同时间内快速反应,满足不同作战环境的要求,迅速完成职能的转换,保证随时履行各种心理战任务;具有多元化的心理战功能,能够随



着心理战任务的不同要求,具有心理战力量体系模块的随机性,能够组成不同任务需要的心理战力量结构,保证心理战目标的实现。

#### 474 军队组建心理战部队的一般形式有哪些?

卫星通讯、卫星电视传输、计算机和各种互联网络的出现,宣传品的现代化制作、印刷、散发、投送设备和工具,如,激光排版器、速印机、无人驾驶机等均已装备使用,各国心理战部队装备日益高技术化、信息化和智能化,使心理战信息能够实现全天候、全时辰和全时空传播,心理战部队的快速反应能力、机动能力和作战能力明显增强。军队的心理战专业部队建设,应适应当代国际斗争和未来心理战发展,瞄准现实和潜在的心理战对象,集中建设,跨越发展,在机构编制、职能区分、功能结构、人员素质和装备技术等方面不断现代化。一般来说,军队心理战专业化部队可考虑依据战略心理战、战役心理战和战术心理战任务、目标的不同,组建规模大小不同的心理战专业部(分)队;并区分成心理战常规部队与心理战预备部队;可特建重点战区方向专业心理战部队,随机性多功能心理战部(分)队;依据作战不同领域,也可组建一定的陆军心理战部队、海军心理战部队、空军心理战部队、火箭军心理战部队、网络心理战部队,甚至天军心理战部队等。

#### 475 战略心理战部队的构成及其各部分的功能有哪些?

战略心理战部队,一般由军队最高心理战决策者控制,在作战中贯彻国家政治战略、军事战略、经济战略、外交战略、文化战略和心理战略所构成的总战略思想,并与国家战略心理战行动相协调。一般设置有心理战决策指挥中心、心理战研究咨询中心、心理战信息制作中心、心理战装备开发中心和心理作战群。心理战决策指挥中心,主要由心理战指挥员、心理战工程技术专家、心理战专家和对有关心理战对象有专门的历史、语言文化、政治、社会、心理、宗教和民族风俗等研究的专家组成。主要负责研究心理战战略战术和制定心理战计划,指导整个心理战部队的教育、训练和作战,审议对敌心理战的组织实施方案,协调指挥各种心战力量,呈办征用心理战资源。心理作战群,主要负责收集分析心战对象的心理战信息情报,整理和研究对象的心理,拟定心理战预案,组织实施心理战活动,参与作战部队的联合作战行动;协调军队与政府的有关部门,科学、客观地分析、判断和评价心理战行动和效果等。主要执行无线电广播、电视广播、卫星广播和网络心战信息传播等任务。

#### 476 战役、战术心理战部队的构成及其作用有哪些?

战役心理战部队和战术心理战分队,一般由若干心理战营、连和分队构成,心理战营可设立心理战宣传营、部队心理战营、战俘工作营等;其分队主要有广播分队、电视分队、网络分队、海空飘分队、电子干扰分队、特遣心战分队和俘虏管理所(站)等。它能够在心理战中与战略心理战部队相配合,也可承担一定的战略心理战任务,主要执行心理战宣传、心理战支援、心理战保障等任务。此外,还应视情建立后备役心理战部(分)队,根据需要配合己方开展对敌心理攻势,加大对敌心战强度,巩固己方心理防线,随时补充心理战部队,配合部队的心战行动。

#### 477 心理战专业部队的基本任务有哪些?

心理战专业部队的基本任务,一般由国家和军队心理战决策机构确定。具体是:

①完成国家赋予的心理战任务,支援国家心理战战略目标的实现。立足全局,按照国家总体战略要求,依据军事战略方针,掌握国家所赋予心理战任务的具体要求、目标和标准,研究和制定科学的行动原则、战略战术思想和执行计划;围绕国家心理战战略目标,发挥心理战专业部队的特殊作用,宣传战争的正义性、合法性和必胜性,以营造有利的国际舆论环境、塑造良好的国家形象、争取国际社会的广泛支持。

②协助和配合地方其他职能部门所实施的心理战行动。主动配合国家有关机构和地方不同政治群体的舆论宣传、战争动员行动,协助、配合地方统战、情报和安全工作,对有关职能部门在政治、经济、外交、文化、宗教、科技、民族和社会等各方面的行动,以有效和积极的心理战活动给予配合和支援;利用地方情报、信息资源,研究和掌握对象的社情、民情、政情和军情等发展动向,为国家指挥机构提供决策依据。

③配合、支援和协助军事行动。根据军事行动的战略企图和战役目的、任务,军事行动的发展过程及其效果,有针对性地制定严密的心理战计划,采取心理宣传、心理威慑、心理欺骗、心理恐吓、心理诱导、心理干扰和心理迷盲等有效的战法,摧毁对方的精神和心理支柱,破坏敌人的谋略计划,打乱敌人的军事部署,动摇敌指挥员的作战决心,扰乱其正常的思维活动,致其误判,做出错误的决策和行动,为达成军事行动目标服务。

④筹划实施心理战教育训练。根据军事斗争准备的总要求,着眼未来心理

斗争的特点和发展,针对主要作战方向、重点地域心理战对象的实际,立足部队心理战准备现状,科学筹划心理战教育训练的内容、方法、标准和实施要求,不断探索心理战教育训练的新途径、新手段和新经验,提高心理战指挥员的谋略水平和组织指挥能力,增强心理战专业部队的进攻能力和防御能力,使心理战专业部队的整体素质得到全面提高。

#### 478 心理战专业部队的主要职责有哪些?

心理战专业部队的主要职责,一般由军队心理战决策机构根据心理战专业部队的基本任务来确定。

①参与制定军队战略心理战计划的研究和制定。正确理解和把握国家心理战略的方针、原则和政策措施,明确部队心理战在国家心理战略中的地位作用和任务,通过情报、间谍、俘虏、当地人民群众和敌方友好人士等多种渠道,加强对现实和潜在的心理战对象的政治、经济、外交、文化、宗教、科技和心理等情况的调查研究,准确把握对方心理战略企图、主要战法和策略,其主要指挥员性格特征,内部关系和矛盾,各政治势力的心理强点和弱点,社会心理活动变化的特点和规律,心理战保障和风格,民众和参战人员的士气状况等,从而科学确定心理战具体任务、目标、战法、各种保障和行动计划。

②研究、演练和创造心理战战法。根据世界心理战发展变革的新趋势、新思想和新情况,瞄准心理战对象,充分发挥心理战部队的自身优势,在心理战新领域中探索有效的心理战战法;在利用传统心理战装备中为其赋予新的心理战功能,在充分发挥心理战先进装备技术手段中创造出新战法;广泛开展心理战研究和演练,可采取心理战专业部队和非专业部队相结合、军队和地方结合、院校和部队相结合、专家和群众相结合等方法,在继承心理战优良传统的基础上,借鉴外军现代心理战有益经验,不断创造出具有自身特色、又蕴含高超谋略的现代心理战战法。

③协助非专业心理战部队开展心理教育训练。非专业心理战部队是国家整体心理战力量的重要组成部分,是心理战专业部队的后备力量和重要补充。专业心理战部队具有心理战理论、人才、技能和战法等多种优势,协助非专业心理战部队制定科学的心理战教育训练内容、选择有效的途径和方法实施心理战,提供智力、技能和战法支持,以及必要的心理战装备器材、设备的支援,交流心理战信息情报,提高非专业心理战部队的作战能力,协助其制定科学、合理而实用的心理作战计划,以保证心理战的顺利实施。

④配合、协同和支援其他部队各种具体的作战行动。心理战专业部队应认



真研究、分析判断各种不同作战行动,不断对心理战情况做出新的判断,使有关配合、支援和协同的作战单位及时了解对敌作战可能产生的各种心理影响、部队的心理变化状况,就具体作战行动提出心理战意见、建议,以采取欺骗、诡诈、迷惑、威慑、恐吓、造势、佯动和伪装等军事行动,利用一定心理影响对敌实施军事打击,破坏敌人的谋略;心理战专业部队应与配合、支援和协同的作战部队相互协调,统一行动,采取一切手段诱使敌心理产生有利我的心理变化,动摇敌人的决心,以瓦解敌军。

⑤培养和输送心理战骨干。心理战骨干是组织实施心理战的主导力量。心理战专业部队应根据心理战骨干素质状况,采取心战模拟训练、基地演练、对抗演练、适应性心理训练,以及心战技能训练等方式,培养能适应和满足对敌心战需要的骨干,不断提高心战能力和水平;同时,要积极为各作战力量培养和输送心理战指挥和参谋,心理战信息分析和研制,心理战装备和技术等人才与专业知识,指导、帮助其他作战力量,增强心理战整体力量,以发挥攻心为上的心战效能。

⑥收集整理心理战情报,拟制心理战信息。应开展多种行动,通过各种有效的信息获取途径,积极调查研究,掌握现实和潜在心战对象的政治、经济、外交、军事、文化、科学技术、民族历史、宗教和社会发展状况等情况,把握其主要心理战思想、军事战略、心理战方式、主要指挥员的性格特点、参战人员的士气状况、对象的心理弱点和强点、敌方内部的各种矛盾、民众态度和情绪、社会心理状况、敌方心战装备技术和战法,以及在战争情况下的各种发展动向等,建立有效的心战情报信息库,并对各种心战信息做科学区分,判别各种信息的敏感度和价值度,以及影响的最佳渠道分析等,为作战决策部门提供情报信息,科学研制有效的心战信息,最大限度地提高心理战效果。

⑦做好各种心理战行动物资、器材准备。充足的心理战物资和先进的心理战器材保障,是心理战行动的基础。应检查、维护心理战装备器材的完好率,使其保持良好的战备状态,以保证充分发挥其应有的技术性能;尽力按照未来心理战的需要,配齐配足作战必需的器材和设备;开发、研制、试验先进的心理战装备器材,实现心理战装备技术的智能化、信息化和多能化。

⑧积极开展对敌心理战宣传和己方心理防护。配合国家的政治、军事、经济、外交活动,宣传己方进行战争的正义性和文明政治,传播世界各国对己方战争行为的支持和声援;揭露敌方政治领导集团的反动本质和丑化对方主要领导人物的丑恶或邪恶形象,营造有利的国际国内舆论环境;组织动员和实施心理信息攻击,指出敌方的战争罪行和犯罪事实;利用敌方内部矛盾,离间其内部关

系,激起其猜疑、不满和内讪,致其分化、分裂;宣示敌必败、我必胜的战争结局,宣扬己方战绩,促成敌方参战人员失败的心理定势,影响和改变其态度,削弱其作战士气,使敌军产生厌战、怠战和反战情绪,促其民众反战、抗战;宣传己方对敌俘虏政策,促敌叛变、投降;压制和破坏敌人的通信、宣传控制和信息传播系统,粉碎敌人的心理攻势;适时对官兵进行教育,揭露敌人阴谋企图,辟清敌人制造的谣言,消除各种不良心理影响,使我军官兵始终不为敌谣言所惑,保持清醒的头脑,保持我军的心理防线的永久巩固。同时,及时有效地组织实施治疗战场心理创伤和心理疾病,进行战场心理咨询,指导和帮助作战人员进行科学的心理调节,及时恢复和保持良好的心理状态。

⑨收容、管理、教育和转化敌方俘虏。按照国际社会公认的国际法准则和人道主义原则,积极做好对敌方俘虏的收容、登记、管理、教育、感化和转化工作,建立健全收容、管理、教育和转化敌方俘虏的各种组织,制定相关规章、制度和措施,妥善处置俘虏在物质文化生活、医疗卫生等方面的正当要求,严密组织对俘虏的审询工作,正确处理和解决违反有关俘虏政策法规的事件,总结俘虏工作的经验和教训,以获取敌方各种情报,评估分析己方心理战效果,不断修订心理战行动方案,提高心理战效果。

#### 479 心理战专业部队的使用原则主要有哪些?

心理战专业部队的使用原则,是指在使用心理战专业部队时应遵循的基本行为法则和规范。它是使用心理战专业部队基本规律的反映,是心理战专业部队发挥最佳效能的必要条件。心理战专业部队的使用原则主要包括:①统一计划。心理战部队的使用时机、兵力投入、手段选择和作战目标等,必须在军队总的作战方针和意图指导下确定,并经军队最高决策机关和首长批准实施。②集中指挥。心理战领导机构必须加强对心理战部队的控制,实施不间断地指挥。心理战部队的指挥权一般由军队最高决策机关掌握,也可由最高决策机关授权战役或战术指挥员代行。③协调一致。心理战部队要与上级有关职能部门、地方心理战力量和所支援、协同的作战部队保持不间断地联络和沟通;积极主动地向所属领导和机构请示报告工作,遵守协同指挥;主动配合,积极协调在作战行动中的心理战活动;制定指挥和协同的法规纪律,保证行动协调统一。④保障重点。心理战专业部队的使用要围绕国家总体战略的实现和军队总体作战任务和计划,确保主要作战方向、重要时机和主要作战目标。重点使用时,要集中优势兵力和装备器材,运用各种先进手段,加大心理攻势力度,不让敌方有喘息的余地,保障重点任务的圆满完成。同时,指挥员还应掌握足够的预备力量,

以保证心理战后续任务的完成。

#### 480 心理战装备建设的一般思路是什么?

心理战装备,是指进行心理作战所使用的武器、器材和设施的总称。它是进行心理作战的“硬件”和必备条件,是心理战理论、战法应用于作战实践的物质基础和保证,是心理战部队战斗力的生成、心理战制胜的重要因素。心理战装备水平,受国家经济实力、科学技术发展状况、心理战思想理论,以及经费投入多少等条件的制约和影响。分析世界各国心理战装备发展基本状况和趋势,依据未来心理战对抗的客观要求,心理战装备建设的基本思路可以概括为:立足本国国情、军情的实际条件,以发展用于威慑心理战的高新技术武器装备为依托,以夺取制心理信息传播权为着眼点,以信息传播媒体装备技术为主导,加大心理战装备的信息化建设,优化强项,突破弱项,弥补缺项,逐步实现心理战装备的智能化、多功能化、配套化、便捷化和平台化。

#### 481 世界主要军事强国研制开发心理战装备的主要类型有哪些?

从当今世界主要军事强国心理战装备发展的构成看,心理战装备可分为:大型、中型和小型心理战装备;空中、海上和陆地心理战装备;宣传、威慑、欺骗、干扰和恐吓等心理战装备;战略、战役和战术的心理战装备;网络、信息、传媒和电子等心理战装备;心理战信息的侦察获取、甄别筛选、加工制作、传输等的装备;固定式和移动式心理战装备等。当前各国研制开发的心理战的主要装备有:①研制开发用于宣传心理战的装备。如,运送心战宣传品的飞机、车辆等;心战车;心战方舱;无人驾驶心战广播电视飞机;印刷、复印和传真设备;宣传弹及发射装置;喊话器;固定频率微型收音机;固定式电台;宣传卡;水漂器材;载有心理战宣传内容的录音带、录相带及光盘制品;智能化传单;高音喇叭;卫星传播设备;高清晰度电视设备;网络设备;全息投影设备;大功率多色激光器;无线电侦听设备等。②研制开发具有威慑心理战效能的装备。各种具有心理威慑作用的武器装备。如,核生化武器、高性能作战飞机、各种精确制导武器、新概念武器、反导弹武器、反卫星武器、计算机病毒和反病毒武器等。③研制开发用于欺骗(干扰)心理战的装备。如,隐形武器装备;各种雷达;伪装网;示假模型(假飞机、火炮、指挥车、布雷车、导弹等);红外诱饵弹;烟雾弹;噪声仿真器;电子啸叫器;各种欺骗传感器等。④研制开发用于获取信息的心理战装备。如,侦察、情报和通信卫星;C<sup>4</sup>ISR系统;窃听设备;各种传感器;心理作战自动化指挥系统和各种通信装备等。



#### 482 心理战装备立项论证的一般要求有哪些?

心理战装备立项论证,就是对心理战装备所具备的使用价值和实施开发的可行性所进行的一系列探索证明活动。它是心理战装备建设的首要环节,对研究人力和物质资源的调配、心理战装备总体发展趋势和心理战整体战斗力的生成等有重大影响。心理战装备立项论证的一般要求:①要具有全局眼光。心理战装备的立项论证必须立足现实需要和未来发展趋势,从国家和军队建设的战略全局中思考和谋划,这是提高资源利用效率、发挥心理战装备未来应有作用的重要保证。信息化战争心理战是敌对双方政治、经济、军事和文化等实力水平在心理领域的综合对抗,决定了其对抗的形式表现为系统性的对抗,要求武器装备发展具有相应的系统性。心理战装备建设必须在论证、立项阶段依据心理战装备的结构、功能和作用机理,科学设计、严密论证,使心理战装备类型、功能齐全,构成合理,系统配套,并与整个武器装备形成一个有机的整体。②要具有前瞻性。立项论证的前瞻性是指心理战装备的立项论证必须立足前沿、满足未来心理战各种作战样式的要求。心理战装备研究周期长、效益转化慢,需进行长期、周密的准备。这就要在心理战装备的建设上具有前瞻性,在立项论证阶段就对未来心理战的需求进行科学预测,把时间效益作为心理战装备建设的重要衡量尺度。一方面,立足现实情况,对未来心理作战需求进行科学、准确的预测,把握未来心理战装备建设的正确走势;另一方面,提高工作效率,在尽可能短的时间内,以只争朝夕的精神力争全面完成心理战装备立项论证与其他相关工作,做好充分准备。③要独具特色。心理战装备的立项论证应从国家、军队的心理战客观实际出发,有的放矢,立足最紧迫、最现实的需要来进行。要从本国政情、民情、社情和军情,量力而行,利用和整合心理战装备优势,通盘考虑和设计装备,有自己的装备知识产权和优势,以利于心理战信息的制作和传播。④是要高效实用。把心理战装备纳入武器装备发展的整体计划之中,把握瓶颈,固强补弱,便于操作使用,以较小的投入获取较大的效益。

#### 483 心理战装备研发为何要遵循“独立自主”原则?

“独立自主”,意在心理战主要装备和技术的研发主要依靠自身条件,结合实际走自己的路。这不仅是客观环境提出的要求,也是心理战力量发展壮大、独具特色的保证。因为,在现代国际竞争日益激烈的形势下,依靠任何国家获得尖端技术的可能性都非常困难,即使获得了部分技术,也必然在零配件供应、维修技术等方面受制于人,更何况心理战装备技术作为隐蔽战线较量的特殊作

用,想获得外国先进装备技术的可能性则会更小。所以,心理战装备要在技术手段上实现领先,谋求跨越式发展,就只能依靠自身力量,坚定不移地贯彻独立自主、自力更生的原则。这既有利于维护心理战装备体系的独立性,又有利于培养心理战装备建设人才队伍,积累心理战装备建设新经验。

#### 484 心理战装备研发为何要遵循“引进开放”原则?

“引进开放”,就是心理战装备的研发在客观条件许可和互利互惠的基础上,为取得更大效益而购买国外技术或聘请外国专家的研制和开发活动。它是加快心理战装备建设的捷径之一。在现代战争的客观要求下,武器装备的研发资源投入大、技术难度高,以某一国或地区自己的实力开发大型武器装备不符合现代战争时效性要求,也不利于新武器装备尽快生成战斗力。目前,世界各国倾向于共同开发武器装备,如欧洲战斗机(EF-2000)的研发,其研制费和采购费分别高达90亿美元和330亿美元,由英国、德国、意大利和西班牙共同参加研制和生产。可见,在心理战武器装备的研发上采取开放性原则是一大趋势,对于心理战装备研究资源少、技术力量相对薄弱的军队来说尤为重要。在这一过程中,开放性原则与独立自主原则并不矛盾。因为,独立自主不是闭关自守,自力更生也不是盲目排外。在国防科技和心理战武器装备水平与发达国家有较大差距、相关人才储备不足的情况下,要尽快全面或有重点地赶上世界先进水平,必须在坚持自力更生的基础之上,积极引进、消化、借鉴和吸取国外先进技术和装备优长,以推动心理战装备建设的跨越式发展。

#### 485 心理战装备研发为何要遵循“立足实力”原则?

“立足实力”,是指心理战装备的研发应当建立在整体实力和综合发展基础上,形成和发展有特色的心理战装备体系。武器装备建设投资规模大、技术要求高、研制生产周期长,主要依靠国家投资和技术支持,受制于国家的经济和技术实力并对国家经济和技术发展产生一定影响。恩格斯在阐述经济与武器装备发展的关系时就曾指出:“暴力的胜利是以武器的生产为基础的,而武器的生产又是以整个生产为基础,因而是以‘经济力量’,以‘经济情况’,以暴力所拥有的物质资料为基础的。”<sup>①</sup>因此,作为一个发展中国家,一个经济基础相对薄弱、财力有限和技术力量不太强的国家,在心理战装备建设过程中,必须始

<sup>①</sup> 《马克思恩格斯军事文集》第1卷,12页。

终综合考虑国家的经济承受能力和技术发展水平,防止超越总体实力发展心理战装备而导致资源浪费或影响总体战略发展,应科学规划,确定合理的国防建设和心理战装备建设投入比例,对有限的心理战武器装备建设经费要精打细算,合理谋划,使有限资源发挥出最大的效益。

#### 486 心理战装备研发为何要遵循“资源集约”原则?

“资源集约”,就是心理战装备的研制和开发应有重点、有秩序、协调发展,使有限的资源得到充分而有效地利用。现代心理战武器装备建设资源消耗特殊、复杂,不同于一般武器装备建设。因此,对于任何国家和军队来说,在心理战装备建设上不分轻重缓急全面铺开,不仅在理论上存在错误,而且在人员、资金等客观条件方面也不允许。特别是生产力欠发达,工业基础、科技水平和经济实力等较弱的情况下,不可能在短时间内取得心理战武器装备的全面改善。因此,在心理战装备的建设上应实事求是,紧密结合本国国情和军情,贯彻有所为、有所不为,有所赶、有所不赶和集中力量办大事的方针,发挥自身独特优势,缩短战线,集中人力、物力和财力,加快重点项目的研制开发进度,尽快形成有效成果,保证心理战装备的快速发展。

#### 487 心理战装备的管理保障及其科学化的要求是什么?

心理战装备的管理保障,主要指对心理战装备的日常管理和维护,它是心理战装备正常发挥功能的保证。在未来信息化战争中,心理战装备使用种类多、频率高、范围广,损坏率大、机理复杂,管理保障难度更大,要求综合运用各种管理保障方式、方法,实现管理保障的科学化。①制定和完善管理保障预案。管理保障预案必须立足对未来心理战装备管理保障的科学准确预测之上,对各种管理保障力量的指挥体系、人员编组、物资分配和区域划分等做出科学细致地安排。②建立科学管理保障层级制度。建立管理保障层级制度对提高心理战装备完好率有重要作用,应根据实际需求,科学设置管理和保障层级,形成装备逐级管理保障的科学体系。③建立健全心理战装备物资储备补充体制。军民结合,上下结合,明确储备分工与补充程序,及时补充心理战武器装备的损失。④建立健全心理战装备维修体制。组织专门的心理战装备维修力量,引导心理战人员自修,提高装备维修人员的技能,保证战损中的心理战武器装备的“再生”。⑤建立灵活、高效、精确的管理保障系统。建立管理保障自动化系统,使整个管理保障形成一个有机的网络系统,能根据心理作战的急需,随时随地、快速反应,实现“点”对“点”、跨越式的心理战随机、应急和精确保障。



#### 488 如何提高心理战装备保障力量的生存能力?

心理战装备保障力量,主要由人力、物力(物资、装备、设施)、财力和科技4大要素组成。它是实施心理战的物质基础和基本保障,是敌方袭击、破坏的重要目标。综合运用多种手段,提高心理战装备保障力量的生存能力,是顺利组织实施心理战的重要任务。①以谋制胜。就是运用谋略手段,战胜高技术装备之敌,以保证心理战装备保障力量的安全。它包括:疏散配置,以散分敌;施放虚假信息,以假惑敌;实施灵活佯动,以动扰敌;采取出其不意的作战行动,以奇治敌等。②以防求存。就是通过增强心理战装备保障力量防卫能力,提高隐蔽、伪装的效果,减小敌侦察发现概率,保证心理战装备保障力量的安全。它主要包括:采用新技术“隐身”,以“骗”求生存;构筑工事“遮蔽”,以“藏”求生存;施放烟雾迷盲,以“惑”求生存等。③整体抗击。就是依靠部队整体力量抗击高技术装备之敌,以保证心理战装备保障力量的安全。它主要包括:依托电子对抗力量抗击敌电磁打击,依托防空力量抗击敌空中打击,依托作战部队抗击敌地面袭击,依托军民联防粉碎敌特袭扰等。④灵活自卫。就是以积极灵活的防卫行动粉碎敌袭击破坏,保证心理战装备保障力量的安全。它主要包括:主动规避、掩护摆脱、驱逐搜剿、固守待援等。

#### 489 什么是心理战预案? 制定心理战预案应遵循哪些原则?

心理战预案,是预先做出的组织实施心理战的计划、规定和方案。它是心理战准备的一项重要内容,是进行心理战的基础性工作,是构成心战力不可或缺的重要因素。只有制定贴近心理战实际需要的心理战预案,预想在前,准备在先,才能在组织实施心理战过程中胸有成竹,妥善处理和解决心理战中可能出现的各种复杂问题,掌握心理战主动权。现代心理战预案的制定,必须以军事战略方针为指导,着眼军事斗争心理战准备基点和未来心理战发展趋势,以战斗力为标准,以心理战具体任务为牵引,遵循实战性、操作性、前瞻性和系统性的原则。

①实战性原则。实践是检验真理的惟一标准。制定心理战预案必须遵循未来心理作战的特点和规律,针对现实和潜在的心理战对象,使预案的一切内容、发展过程、组织实施程序等都要立足于心理战实际的需要,做到未来心理战怎么展开,预案就怎么制定。

②操作性原则。心理战预案的操作性,主要体现在能让心理战实施者有章可循,有法可依,能够按照预案中直接显示的程序、流程或方式方法进行实施。

它能够按照心理作战的实际需要,明确职责,区分任务,措施得力,方法可行,并预有对各种情况的随机处置意见,使实施者知道要做什么,怎么做,具有很强的可行性和实用性。

③前瞻性原则。心理战预案的前瞻性,是在对未来可能发生的心理战做出科学、充分的研究分析的基础上,使心理战预案体现出很强的超前性、预见性和创新性。心理战预案必须按照未来心理战发展趋势、科学预测未来心理战中可能出现的各种情况,力求把未来心理作战的新情况新问题想周到、搞准确,把解决各种矛盾和问题的措施想周全、搞实用。

④系统性原则。心理战预案的系统性,就是着眼未来心理战的整体需要,制定不同军兵种、不同作战任务、不同作战对象、不同作战方向、不同作战领域、不同作战方式等心理战预案,使各种心理战预案成为保证实现国家和军队心理战战略、战役和战术目标的有机整体。同时,要把各种心理战预案中的指导思想、实施原则和内容、方法与步骤、措施与要求等诸构成要素搞全面,并使其形成内在相互联系、相互作用的有机系统。

#### 490 制定心理战预案应具备哪些基本条件?

①精通现代心理战专业知识。现代心理战专业知识主要包括:心理战的基本原理、内容、对象、领域、战法、载体、运作等基本理论,教育、训练、人才和装备等基本知识,以及信息化心理战的发展状况、现代心理战的发展趋势等,这些都是制定心理战预案的知识基础和基本条件。只有精通现代心理战专业知识,才能使心理战预案的制定建立在科学的心理战专业知识基础之上,使心理战预案更具科学性。

②明确心理战的性质、特点和规律。心理战的性质、特点和规律,是制定心理战预案的客观依据和本质要求。它制约心理战战略、战术思想的确立、战法的选择和具体的组织实施。只有明确心理战任务的性质、特点和规律,才能使心理战预案体现和反映与敌心理作战发展的基本特点和趋势,准确预见心理战的进程和结局,增强心理战预案的逻辑性和针对性,使心理战预案的制定具有客观性。

③准确领会和全面把握上级心理战的总体谋划和重要指示。它是制定心理战预案的法规性指导依据,规定了所属部队心理战的基本任务、原则和要求。只有准确领会、全面把握上级心理战的谋划意图和指示精神,才能使心理战预案的制定具有正确的方向,科学筹划本级心理战预案,充分反映对敌心理作战的策略重点,预有准备地为解决心理战的急、难、险、重情况做出科学合理的处

置,保证上级心理战的目标得以实现,为心理战整体威力的发挥创造条件。

④掌握本部队心理战任务和现状。它是制定心理战预案的现实依据。本部队的心理战任务明确了心理战的对象和目标,规定了心理战预案的主体内容;本部队心理战的实际情况决定了心理战的能力和水平。只有熟悉本部队心理战任务和现状,才能使心理战预案的制定更具目的性,增强心理战预案的实用性。

⑤清楚敌方心理作战的基本情况。“知己知彼,百战不殆。”弄清敌方心理作战的基本情况是制定心理战预案的目标依据。它影响己方心理战策略思想、战法选择、手段运用、力量使用和作战准备等,决定心理战预案的有效性和可行性。只有弄清和掌握敌方心理作战的指导思想、作战企图、战法运用、兵力部署、武器装备技术性能、人员素质、能力及其心理活动的特点和规律,才能使心理战预案的制定具有很强的针对性和有效性。

⑥熟悉心理战预案的构成和制定技法。心理战预案的构成和制定技法是制定心理战预案的技能条件。心理战预案的构成主要包括:指导思想和目标、基本原则、主要任务、组织实施和方法步骤等。必须积极掌握心理战文书处理,心战信息情报获取、分析、研制和传播等技法。只有熟悉心理战预案的构成和制定技法,才能使预案制定更加完整、严密,迅速准确地顺利进行。

⑦具有良好的思维能力和创新精神。良好的思维能力和创新精神是制定心理战预案的智能条件,是心理战预案制定成功的主观条件。心理战预案制定者的思维能力和创新精神,制约心理战预案的逻辑性,以及广度、深度和前瞻性。只有具备良好的思维能力和创新精神,才能增强心理战预案的科学预见性,适应新的作战样式的需要,使心理战预案更加严密、周到和细致,富有实战性。

#### 491 心理战预案的基本构成包括哪些方面?

心理战预案的基本构成是组成心理战预案诸要素及其内容的有机集合。它一般包括:心理战的指导思想和目标、基本原则、主要任务、组织实施及方法步骤等。

①指导思想和目标。它是心理战的灵魂,是心理战预案的统揽。着重说明心理战预案制定的作战背景、作战对象、作战方式,要达到的目标、效果和要求。这些内容体现着心理作战的基本方略和斗争艺术,对于执行心理战预案的部队有重要的明示作用,它能宏观指导部队心理战行动,为各作战力量明确执行心理战预定的目标指明了方向。



②基本原则。它是实施心理战行动必须遵循的主要行动准则。心理战基本原则是为夺取心理作战胜利服务的,是对心理战预案执行者的一种宏观约束。一般包括:心理作战的指挥决策、力量运用、士气激励、民心争取、心战与兵战的融合等方面的原则。其目的是通过对一定政策、法规约束和规范心理战实施者的行为,促使心理战行动实施者在不违反原则性的前提下尽可能发挥主体的主观能动性的、机智而灵活的创造性活动,增强实施心理作战的效益,保证心理战目标的实现。

③主要任务。心理战主要任务是心理战预案的重要内容。它是以各心理作战力量所要达到的心理战目的为目标来确定。一般包括:组织领导机构的任务,心理战信息获取、加工制作和传播,心理战物品抛投、效果评估,以及不同心理作战样式的具体任务等。明确而具体的心理战任务能够增强实施者的责任意识,是保证心理作战目的转化为部队实际作战行动的重要条件。

④组织实施。它是心理战预案中最具实践意义和操作性的部分,是对心理作战发展过程、环节和各种复杂问题的处置所做出的具体筹划和说明。主要按照心理战任务区分,对编成内各心理作战部(分)队的具体心理战行动进行安排。一般从心理作战的准备、实施和结束3个阶段进行组织实施的筹划,对各阶段的具体心理战任务、采取的手段、主要战法、实施措施、方法步骤、基本要求和注意事项等做出具体说明,以保证心理战的顺利进行。

#### 492 心理战预案拟制的一般要求和形式有哪些?

心理战预案的拟制必须根据心理作战的客观实际需要,立足于赢得制心理权,打破常规,大胆创新,采用科学的方式方法来进行。具体可在总结、继承已有心理战预案的基础上,借鉴外军先进的思想和作战经验,吸取融纳各种学科的知识,充分论证,区分层次,先急后缓,先易后难,先简后繁,有计划、有步骤地进行。其形式应根据作战任务和行动特点,采取灵活多样的形式,如文字说明式、表格分解式、图形流程式、地图标注式、网络数字式、模拟运筹式等。在心理战预案初步完成后,应认真思考,反复斟酌,不断修订完善,力求接近实战,切实有效,实在管用。

#### 493 心理战组织实施及其主要内容是什么?

心理战组织实施是指指挥员依据对敌心理斗争方针和上级意图,按照预先拟制的作战方案而进行的有计划、有步骤的实践活动。它是心理战的组织准备工作和具体实施工作的总称,是心理战实践的重要内容,也是心理战成败的关键

环节。心理战组织准备工作是实施有效心理战的前提和基础性工作。在心理战组织准备阶段,主要工作内容:一是心理战意图和任务的领会。二是心理战情报的调研。主要包括心理战情报的范围及获取手段,对心理战情报的分析判断,弄清敌我心理态势,提出心战决心和建议。三是心理战方案的拟制与主题的确立。根据心理作战决心,拟制心战方案,确定心理战主题;心理战主题应是为达成心理战任务而利用对方各种弱点所研制的心理战信息的主要题材、题目或规劝基调。四是心理战任务的明确。主要包括心理战防御性任务和心理战进攻性任务。五是心理战媒介的选择。主要应做到:择优使用、通俗易行、成本低廉。六是心理战物品的制作。主要应做到:内容有特色、信息朴实无华、物品有艺术性、传播有规划。心理战的实施,是指按照预定的方式和手段,将心理战信息传播给心理战对象,并使心理战产生作用的具体操作过程。心理战的实施是开展心理战的实质性阶段,也是对心理战效果的检验,它是在心理战准备阶段的基础上进行的。

#### 494 心理战组织实施的原则和要求有哪些?

心理战组织实施的原则,是在组织实施心理战活动中所必须遵循的法则或准绳。科学的心理战组织实施原则是心理战指导规律的反映。掌握心理战组织实施原则,对于遵循心理战指导规律,最大限度地发挥心理战作用,具有十分重要的意义。心理战组织实施的原则包括:“统揽全局,协调一致”;“精心筹划,充分准备”;“审时度势,严密组织”。心理战组织实施的基本要求是:抢占先机,先入为主;武力打击与心理杀伤相融合;攻防并举,以攻为主;集中造势,形成强势;针锋相对,强行压制;抨击要害,重点突破;因势利导,趋利避害;虚实结合,防不胜防;军地结合,平战一体;及时反馈,客观评估等。

#### 495 “统揽全局,协调一致”的组织实施原则及其要求是什么?

“统揽全局,协调一致”的原则,即指挥员在心理战组织实施的过程中,要以高度的战略意识和战略眼光把握全局,通过高效的组织指挥和步调一致的行动,达成心理战的最佳效果。未来战争可能是局部的,但作战力量往往是诸军兵种联合,其影响带有全局性。作为贯穿战争始终的心理战,其时间和空间具有非限制性,其对象多元,涉及范围广泛。因此,心理战的组织实施大到一次战略威慑行动、一场政治宣传攻势,小到一次战场阵地喊话、一个战术欺骗动作,都可能直接或间接地体现国家的战略利益和联合作战行动的需要。所以,心理战的组织实施要立足战略或军事行动的全局,不应有本位主义、小集团主义或

“单打一”的思想,必须在最高统帅部、指挥部的统一领导下,协调各种作战力量,形成统一的整体作战能力。为此,必须做到:一是要在国家战略利益和军事战略方针的统揽下统一行动,用国家的政治战略、军事战略、文化战略和心理战略等指导各部队的作战行动,融心理战于各种军事活动之中。二是要在联合作战意图下统一行动,始终追求心理战与整体作战意图的高度统一,统一指挥、统一部署、统一协调、统一保障和统一步调。三是要周密组织各方力量的作战行动。信息化战争心理战行动具有全局、全民和全社会的特点,因而未来高技术局部战争条件下的心理战,也是一场人民心理战争,应依靠协调社会各方力量来支持部队心理战的行动。

#### 496 “精心筹划,充分准备”的组织实施原则及其要求是什么?

“精心筹划,充分准备”的原则,即指挥员在心理战组织实施过程中,必须具有较强的计划性和预见性,科学设置和合理预见各种复杂情况,完善各种应急预案和措施,准备好各种心战器材和设施,不打无准备之仗,不打无把握之仗。未来战争中心理战的地位将更加突出,心理战的使命和任务将更加繁重,心理战的筹划将更加复杂多变。因此,心理战的组织准备必须精心筹划,准备充分;否则,轻则贻误战机,造成“一失足成千古恨”;重则将危及到战略全局或整个军事行动的成败。为此,必须做到:一是周密制定心理战计划。心理战的行动计划要着重明确上级意图、心理战指导方针、原则,本级的心理战任务、决心,心理战力量的加强与任务区分;心理战行动与整体作战行动的协同、配合方法及规定;作战各阶段可能发生意外情况时的行动方案;有关军事行动的开始与结束的时间等。二是认真准备各种心理战器材和设施。心理战的组织实施要靠舆论媒体、各种器材和设施来保障,因此,在筹划心理战同时,必须做好各种器材和设施准备工作,它关系到心理战战法的实施、心理战效果的好坏和心理战力量的发挥;应备足必备的心理战装备器材,并使其保持最佳的战斗技术性能和战斗状态。三是扎实搞好心理战教育。心理战教育既是搞好心理防护的重要方式,又是鼓舞士气、凝聚军心的重要手段。心理战教育应紧密结合作战人员的心理、思想和技能基础,扎实有效。

#### 497 “审时度势,严密组织”的组织实施原则及其要求是什么?

“审时度势,严密组织”的原则,即指挥员在心理战组织实施过程中,要综观战场态势和形势任务的发展变化,科学分析判断心理战的效能,适时调整心理作战计划和斗争策略,严密、高效地组织实施心理战。未来信息化战争中,敌



我双方全方位、全时辰、全天候、大纵深、高强度的心理战攻击,使双方对抗烈度不断增大,也大大增强了心理战组织实施的难度。因此,各级指挥员和指挥机关,要根据任务和战场形势的变化特点,灵活运用心理战的各種手段,准确制造心理战的攻击信息,恰当使用心理战的所有资源和力量。为此,必须做到:一是全面、准确、不间断地掌握心理战信息情报和作战情况的发展变化,及时修正作战预案中的不合理成分,保证心理战计划执行得紧张有序,有条不紊。二是集中心理战优势兵力、兵器,充分运用各种心战手段,确保对主要战场、主要方向、重点目标(对象)和重要阶段作战行动的有力配合、支援和协同。三是积极采取各种有效措施,灵活应对各种突变情况,妥善处置各种复杂、棘手问题,维护和保持官兵顽强的战斗意志和优良的战斗作风。

#### 498 心理战进攻组织实施的程序和方法有哪些?

①健全组织。建立健全心战组织是实施心理战进攻的先决条件和重要保证。要建立健全心理战领导、决策和指挥机构,组织协调、参谋机构,情报、后勤保障机构,规范各职能部门的职责和任务。要健全心理战专业部(分)队,如,广播、电视、传单和网络等宣传组织。培训心战骨干,成立战场喊话和心战小组;配齐翻译人员,建立俘虏管理所(站)等,以形成良好的组织运行机制。

②明确任务。明确任务是开展心理战进攻行动的基本前提。它是在组织实施心理战进攻行动前心理战指挥员对实现一定的心战目标而提出的一系列步骤和要求。其主要包括:了解目前敌我态势,明确上级作战意图,当前心理进攻对象,心战指导思想 and 行动目的、任务和原则,友邻主要情况,心理战与整体作战行动的协调与协同规定,本级心理战力量可能得到的专业技术人员和装备器材的加强与补充,心理战进攻准备的起止时间和展开时间,以及要注意解决的其他问题等。重点应注意弄清上级心理战意图,其中,最为关键的则是要站在战略的高度,服务全局。

③搜集情报。搜集相关情报就是在实施心理战进攻之前,围绕完成一定的心理战进攻任务,利用各种条件和手段,充分占有对象的情况和信息资料。它是实施心理战进攻的基本依据。通过国家和军队信息情报部门,地方有关擅长研究敌方民情、社情、政情、军情和社会心理状态的主要机构,新闻媒介对敌方的信息传播,潜入敌方内部的谍报人员、战场情报侦察分析、审问战俘、敌方叛逃人员等渠道,收集敌方军政当局政治策略和运作模式、机制等基本情况,当地社会基本状况;敌军主要指挥员个人心理特点和个性特征,官兵关系和内部凝聚力状况;作战人员的战斗素质和能力;部队政治信仰、集体心理及其敏感点;

敌军心理防御的基本方法及其薄弱环节;敌军心理战组织机构、运行机制、力量部署和意图;心战主要装备技术性能和战法大量心战相关信息。着重把握敌方内部分歧、心理冲突、决策错误、战斗士气等情报,以保证心理战进攻行动的有效性和针对性。

④制定方案。制定心理战进攻方案是实施心理进攻的重要环节和依据,是提高心理战进攻效能的必要条件。制定科学合理的方案,必须要有正确的决心。主要包括:心理战对象情况判断结论,心理进攻的企图和策略,作战的时机、战法和手段,心理战部(分)队的任务区分和运用,心战支援、协同作战的原则和要求等。在正确决心的基础上制定和完善心理战进攻方案,主要有:当前心理战进攻综合情况判断结论,上级意图、作战方针和原则,本级的心战任务、方针、原则、力量部署及任务区分,友邻的心战任务及其部署,实施心理战进攻的基本目标、重点和要害目标及其战法,指挥协同规定与方法,特殊情况的处置措施,心理进攻作战信息制作,心理战专业技术人员配备,装备器材和物资保障,以及心理战进攻作战起止时间等。科学制定心理进攻作战方案必须做到:客观实际,便于执行;从最困难、最复杂情况出发,灵活有效。

⑤准备物资。充分的物资准备是心理进攻作战的基本保障和物质基础。应根据上级的规定和要求,当前作战任务的实际需要,主要做好:一是装备器材准备。如,战地广播设备,流动宣传车,心战信息制作设备(如计算机、摄像机、编辑器、复印机、打印机、印刷机及有关电脑服务软件等),移动通信设备等。二是保障物资准备。如,战场心理战自动化指挥系统,战场无线电台、电视台有关设备,必备的油料、弹药,设备维修零部件,以及必要的交通运输工具;纸张,油墨,空飘气球,水漂用具,给养等。

⑥组织行动。组织行动是实施心理战进攻方案、达成心理战目的的具体活动。适时下达心理进攻作战命令、指示。在执行作战方案过程中,心理战指挥员要始终掌握心理进攻作战与整体作战行动协调配合情况,心理战主题、策略和心理信息对当面之敌的攻击状况,方案的执行与重要任务的落实情况;同时,要及时与上级、友邻和协同部队保持顺畅的通讯联系,密切关注心战战场形势变化状况及其对全局的影响;及时而准确地分析判断敌方对己方心理战进攻的反击和防御情况。在组织心理战进攻行动中,应正确处理计划与变化、原则性与灵活性、专业性与群众性等的关系,确保心理战进攻的顺利实施。

⑦调整策略。信息化战争战场情况瞬息万变,心理较量诡秘多变,及时了解 and 掌握己方心战进攻和敌方心战防御状况,采取灵活的指挥方式,适时而迅速地调整心理战进攻策略,才能保证心理战进攻的针对性和有效性。当心理战

进攻预案与当前心理战场实际情况出入较大时,应迅速改变预案,做出新的决断;当心理进攻战场出现了新情况、新问题时,应依据新的敌情,果断采取新的处置措施;当心理战进攻重点目标发生变化时,应迅速调整心理进攻重点,以灵活有效的战法,击其要害;当敌对己方心理战进攻实施反击时,应敌变我变,牢牢把握心战主动权。迅速因敌施变,调整心战进攻策略,必须透过种种心战迷雾把握当前心理作战的本质和要点,不被敌虚假信息所迷惑,以确保心理战进攻的有效性。

⑧评估效果。准确评估心理战进攻效果是提高心理战效能的重要环节。一是科学确定心理战进攻评估内容。要围绕心理战进攻目的,从心理战对象的知、情、意等心理活动过程中重点对其思想观点、对战争性质的认识、对战争的态度、对心战信息的接受能力、战斗士气、对抗意志、投降意愿和自我保全等方面的心理变化情况进行评估。二是科学确定心理战进攻评估标准。根据心战对象心理变化的客观规律和现实表现,从质和量两方面确定衡量心理战进攻状况的尺度和参照系,认定其心理变化的性质和程度。三是选择科学的心理战进攻评估方法。应从心战对象的行为表现、战俘感受、间谍情报、媒体评议、敌方通信联络等渠道,大量获取心战对象对心战刺激的反馈信息,采取心理战进攻过程系统分析法,目标检验法,纵横比较法,知行统一法,综合评定法(包含模糊综合评定法),数学模型分析法等。四是及时反馈心理战进攻评估效果。应及时把对心战宣传主题价值、信息刺激效度、不同媒介作用反应、心战行为强度、任务与目标差距、心战重点对象心理变化程度、不同渠道刺激敏感度等评估结果报告给相关机构和人员,为心战进攻行动提供决策和实施依据。

#### 499 心理战防御组织实施的程序和方法有哪些?

(1)获取情报,制定预案。心理战情报是制定和实施心理战防御计划的先导,制定心理战预案是实施心理战防御的重要依据。获取心理战防御情报,就是要摸清己方参战人员在心理战防御活动过程中的认知状况、态度倾向、心理需要、心理素质基本情况和心理战防御机制运行状况,准确掌握其心理特点,科学预测可能产生的消极心理反应及其原因。深入细致地分析研究和掌握敌方情报:敌当局政府、党派、民众结构、对战争的基本态度,敌军官兵、战区群众的宗教信仰、民族风俗习惯、政治成分、思想倾向及人生观价值观,敌心理战组织机构和力量编成,实施心理攻击的内容、手段、策略和战法等等,为制定正确的心理战防御计划和措施提供可靠的依据。根据敌情我情,制定心理战防御预案,确定心理战防御重点,区分心理战防御的不同阶段,明确心理战防御的主要



任务,结合各个阶段心理战防御的不同任务制定相应的措施,明确实施心理战防御中应注意的问题,完成心理战防御各项准备工作的时限及其要求等。

(2)下达指示,开展教育。在受领任务、首长定下决心后,负责心理战的组织机构或业务部门,在制定本部队心理战预案的基础上拟制心理战的指示并下达部队。其方法通常是在作战会议上明确或单独以书面文书、电报形式下达。下达的心理战防御指示应准确、简明、便于理解和执行。在贯彻指示时,要抓住各种有利时机,结合官兵战前的现实思想问题和不同人员的心理特点,将心理战防御教育与执行其他具体任务相结合,与敌情相结合,与组织指挥相结合,有针对性、多形式、多途径地进行动员教育,营造良好的反敌心战的集体舆论氛围,塑造官兵优良的心理防御行为模式,巩固和强化官兵稳定的意识行为,为赢得心理战防御胜利奠定良好的思想和心理基础。

(3)加强控制,消除影响。心理战进攻成功的关键在于心理战进攻信息的传播和渗透。提高心理战防御效果必须果断采取有效措施有针对性地控制和消除敌心理战信息的影响,主要是:

①舆论控制。实行有效的舆论控制,有助于积极预防敌方的心理战进攻和己方自发消极舆论的扩散与传播。舆论控制主要是对敌方舆论对我不良影响的控制、对己方舆论的监督和检查,以形成有利于我而不利于敌的舆论环境。凡是有意或无意散布不利于战争动员、鼓舞士气、团结作战、国家安全和领土完整等言论,传播消极厌战情绪、敌人不可战胜、损害国家及领导人形象、损害战争组织指挥和军政、军民团结,以及有损于爱国统一战线、国际统一战线等的言论,都要严格控制。应积极引导舆论的发展,加大正面舆论宣传力度,完善新闻检查监督制度,适时组织新闻发布和专家评论,积极引导社会舆论,揭露敌心战企图,戳穿其舆论本质、证明其谎言,采取审查、干扰、堵塞、约束、销毁和惩罚等强制性措施和办法予以控制。对有利于实现国家利益,有利于争取人心、动员己方军民进行战争,有利于加强己方军政军民团结和各民族之间团结,宣扬己方战争的正义性和正义之师的胜利消息,传播同情和支持我的国际舆论,揭露和戳穿敌人利用和操纵舆论的阴谋,对瓦解敌人斗志的各种舆论予以支持、鼓励和保护。这样,才能把消极舆论因素限制在最小范围和最低程度,使积极思想言论健康传播,形成强大的舆论优势。

②谣言控制。谣言是故意捏造出来蛊惑人心的虚假消息。它是在没有事实根据、来源不明、传播渠道不确定的情况下被故意捏造出来,并不断在人群中传播的有关某人或某事的虚假消息或歪曲的事实。它具有蛊惑、离间、诱骗、干扰、瓦解和迷惑等消极、破坏作用,是心理战中经常被用来攻击对手的一种重要

手段。谣言可能直接发自敌国,也可能通过己方内部的破坏分子或不明真相者散布。加强对谣言的控制:一是培养己方人员相信官方信息、而不信谣言的思维定势。引导己方人员充分认识谣言的本质和危害,积极理解官方信息的正确性和合理性。二是冷静分析,事实戳穿。及时收集各种谣言,深入分析研究,做出积极地解释,阐述敌人制造谣言的性质和原因,揭露敌人的欺骗宣传。三是纪律约束,堵塞传源。应认真研究谣言传播的途径和方式方法,弄清谣言传播的特点、规律,果断切断谣言传播源头;对听过谣言的人进行重点教育,帮助肃清影响,巩固部队的战斗士气;对传播谣言者应视情执行相关法规纪律。四是疏通信道,转移谣言关注焦点。应注意发挥正规信息渠道的权威作用,充分提供部队欲了解的消息,及时报道前方战况、后方支前和国际社会的声援、支持情况,保证充足而真实的消息来源;发挥权威和专家的作用,加强对新闻的评介和分析,增强军民对谣言的鉴别力和洞察力;加大对己方正面信息和敌方丑恶面目情况的宣传,适时把己方人员关注的焦点转化为同甘苦、共患难的语境之中。五是充实生活,增强对谣言的“免疫力”。活跃战场生活环境,注意在闲暇和战斗间隙开展丰富多样的文化娱乐活动,防止生活单调、枯燥无味和闲说闲传,使谣言无隙可逞。

③宣传品控制。宣传品是指敌人投放的一切载有心理战内容和用来传播心理战信息的物品和实物,包括:传单、报纸、广告、书籍、杂志、音像带、有固定频道和频率的微型电视机与收音机,以及印有宣传内容的小玩具、小饰品和礼品等。宣传品是敌人用来制造舆论、传播谣言的主要途径,它有投放简单、信息传播快、易被对方接受、难以控制的特点。对敌心战宣传品的控制,首先,应加强教育,使己方人员正确认识敌方宣传品的实质、目的和危害,对敌投放的宣传品做到“不看”、“不传”、“不保留”,自觉做好预防工作。其次,一旦发现敌宣传品,应迅速及时收缴、封存和销毁。再次,是对受影响的部分人员要迅速针对敌宣传信息,以有力的事实和证据进行“思想消毒”和“心理排毒”。

④传媒控制。传播媒体是发送宣传信息的主要工具,敌人将可能设立专门的广播电视系统,以不同频道、频率、互联网络、通信线路等对我方实行心理进攻。因此,应提高己方人员对媒体的控制能力,抗敌对我方媒体的干扰、侵害的能力,防敌打我信息网络进行心战宣传;制定严格的安全保密措施,加强对可能接受敌方有关心战宣传信息设备的管理和使用,保证己方雷达、电台、电视系统、天线等战场心战传播媒体的安全;引导部队灵活运用兵力兵器,采取有效的战法摧毁、阻断、干扰、压制敌心战信息传播。

(4)组织反击,争取主动。“组织反击,争取主动”,是心理战积极防御的客

观要求。一是进行先敌攻击。科学预测心理战对象对己可能进行的心理攻击,预先揭示敌可能的心理攻击信息,把敌人想发的消息抢先一步发出去,把敌人想实施心战内容改变角度传播出去;主动对敌实施预见性攻击,对敌人可能使用的广播电视频率、网站进行电子干扰、病毒攻击和摧毁,使敌心理战企图未战先挫。二是筑牢己方心理防线。根据敌方可能对己方心理进攻的主要内容、战法,我方心理防御的实际状况,扩大对敌心战攻击信息的心理适应度,增强心理防御的韧性。三是及时发动反宣传。对于敌方的心战宣传攻势,实施直接反击,迅速揭穿敌人的心理战阴谋诡计,用铁的事实陷敌于理亏词穷的尴尬境地。四是适时果断“消毒”。对敌方心战进攻在己方人员中所产生的不良后果,迅速采取有效措施,尽快消除其消极影响,防止其蔓延扩散。五是主动攻敌要害。把握敌心理战活动的缺陷和问题,瞄准其心理弱点和敏感点,以机智灵活的战略战术打击其心理要害;巧妙设置各种心理陷阱,陷敌于被动,从而牢牢掌握“制心理权”。

#### 500 心理战效果评估的过程及其意义是什么?

心理战效果评估是心理战实施主体通过科学、系统的方法、原理来客观描述、测量和评定其信息在刺激和影响目标对象的过程中产生效果的评价和估计的一系列活动。一般而言,进行心理战评估过程主要包括:制定评估计划,确定评估标准和方法,收集信息情报,分析评估效果,以及评估结果运用。客观、准确的心理战效果评估,就是对心理战进行实时和动态的监控,不断改进心理战的决策、运作和实施,修正、完善决定计划,改进实施手段,促进心理战各要素功能的调整和发挥,提高心理战水平,扩大和增强心理战效果。①有利于正确认识心理战的作用。心理战在战争中的作用如何,人们对心理战认知程度,心战对象所受影响的结果等,都是通过对心理战实施后的效果评估得出的。②有利于促进心理战手段和方法的改进。在心理战中运用的方法、手段,都有一个从理论到实践的反复过程。心理战实施效果如何,方法、手段和措施是否恰当,心战目标是否选择正确,都需要通过科学的评估,总结出经验、教训;对一些成功的方法、手段要发扬光大,并根据科学技术的进步与发展充实新的思想内容和方法。对评估中发现的问题要认真分析原因,汲取教训,并拿出切实可行的改进措施和办法,促进心理战效果提高。③有利于促进心理战思想理论的丰富和发展。理论是行动的先导,任何心理战活动都是在一定的心理战思想理论的指导下进行的,任何心理战思想理论只有在心理战实践中才能得到检验和发展。通过心理战评估,可以明辨心理战思想理论的正确与错误、科学与愚昧、先进与



落后,不断地总结、提高,从而结合新的时代条件、国际战略格局、战争特点、社会科学文化基础,以及世界心理战的发展变革规律,使先进的心理战思想理论得以继承、升华,并在实践中取得新的更大的发展。

### 501 心理战效果评估的内容和指标是什么?

心理战效果评估的指标体系,是一种具体可测量的、行为化的评价准则和效度,是根据可测性或具体化的要求而确定的评价内容。它是由不同层次的诸多指标要素构成的反映被评属性整体性面貌的指标群体。心理战效果评估的主要内容和指标:受心理战影响的广泛程度;对象所受心理战刺激和影响的深度;对象对心战宣传的信任度和可接受度;对象受军事打击后的心理、思想反应和变化趋向;对象对战争的目的、前途的怀疑状况;对象自愿寻求投降的欲望强度和数量;对方被俘人员被俘时的态度和屈服程度;心理作战行动的决策正确率与指挥失误率;心理战对达成一定作战目的的影响和效用;心战信息被拒绝、排斥或转化的内容与程度;等。心理战效果评估,只有通过长期大量地搜集、调查心理战对象受到心理战影响之后的各种反应,进行综合系统分析,才能做出客观、准确的评估。

### 502 评估心理战效果的信息内容及其应注意的问题有哪些?

心理战效果的实现与心理战信息的传播途径、方式和程度紧密相关,通过何种途径掌握和分析心理战效果,直接关系到心理战效果评估的有效性。分析评估心理战效果的主要信息内容包括:①反应性行动。它是指心理战对象接受到信息刺激和影响之后产生的行为反应。如,战场上通过有线广播劝降后,敌方人员完全按广播中的要求立即投降。然而,反应性行动很少能单独归功于心理战主体的“号召”,其他有关心理刺激因素也可能具有一定作用,“号召”最多使对象的行为趋势变得更加肯定。②当事人报告。它是指心理战对象中某些人叙述自己如何受到心战行动的影响。它很可能具有浓厚的感情色彩和情绪反应,与反应性行动相比,是一种不很可靠的证据。但在能够接触心理战对象的地区,扩大对当事人的询问,其具体感受仍具有不可忽视的价值。③观察者评论。它是指目击者关于他们自身并未卷入事件时的某种情况报告。如,派往心战对象区的情报侦察人员、记者、战俘、逃犯、间谍、叛逆者、临时住在该地区的商人、游客等,其观察评论皆具有评估性。由于其理解问题的能力和价值取向差异不同,对情况的评价可能准确,也可能不准确,应按其表面价值和直接感受予以使用。④心理上的防备。它是指心理战对象所属某政府或某领导者为

阻止对象避免遭受心战信息的渗透和影响而采取的一些反心战做法。如,该政府或该领导者可能试图说服人们不要去相信心理战的宣传信息,如偷听偷看心理战宣传品,就可能受到严厉的惩罚。⑤思想灌输。它是指心理战对象所属政治或领导者针对心战攻击而不得不进行的有针对性的思想教育和引导活动。一旦心理战对象置政府或领导者的劝阻于不顾,亦然接受了心战宣传影响,则必须加强反宣传,对这些宣传内容的分析有重要参考价值。⑥禁止接受宣传的措施。它是指对方为防止宣传对象接受来自外部的宣传而采取的有计划的行动。如,禁止印刷品的输入,干扰电台等。⑦明显有关的事件。这类事件往往与心战信息源直接相关,涉及敏感活动和人物的言行。尽管并不完全准确,但可推知其与心理战行动有关。将心理战以外的一切外部因素都考虑在内,可较好地提高心战效果评估的效能。⑧民意测验。它广泛应用于政党选举中,并成为宣传造势、争取选民从众的重要手段。如使用得当,可提供评估有关心理战效果时相当可靠的资料。但也不能以为民意测验结果能准确无误地反映人们的观点,需要甄别。⑨对战俘的审讯和调查。它可提供关于心理战效果评估的宝贵资料。在选定讯问的战俘后,应将要问的问题以书而或口头形式向其提出,包括:心理战的题材感受是怎样,以何格式、何色彩更具感染力,内容是否恰当,节目安排如何,宜在何处收看或收听心战宣传,接受心战宣传者应采用何办法,敌对当局采取了什么行动,及全面改进心理战计划所需的其他反馈情况。⑩战俘讨论。它对于判明心理战效果是很有效。可先向讨论会提供一篇事先安排的文章,然后向其提出问题,了解对该文可靠性和有效性的认识和态度,从中有可能会发现质量较差的心理战信息,便于在使用之前修改。讨论会也能反映出己方缺乏对其认知结构、语汇和习俗的了解的方面,以改进心战活动。此法能了解过去所不知道的情况,有助于改进某些特定的心理战行动。⑪对影响舆论者进行抽查。所谓影响舆论者,是指那些以其所处地位、威望和公众形象来影响公众舆论的人。可对其个人信件和相关材料进行分析,因为这些素材通常是他们抒发对所处环境、家庭状况、敌方宣传方法,以及其他有关事物的真实感情,从中评估心战效果也具有难得的真实性和可靠性。⑫有关敌方士气的动态情报。通过战俘供词、无线电侦听报告和其他情报手段获得的有关于敌方叛逃的人数次数、政治搜捕、罢工、兵变增多、厌战避战行为等情况,均可成为心理战效果评估的重要依据。

### 503 心理战效果评估的主要方法和要求有哪些?

心理战评估只有通过长期大量地搜集、调查心理战对象受到心理战影响之

后的各种反应,进行综合系统分析,才能做出客观、准确的评估。心理战评估的主要方法包括:观察法、测定法、个案法、控制实验法、调查研究法、内容分析法和系统分析法等。心理战评估必须做到以实证材料为基本根据,联系其历史发展和心理变化的内在逻辑进行相关分析,全面准确把握心战对象的现实状况和行为反应,充分运用心理战评估自动化系统,增强科学性和有效性。准确评估心理战实际效果要注意:从对方受心理战影响后的直接行为表现中分析心理战效果;从对方受心理战影响后的间接行为表现中分析心理战效果;从随军记者、派遣的敌工人员等观察到的一些情况来分析心理战的效果;从报纸、电台广播等信息渠道了解心理战效果;从对方平民对自己所叙述的心理感受中分析心理战效果;从对战俘的审讯中调查了解心理战效果;从心理战对象自己叙述的心理感受中分析心理战效果;从先进的侦察、监视技术手段所获取的情报中分析判断心理战效果。



## 第九篇 心理战攻防知识

### 504 什么是心理战进攻? 其种类有哪些?

心理战进攻和心理战防御,是心理作战的基本类型,也是心理战对抗双方作战的基本活动方式。心理战进攻亦称“心理进攻战”,是指积极主动进击作战对象的心理,使其形成有利于实施者预期心理状态的活动。它是剥夺对方战斗意志,削弱其战斗力的主要手段。对心理防御之敌、进攻之敌或退却之敌,均可实施心理进攻作战,心理战防御中的心理进攻和心理反击,也属于心理进攻作战。现代心理战进攻具有全方位、全时空、多领域、多层次、多对象和多手段等特征。在现代心理战进攻中,舆论造势,政治攻心,武力威慑,经济制衡,文化渗透,信息控制,谋略欺诈,理智诱导,情感效应,意志摧毁等,均属心理进攻作战的主要形式。随着现代科学技术的飞速发展及其在心理进攻作战中的运用,心理战进攻将呈现知识化、智能化、高效化和信息化的发展趋势。依据不同的标准,可将其分为:战略心理战进攻、战役心理战进攻和战术战心理进攻;心理威慑、心理干扰、心理恐吓、心理迷盲、心理欺诈、心理反击、心理袭击和心理毁伤等;政治心理战进攻、经济心理战进攻、外交心理战进攻、军事心理战进攻、文化心理战进攻和宗教心理战进攻等;情感感召、理智诱导、意志挫伤等;强制性心理战进攻和非强制性心理战进攻,等等。

### 505 心理战进攻的主要任务、特点及主要手段有哪些?

心理战进攻作战的主要任务是:实施心理震慑,鼓动敌国军民情绪,影响对象国政策制定、控制能力及其部队的作战指挥能力、战斗意志、服从意志和支援决心,制造心理压力,诱发心理危机,改变其心理和行为,削弱战斗意志,以实现己方的作战目标。战略心理战进攻的主要手段:卫星技术传播,国际互联网络,电视(录像),无线电台、报刊和书籍,人际交往传递信息,国际法规、国内法律,记者招待会,发布战争动员令,大规模军事调动、集结,游行示威、集会和现场直播,会议声讨,专家、学者和社会知名人士的批判等战略性的政治攻心手段;也可通过其他非暴力军事手段,如,有针对性的作战演习,武器装备展示,大型阅

兵,军事部署,重点部队调动,武器装备的配备,试验新式大杀伤武器,军事戒严,公开作战计划,构筑坚固防御工事,训练场设施的模拟性运用,军事理论威慑(包括发表对军事发展的倾向性评论、作战战略的分析综述),利用空飘、海漂、遥控飞机、特种炮弹等军队特有的信息传播手段来传播威慑信息;以及其他非暴力威慑遏制手段,包括理论震慑、外交孤立、经济施压、离间瓦解等;也可采取战争手段,如,发布战斗动员令,示形造势,“以战止战”,击敌要害,杀一儆百,以弱示强,军事欺诈,强制隔离等。战役战术心理战进攻手段主要有六种类型:一是利用心理战飞机、宣传弹(宣传炮弹、航宣炸弹)、空飘、海漂等散发传单、小册子、照片、小报等宣传品。二是邮寄心理战书信,利用战场喊话扩音器(含手持式、头戴式、车载式、机载式、舰载式和投执式自动喊话器等)进行直接喊话等。三是派遣特殊工作人员(特务)实施宣传,利用被俘虏人员,以及与有关人员的亲属关系开展攻心活动,对敌军官兵投放心理战实物宣传品等。四是对当面之敌进行有线广播,投放电视录像、影碟等。五是运用场景虚拟技术手段,现代高新技术心战器材和技术,如激光模拟图案、文字投射空中或云彩。六是网络渗透攻心,通过国际互联网络及渗入敌作战指挥控制系统,发布心理战信息、进行网络渗透和攻击。从现代心理战进攻来看,其主要特点有:时空领域广,进攻强度大,技术手段高,持续时间长,作用效果显。

#### 506 实施心理震慑的主要途径和方式有哪些?

实施心理震慑,一般主要通过新闻媒介传播大规模军事调动及其信息,散播秘密作战企图和预案;宣传大规模杀伤武器及其威力;通过武力手段袭击对方作战指挥系统,摧毁其主要作战力量和要害目标;派遣特种作战部队深入敌方内部,暗杀其军政要员;综合运用多种高技术手段,给对方心理上造成巨大的威胁和震撼,使其民众感到己方军事实力的强大和高技术武器的威力;制造多种虚假的恐怖消息,散布有关病毒、细菌等生物武器所产生的危害;以实现慑止其意志和行为的效果。

#### 507 给对手制造心理压力的主要方法有哪些?

制造心理压力的主要方法:利用电视、广播和互联网络等信息传播媒介,反复制造各种强烈的心理刺激,使其精神、心理感受到紧张、恐惧等的强大压力;不断传播敌方伤亡、挫败和失败的新消息,反复宣传己方取得作战胜利的新战果,使对方产生“我不如敌”的消极思维情绪;制造和传播敌方高层内部的矛盾和斗争,以作战行动配合瓦解对象的心理战活动,使其产生难以调和的内部矛

盾压力;揭露和展示敌方发动战争的险恶用心,频繁报道大量平民伤亡的信息,刺激对方产生屠杀平民百姓的罪恶感;不断进行有力的武力打击,使对方防不胜防,昼夜不得安宁,感到自己随时面临死亡的威胁,神经处于高度紧张状态;预示其战争失败的必然结果,促其官兵形成悲观、沮丧、预期失败的心理,对战争失去信心。从而造成敌人精神和心理上的创伤,心惊胆颤,乃至陷入绝望,导致精神崩溃。

#### 508 诱发对手心理危机的主要方法有哪些?

诱发对方心理危机的主要方法:揭示对方的心理矛盾和民族仇恨历史,持续宣传对方在政治、经济、社会、民族、宗教等各方面,以及在当地民众或少数民族中的不公平待遇,骚扰对方国民和士兵的意识与行为,使对方军民预感到发展前途黑暗,心理沮丧、士气低落;适时利用战斗机、运输机、电子战和心理战飞机,向对方国境内的军民散发大量内容丰富、图文并茂、渲染力强、诱感力大的传单和图片,诱发其心理的矛盾、冲突、恐慌和疾病,进而产生焦躁、沮丧、思维困惑和心理迷茫,陷入痛苦、忧郁、颓废而难于自拔;诱导其产生祸在当局或某一领导者的心理,丧失对前途的信心;制造对方不同派别的利益冲突和斗争,瓦解对方可能的同盟或统一战线;引导其产生己方的政治心理危机感,责备自身的文化价值观念的落后、腐败和不可救药,挫败其精神依托,摧毁其心理支柱。

#### 509 削弱对方战斗意志的主要方法有哪些?

削弱对方战斗意志的主要方法:揭露对方发动战争的非正义、非人道和非法性,揭示其战争失败的必然命运;宣扬国际社会对己方声援的舆论和实际的支援行为,使对方产生孤立无援的心理;宣传己方装备精良、保障有力、战法得当和高度的民意支持率等多种优势;宣传己方众志成城,将战争坚决进行到底的雄心和意志;充分运用高超的军事谋略调动敌人,使其在战场上陷入被动;反复宣传己方不屈不挠、宁死不屈的牺牲精神,大量杀伤敌军有生力量的技能和战绩;对顽固抵抗之敌实施歼灭战,对主动缴械投降的战俘实行革命人道主义宽待;保护战区民众的财产和生命安全,实行人道主义援助;分化敌国军民团结协作的决心;采取各种威慑、袭击、毁灭性打击等手段,促敌产生怯战、厌战、避战情绪和行为,从而不断动摇敌人的军心,扰乱其思维,摧毁其心理防线,瓦解其斗志。



### 510 为什么说现代心理进攻作战“时空领域广”?

在以往的战争中,心理进攻只在军事领域进行,往往作为一种战术手段使用。信息化条件下的心理进攻作战,已打破平时和战时的时空界限,从战术层次跃升到战略层次,由军事战略扩大到国家战略,在很大程度上摆脱了作为武力战的辅助手段,成为独立的作战样式。心理战的实施领域范围扩大,突破了传统的军事斗争界限,延伸到政治、经济、外交、文化和宗教等各个领域;心理进攻作战作为军事家运筹帷幄的重要内容,已出现脱离单纯的军事对抗而成为在政治、经济、军事、外交、文化等各个领域同时运用的战略行动。心理战进攻的实施对象范围扩大,不仅局限于军队,而且指向了对方国家的全体民众,甚至作战对象的友好国家、国际社会组织,把打击和影响对方决策层作为主要目标;通过有计划、有目的的实施心理进攻作战,可以争取中立国,团结同盟国,孤立和分化敌人,制造其内部不安定因素;打击和影响敌方领导层,使之决策指挥失误;瓦解对方军队士气,削弱其斗志,破坏军队的心理,使之失衡,引起反战、厌战、惧战的情绪;造成平民的心理恐慌,形成有利于自己的形势,实现国家的战略目标,等等。心理进攻作战的实施空间范围已不局限于某一方向、某一地区,而是跨越了国界、地域,突破了前方和后方、战区与非战区的界限,呈现出立体化、全方位、全时空、全过程、大纵深、多层次和诸领域的心理进攻作战局面,特别是在信息技术手段十分发达的信息化社会,心理进攻作战的实施渠道和范围呈无限扩大之势。

### 511 为什么说现代心理进攻作战“进攻强度大”?

技术的发展推动了心理战的发展,也更加使心理进攻的力度越来越强。第一次世界大战最后的6个月,英、法部队向德军投撒传单4700万张。第二次世界大战期间,盟军向欧洲散发印刷品达60亿张。越南战争期间,美军散发的传单多达160多亿张。战争持续仅38天的海湾战争,多国部队不仅散发了2900万份传单,而且还散发反伊拉克政府和显示美军实力的录音带和录像带,偷运和空投了9000多个专门收听美国电台广播的微型收音机,上万个内装传单的漂流瓶;不仅大大地影响了伊拉克国内舆论和民众的心理,而且在瓦解伊军斗志方面起到了很大作用。科索沃战争中,美国出动大量战机,曾在1周内向南联盟投下了3000多万份塞语传单,其中,仅在东正教复活节的夜间就投下了250万份传单;此外,还通过无线电、卫星,以及因特网等现代信息传播渠道,将录制的包括当时克林顿总统和奥尔布赖特国务卿在内的美国官员专向南联盟

军民发表的讲话录像等各种信息,反复对南民众广播;不少印有北约轰炸机或“阿帕奇”攻击直升机的传单被用于心理战,警告南联盟军人已“无处藏身”,北约将不间断地毫不留情地从各方面发动攻击;劝说他们“赶快逃跑,要不只能等死”,并且还煞有介事地宣传“已有 1.3 万多南联盟军人离开武装部队,因为他们不能再服从米洛舍维奇在对科索沃平民发动进攻中下达的非法命令”,等等。在信息化战争条件下,数字化战场已把通信、计算机、电视、传真、广播、录像、报刊、传单等媒介集于一体,形成了全维一体心理作战;广泛运用现代科学技术分析识别作战对象的心理模型和结构特点,准确地把握其心理弱点、盲点和心理敏感点,以巨大而强烈的信息流、意识流、印象流,不断冲刷对象的心理空间,从而使心理进攻的频率更高、强度更大。

### 512 为什么说现代心理进攻作战“技术手段高”?

随着科学技术的不断发展,心理战的技术手段也不断提高,发生了革命性变化。部队的远距离快速机动、组织指挥自动化能力强化了心理进攻的快速性和可信性;各种大威力、高精度的先进武器装备,大大提高了心理进攻作战的威慑性;电子战、无线电通讯、计算机网络手段的高度发达,使心理进攻作战的突然性和欺骗性变成可能,增强了对精神、意志和士气的毁伤力度。据俄罗斯《红星报》介绍,一种名为“666”的计算机病毒,能向计算机屏幕发出精心设计的彩色画面组合,会使计算机人员陷入神志不清、精神错乱的状态;运用电子信息“虚拟现实”技术,将虚假、错误的信息“植入”敌方指挥控制信息系统,造成敌指挥官的心理错觉,使之认虚为实,指挥失误;大量使用音像合成加工等高技术,制造出一些“偷梁换柱”、“瞒天过海”的音响和画面;运用计算机技术,通过画面中景物和人物更换、剪辑,制造出并不存在的事实依据、但又十分让人信以为真的照片和电视画面等,进而逼真模拟国家领导人和战场指挥员的声音,使对方指挥员的认知系统发生错乱,诱使对方决策层立场动摇和决策失误,使其丧失战斗力。特别是正在实验的“全维信息图像处理技术”,能对敌心理进行有效杀伤。

### 513 为什么说现代心理进攻作战“持续时间长”?

由于现代高技术局部战争的战略性和全局性和时效性要求,通常持续时间不长,但心理进攻作战却往往在战争爆发前很早时间就已经开始实施了,并且贯穿于整个战争的进程中,甚至在武力战结束后,心理战仍然在继续进行。如科索沃战争虽然只持续 78 天,但早在 1998 年波黑危机时,北约就已经开始对

南联盟实施心理战进攻了,为发动和赢得这场战争打下了坚实的基础。美国在海湾战争后、伊拉克战争爆发前,就一直针对伊拉克萨达姆政权进行各种心理攻击。1996年,曾组织两次秘密的政权颠覆活动而未成功;1998年,利用联合国核查活动收集了大量心理战情报,不间断地从事反对萨达姆政权的心理战宣传,并于“9.11”恐怖事件爆发后把萨达姆与这次恐怖事件的主谋本·拉登相提并论,确立了以反恐战争为主轴的心理战宣传主题,为进一步发展伊拉克战争、颠覆萨达姆政权制造强大的国际舆论。现代心理进攻作战已成为国家战略的重要组成部分,它贯穿战争实施全程、又超越战争活动,在战争准备和战争结束时期,都是国家政治斗争的重要手段;它借助全球化时代的信息传播技术手段,渗透于人类文明传播活动之中,几乎达到了无处不在、无时不有的程度。

#### 514 为什么说现代心理进攻作战“作用效果显”?

现代心理进攻作战集心理宣传、心理威慑、心理恫吓、心理渗透、心理欺骗、心理诡诈、心理干扰和心理迷惑等于一体,融政治、外交、经济、军事、文化、宗教、民族、科技和心理等于一炉,采取了包括卫星电视、计算机网络及多媒体合成技术、微电子技术、信息技术等在内的一切技术手段,或感化,或劝说,或诱导,或启发,或恐吓,或强迫,或要挟,或胁迫,或收买,或拉拢,或分化,或策反,或贿赂等多种方法,通过精心筹划,充分准备,利用各种渠道,全方位、大纵深、高立体、多领域、超强度、大剂量和实时化地传播各种心理刺激信息,从而使心理战进攻呈现出激烈、复杂、波诡云谲的状态,比以往战争心理战更具影响力。美军在近几场高技术局部战争中,充分利用高于对方军事力量的“时代差”优势,在对对方地面重要目标实施空中袭击、分割包围和定点清除的同时,发挥己方在全球的“信息霸权”作用,竭力塑造、张扬己方在政治、民主、人权和社会制度等文明的“优越性”、“先进性”,利用先进的声像技术,有针对性地播放猛兽的狂吼声、妇女婴儿凄厉的哭叫声、牧师低沉的祈祷声、教堂震耳的钟声,展开了高强度的心理攻势,使对方人员在战争中遭受强烈的精神刺激和心理伤害,在速战速决的战争发展中发挥了愈来愈显著的作用。

#### 515 心理战进攻的一般实施步骤及影响其成败的因素有哪些?

心理战进攻的一般实施步骤包括:明确心战任务,搜集情报资料,制定作战方案,做好物资准备,组织实施计划,适时调整策略,评估心战效果。影响心理进攻作战成败的主要因素:理论的科学性,性质和目的正当性,心战部队的素养,情报的质量和可靠性,心战信息制作和使用的效益,时机和方式的选择,敌



情和战场环境变化,信息效果反馈状况,战法运用的艺术性,计划方案周密程度,组织指挥的灵活性,组织协同的一体性,装备技术水平及其发挥,进攻保障的能力等。

#### 516 心理战进攻的原则主要有哪些?

心理战进攻的原则,是在针对敌方心理实施主动进击的作战活动中必须遵循的基本法则或准则。它是对现代心理战进攻活动规律的理论概括,是心理战进攻实践形态的规律的反映。坚持心理战进攻原则有利于保证心理战进攻作战与其他作战行动的整体功能发挥,增强心理战进攻的连续性、整体性、时效性、针对性和有效性。心理战进攻的原则主要是:着眼全局,把握重点;先声夺人,全维攻心;多法并举,灵活有效;协调一致,形成合力。

#### 517 如何遵循“着眼全局,把握重点”的心理战进攻原则?

现代心理进攻作战,是信息化条件下局部战争的重要组成部分,其成败得失对整个战争的进程具有全局性的影响。充分发挥心理进攻的作战效能,就必须着眼全局,实施重点攻击。首先,应根据总的作战意图来组织心理进攻作战。即在作战的过程中,最高指挥机构要对心理进攻的基本任务,心理作战力量部署,所采取的作战手段和攻击方法,主要攻击对象和达成的目标等,做出统一规划,把心理进攻作战与总的作战意图统一起来。其次,应集中心理作战力量对敌实施重点进攻。选择那些易受攻击或攻击把握性较大的心理性目标,把力量尽可能集中于敌方心理最薄弱的环节;选择有足够影响力的目标,争取以一次有效的心理攻势就能造成较为深远的影响,提高心理进攻的效率。如,敌编成内有知名度的“王牌”作战力量,价值昂贵的高技术装备等。科索沃战争中,南联盟击落美军 F-117A 战机就是如此;选择牵动相关因素多的目标,即通过打击能引起敌方内外一系列连锁反应,起到“打击一个,波及其余”的目的;灵活使用特种作战部队,重要突袭敌情报系统、作战通信枢纽、后勤支援系统关节点、指挥控制中心和传输媒介系统等重要心理毁伤价值大的目标。在心理战武器、装备、器材等处于相对劣势的情况下,应依据战场出现的具体情况和整体作战意图,有选择、有目的地进行重点攻击;在作战初始阶段,可将主要的心理战力量对准敌方的侦察预警系统,进行心理干扰、心理欺骗。在作战关键时节和突破性阶段,可突出心理震慑、心理瓦解。在作战取得决定性胜利阶段,集中力量进行心理攻击,瓦解敌军。

### 518 如何遵循“先声夺人,全维攻心”的心理战进攻原则?

攻心为上,上兵伐谋,将军可夺心,三军可夺气,战争双方无不力求先从精神上或心理上瓦解对方、使之心服。在军事上先发制人,迅速达成攻心制胜之目的。战争史证明,谁能先敌抢占心理制高点,谁就能达到先声夺人的目的,从精神、气势上压倒对方。而现代高新技术的发展,武器装备和毁伤效能的巨大变化,为战争者通过先发制人达到一定的战略目的和重要的心理战目的提供了有效的物质手段。心理进攻作战只有先敌一步,从全方位对敌开展连续不断的心理攻势,并将心理进攻贯穿于战争的整个过程和全时空之中,才能真正把握心理进攻的主动权。必须充分发挥心理战部队、新闻媒介及信息网络的作用,以传单、图片、报刊、杂志、书籍、广播、电视、电影、网络等载体先入为主地进行心战宣传,从政治、经济、军事、文化和宗教等诸领域、诸对象,对敌传播心理感化、渗透、感染、欺骗和迷惑等信息,连续不断地实施多层次的或“急风暴雨”、或“和风细雨”式的全维性心理刺激。不断地揭露敌人的阴谋,公开敌人的心理战企图,取得国际社会、一切爱好和平国家及其人民的支持,唤起对方官兵及其国内民众反战、拒绝参战或反对战争的情绪,力求赢得对方的认同、理解和合作,以取得道义上的战略主动权;向对方显示己方太空、空中、陆地、海面、水下、电磁、网络、心理等全维空间的强大军事实力,以及使用这种军事力量的有效战法与坚定决心,使其不敢冒然行动,意志和决心受到干扰和抑制,挫伤其锐气;必须不断地实施强制性心理攻击,传播己方胜利消息,对敌心理造成创伤,促其对战争失去信心。在伊拉克战争中,美军首先展开了形式多样的心理战进攻,借助广播、电视、因特网等新闻介质,实施新闻欺骗、散布虚假“军情”、承诺在战后帮助伊拉克人民恢复建设,并为伊人民建立所谓的“独立、民主、自由”的政权体制,推动伊拉克的经济繁荣……这些先敌一步的心理攻势,有效地动摇和瓦解了伊拉克政权和进行战争的基础。

### 519 如何遵循“多法并举,灵活有效”的心理战进攻原则?

由于心理战对象是多种多样的,其心理是复杂多变的,任何一种心理战方法都有其长处和短处。因此,只有坚持多法并举的灵活性原则,才能集众法之长,避一法之短,提高心理战的针对性和有效性。必须运用各种手段或信息传媒载体,对敌人实施伶俐的心理攻势,使其产生错觉和混乱,意志和士气受挫,丧失斗志;运用多种方法对敌实施全方位、多层次的心理进攻,把软杀伤与硬摧毁、物理攻击与心理攻击巧妙结合起来,形成综合优势;针对敌方的实际情况,

合理选用作战手段和进攻方式,对不同的目标采用不同的方法;对于敌方的重点目标和认识体系,实施多手段同步进攻,通过电子、火力攻击、心理扰乱性攻击、心理欺骗性攻击和特种作战等手段的共同作用,实现心理攻击目的;制定和完善多种心理进攻作战预案,加强战法演练,培养机智多谋的思维品质;在战法运用上要随机就势,敌变我变,巧妙多变;在作战观念上要突破平时与战时、战略与战术、软战与硬战的界限,以灵活有效的作战行动实现影响和改变敌态度和行为的目的。

#### 520 如何遵循“协调一致,形成合力”的心理战进攻原则?

心理战力是由构成心理战力诸要素相互作用、协调一致的整体系统形成的。现代心理战是系统与系统、整体与整体的对抗,协调一致、形成合力是夺取心理进攻作战胜利的前提条件。在现代心理战场上,侦察、监视、情报、指挥、控制、通信和心理作战效果评估等共同构成有机的整体,心理战既要与各种作战行动相互配合、一致对敌,又要为各种不同的、分散的作战力量形成合力提供心理凝聚保障,结合各种作战力量,使信息力、机动力、打击力、精神力和防护力等融为一体,实现心战与兵战的一体化作战。只有这样,才能使作战力量做到整合集成,夺取作战的整体胜利。必须建立专门的指挥协调机构,统一指挥和协调各种心理作战力量的行动和部署,强调集中统一指挥,充分发挥各种心理作战力量和各种进攻行动的整体效能;要在各级作战指挥决策部门成立相应的心理战分支机构,对各军兵种等各种参战的心理作战力量进行统一编组,正确区分职责、任务,明确作战方案和行动方略;对各军兵种电子对抗部(分)队组成的电子对抗群,各军兵种所属导弹、炮兵、航空兵部队编成的火力突击群等,实施集中统一指挥,使各部队作战的心理战功能融为一体,形成合力;综合利用和挖掘地方心理战资源,对地方新闻宣传、广播电视等职能部门,有关院校、科研机构相关专业人员,地方的有关单位的计算机及软件专家等统一编组,使民间化、大众化、新闻化、艺术化和正规化的心理战行动密切配合,进而产生心理战的整体威力。

#### 521 心理战进攻的主要方法有哪些?

心理战进攻的主要方法:①欺骗法。如,隐真示假,佯动,佯攻,虚虚实实,虚实结合。②破坏法。如,火力点穴,心理斩首,特种袭扰,摧毁关键目标。③恫吓法。如,投入大规模军事力量于敏感地区,炫耀武力,运用新式武器,昭示失败后果。④瓦解法。如,理性感召,培植内应,内应策动。⑤利用“俘虏”法。



以“战俘”自觉、自发、自愿的意志和行为,发表反对战争的言论和观点。⑥心理定势法。如,投其所好,出其不意,反其常规,攻其不备。⑦宣传法。通过心理战宣传,针对对象心理特点实施攻心活动。如,指桑骂槐,暴行揭露,“洗牌消弊”,巧于用事,借题发挥,指明出路。应根据作战任务、对象、环境和手段等要素不同,选择相应的心理战进攻方法。大量实践证明,只有综合运用各种心理战方法的优势,才能发挥心理战进攻方法的最佳效果。

### 522 什么是欺骗法? 其主要方式有哪些?

欺骗法,就是积极运用声东击西、隐真示假、虚张声势等各种错悟信息影响和刺激对方心理,通过诡诈、迷惑、诱惑、欺诈、谣言、干扰和迷盲等方式,对敌实施心理诱导,使其信以为真、上当受骗。其主要方式:①隐真示假。就是以经过训练的各种欺骗分队,使用制式或就便、自制的仿真器材,于适当地域、海域、空域设置假部队、假目标、假阵地、假信息传播中心等,欺骗敌人的各种高技术信息侦察、监视系统,使敌对己方部队的动向、部署、企图产生错误的判断;或利用影视、电台、音像、网络和通信系统传播一些假信息、假情报、假文电、假命令等,从而影响敌人的认知。②佯动。即利用电磁和兵力佯动等手段,迷惑和调动敌人。可在次要方向突然实施电磁信息辐射,或在不确定作战方向实施电磁佯动,模拟较大规模部队的行动,转移敌方侦察重心,以小动掩大谋,牵制敌方的侦察系统、决策系统和干扰系统。③佯攻。用虚张声势的进攻造成敌人的错觉,隐蔽己方的真实企图。如,利用计算机模拟仿真技术、声像编辑系统等,就能轻而易举地制做出美军士兵在莫斯科红场上阅兵、训练的电视图像,利用空中投射全息图像,以及能逼真模拟各国领导人声音,发表挑战性言论的语言合成器,也能以假乱真。有关心战专家指出,类似可对人的身心产生巨大影响的心理战武器,即使只发挥 10% 的效力,也足以使组织严密、纪律严明的军队惊慌失措。

### 523 什么是破坏法? 其主要方式有哪些?

破坏法,就是对敌心理战部队、武器装备、指挥机构、作战力量重心和关键性心理目标实施破坏和摧毁,使其心理战无法正常运作,丧失心理作战能力。其主要形式:①火力点穴。敌心理战系统主要由心理战首脑指挥中心、通信枢纽节点、广播电视转播和接收装置、电子干扰设备、心理战部队及其武器装备等。应根据敌心理战的总体部署情况,集中精兵利器,先机制敌,重点打击其心理战系统的要穴、节点。如,以精确制导武器为骨干的火力打击系统、以电子干

扰装备为核心的心理战信息对抗系统等,最大限度地造成其指挥瘫痪、信息中断、协同失调、兵器失控、设备失效和能源不济,以达到点其一穴、瘫痪全身,伤其神经、乱脑制枢的心战效果。②特种袭扰。针对敌心理战系统点多线长、范围广,自身防护能力弱和难以组织严密的防卫等弱点,组织各种特种作战分队,通过各种途径深入敌内部,查明敌心理战系统的构成、配置和部署,为己方实施火力打击指示目标;或以断电路、毁电源、破坏广播电视发射设施、袭击指挥控制中心等手段,破坏、摧毁敌心理作战系统,以增强己方心理进攻效果。科索沃战争中,北约就通过轰炸南电视台、广播电台和其他新闻机构等强制手段,使南大部分电视台和转播站被摧毁,卫星节目被迫中断,堵塞了互联网络通道,封锁了南军民与外界的正常联络,封杀了真实情况和正义之声,阻止了南心战信息传向世界。

#### 524 什么是恫吓法? 其主要方式有哪些?

恫吓法,就是利用要挟的语言和威慑性行动使对方心理上产生极度恐惧和压抑,畏缩不前、思虑沉重,丧失战斗力。恐惧是军人在遇到危险时所产生的的一种情绪体验。在战争中,恐惧影响所有心理过程,如认知、情感和意志等。实施心理恫吓必须要以一定的经济实力和军事实力为后盾,军事打击与心理恫吓相结合,遵守战争法和有关国际公约。针对敌人在不同情况下的心理感受和心理特点,用使人可信的信息进行心理恫吓。向敌人传播我方强大的军事实力、取得胜利的消息及其他对我方有利的信息等,使敌心理恐慌、心理失常;用对方最担心、最害怕发生的事去不断地刺激对方心理,使其失去正常的心理自制力。1962年,古巴导弹危机中,为了迫使苏联从古巴撤走导弹,美国凭借自己所拥有的核优势,以一种“故意将危机推到战争边缘以迫使对方后退的艺术”,对苏联开展了一场赤裸裸的心理威慑。从当时苏美两实力上看,美国拥有200~250枚洲际导弹,苏联只有50~70枚,美国当时有远程战略轰炸机600架,而苏联只有约200架;美国总统肯尼迪凭借自身强于苏联的实力,宣称:美国把从古巴对西半球任何国家发射的任何导弹,都看成是苏联对美国的进攻,需要对苏联做出充分的报复性反应。他甚至扬言,如果苏联不按照美国的意愿行事,从古巴撤走导弹,那么,美国将要采取必要的措施,包括不顾一切地入侵古巴。与此同时,按照美国五角大楼的命令,180余艘美国海军舰艇从海上对古巴实行全面封锁。面对美国咄咄逼人的威胁,苏联人一开始并不认输,但最后不得不退却下来。作为对美国保证不入侵古巴的“回报”,同意在美国的监视下从古巴撤出自己的导弹和“伊尔-28”轰炸机。美国正是依靠自己实力上的优势

地位,以及在运用这种实力方面所显示出来的决心,对苏联进行了成功的心理恫吓,才迫使苏联不得不做出让步。

### 525 什么是瓦解法? 其主要方式有哪些?

瓦解法,就是针对敌人的心理需要和意志特点,采用满足敌人需要的各种手段,使其意志与情感产生波动,发生改变,从而达到瘫痪其军心,削弱其士气,击溃其心理防线的目的。这种方法是我军心理战进攻的传统有效方法。在解放战争、抗美援朝战争中,瓦解法都发挥了重要的作用。未来心理战进攻中,应赋予其新内容:①理性感召。就是利用广播电视、互联网络等科学先进的新手段向敌方宣传我方对战争的立场、正义性,以及我们的政策等,让对方作战人员了解战争的性质,使其心理产生怀疑、动摇,进而产生厌战情绪。海湾战争中,美军预先向海湾地区空投了一个心理战营、一个民众工作大队及一个指挥所,以移动印刷设备、电视台和广播电台,对伊军大搞信息心理攻击,在投降的7万多名伊军中,98%的人承认看过传单;88%的人相信传单的内容,70%的人承认正是传单帮助他们下定决心放下武器的,有80%的战俘都收听过美军电台的广播。听过高音喇叭广播的占伊军34%,18%相信其内容。②内应策动。就是充分发挥己方正义战争的舆论优势,采取各种手段,争取对方内部同情、支持己方的友好人士、反政府和反战人员、同胞、亲属和变节者,促其通过各种渠道向我传输和通报敌方军事机密、高价值心理信息,将我之心战信息巧妙地传输给敌方,在其内部制造各种矛盾、心理冲突和危机,使其心理和行为有利于我而不利敌。伊拉克战争中,美国广泛地利用库尔德“政府”、流亡国外的反萨达姆政府各派别、什叶派穆斯林政治组织等各种政治势力,对伊拉克政府武装实施分化瓦解,使伊军出现叛逃者,大大削弱了伊拉克的对抗能力。③利用“俘虏”。加强对俘虏的感化,向他们讲解我军对战争的看法、态度,以及我军的优待俘虏政策,寓理于情,情景交融,使其解除对我方的疑虑,产生好感,转变态度;尽可能使他们自觉自愿地传播我军的种种主张,实现“自己人瓦解自己人”的效果。

### 526 什么是心理定势法? 其主要方式及应注意的问题有哪些?

心理定势法,是指利用被威慑方对某事物的心理定势来威慑对方的方法。心理定势的积极方面,反映心理活动的稳定性和一致性,其消极方面在于妨碍思维灵活性的培养,总愿意以一种固定的思路去思考问题,容易被习惯性套路所禁锢。正因为这样,许多军事将领常常利用人们的心理定势的消极作用,将



阴谋和毒计隐藏在习以为常的事物中,掩盖自己的企图,从而达到迷惑对方犯错误的心理攻击目的。利用思维定势进行心理战决策,使用反常规的策略,可以麻痹对方而产生出其不意、攻其不备的心战效果;利用敌人的知觉定势,确定己方心理宣传信息的内容、方式和手段等,如有的人认为小道消息不带有官方的偏见和加工的色彩,具有一定的真实性,可在编制信息时采用小道消息的形式,以遣送俘虏等方式进行宣传,达到扰乱其军心、瓦解其士气之目的。在中国战争史中,这种利用心理定势威慑敌人行为的方法也常见。公元763年,吐蕃攻占唐朝都城长安后,郭子仪率军4000多人进行反攻。由于力量对比悬殊,郭子仪决定用计,智退敌军。郭子仪充分利用吐蕃对自己的畏惧感,首先派部分军队在城外虚张声势,又散布谣言说郭子仪已备重兵准备进攻长安,使吐蕃人惊恐不已,最后郭子仪暗中派人潜入长安联络了数百人在同一天夜里大喊“唐军已至”、“郭令公来了”,使吐蕃人大惊,连夜撤离了长安。郭子仪利用自己的威望,辅之以高超的谋略,最终使威慑获得了成功,以很小的代价夺回了长安。埃及在第四次中东战争中,采取这种方法,战前频繁进行军事演习却没有特殊行动,以色列久而久之就见怪不怪,警觉性也随之降低。1973年10月6日,埃及突然发动战争,而以色列毫无心理防备,结果埃及成功地达成了战争的突然性。在英阿马岛战争中,英国利用其墩咯尔兵骁勇善战的名声,大肆渲染其战斗力,声称墩咯尔兵的弯刀最利于割人首级。这种宣传使阿根廷士兵普遍存在对墩咯尔兵的畏惧感,不少士兵更因此而在随后的战斗中投降。在运用心理定势法时应注意:认真扎实地做好相关的信息收集等前期准备工作,制定可行计划;详尽分析研究被威慑者当前的心理准备状态,组合有效的威慑力量;充分考虑各种可能发生的情况,防止弄巧成拙,适得其反。

### 527 什么是心理防御战?其种类和原则有哪些?

心理防御战亦称“心理战防御”,是指抗击敌方对己方心理进攻,使己方心理防线得以巩固的活动。它是为了诋毁敌方对己方的心理进攻,辅助对敌心理进攻或准备直接转入心理进攻的一种斗争形式。心理防御战与心理进攻战相辅相成、相互依存。随着现代科学技术的发展及其在心理作战中的运用,现代心理防御战更加复杂艰巨,战争的模糊性影响了心理防御战的确定性和针对性;人员遭受信息渗透的强度、渠道和空间多种多样;心理防御战主体成分、层次和素质的差异增加了组织实施的难度;广泛的信息心理空间的交融和影响,使心理防御战被动性凸显。依据不同标准,可将心理防御战分为:战略心理防御战、战役心理防御战和战术心理防御战;积极心理防御战和消极心理防御战;

心理威慑防御战、心理欺诈防御战和心理干扰防御战;心理防护、心理咨询和心理治疗;巩固型心理防御战和反击型心理防御战;防理智诱骗、防情感拉拢、防意志挫伤和防思维紊乱等;政治心理防御战、外交心理防御战、军事心理防御战、文化心理防御战和宗教心理防御战等。反敌心战是心理战防御的突出表现形式。心理战防御的基本原则:防攻结合;平战结合;疏堵结合;“虚”“实”结合。

### 528 心理防御战的主要内容和要求有哪些?

心理防御战的主要内容:进行心理防御教育,提高心理防御认识,筑牢心理防线;组织实施心理防御训练,提高战场心理适应力、承受力和应激力;及时进行心理疏导、调解和咨询,确保参战人员心理稳定;及时组织反敌宣传,戳穿敌心理欺诈,控制和肃清谣言,认识敌反动本质,粉碎敌心理战阴谋;增强对敌心战信息识别的能力,提高对敌心理免疫力;主动对敌心理进攻实施反击,破坏敌心理进攻的机构、设施和运行机制。实施心理防御战的基本要求:攻防兼备,预防为主;疏堵结合,正确引导;周密细致,迅速及时;发动群众,广泛参与;紧贴现实,灵敏高效;把握重点,贯穿始终。

### 529 心理战防御的主要特点有哪些?

心理战防御的主要特点包括预见性,时效性,坚定性和周密性。具体表现:

①预见性。从某种意义上说,心理战防御是对一定对象可能实施的心理进攻而进行预见性心理防护与抗击的作战样式。兵战未始,心战先行。任何战争现象皆是在一定的心理、思想的支配下进行的,心理战的较量往往于兵战很早之前已经出现,发动战争一方总是尽可能地为战争寻找合理的理由,以组织动员己方各种力量展开强大的武力和心理攻势。心理战防御具备了预见性,才能对敌心理进攻预有心理准备,从而处变不惊、应对自如、泰然处之,掌握主动。要不断跟踪了解敌方有关心理战活动的各种信息情报资料,以科学预见作战对象对我实施心理进攻的目的、内容、战法和手段,有针对性地构筑坚固的心理防线。

②时效性。敌实施心理进攻作战总是针对我方一定的心理、精神状态而进行的,是长期对我方思想观念、认知体系、心理状态和战斗意志做出科学评价而实施的,往往具有很强的迷惑性和影响力,一旦被袭就可能产生破坏性影响,这种影响随着人的心理状态的定势性而呈现弥散性、传染性。高新技术的应用,则使现代心战进攻速度快、时间短、时限要求高,参战人员战场心理互动感染力

强。心理战防御必须及时捕捉和掌握敌方心战进攻信息,迅速分析判断,果断采取处置对策,快速做出反应,主动进行反击,这样才能挫败其心理进攻企图,防止敌心战信息的蔓延和扩散,把敌心战影响减小到最低限度,增强我方心理防御能力。

③坚定性。信息化条件下局部战争中,高新技术武器的大量运用,心战融于兵战,心理攻击更具强制性。加之急剧变化的战场态势、艰苦惨烈的作战环境和生死攸关的严峻考验,敌方的心理战进攻往往信息量大、冲击力强、欺骗性高、蛊惑性多,这就容易使敌心战信息渗透乘虚而入,加重参战人员心理负荷,造成思维紊乱,认识模糊,情绪焦躁、冲动,作战决心动摇,战斗意志减弱。在心理战防御中,就必须筑牢参战人员坚强的心理支柱和精神支柱,树立坚定的政治信念和人生理想,培养坚贞不屈的民族气节,锻造良好的心理素质和坚强的作战意志,从而使敌心战企图无法得逞。

④周密性。现代心理战涉及到政治、经济、外交、军事、文化、宗教和科技等诸领域,全天候、全方位、全时空使用;攻击对象包括政治集团、领袖人物、决策机关,军队和民众、官长和士兵,交战国、中立国和同盟国等多层次、多成分;攻击手段包括电子、网络、信息、传播媒介、兵器、作战行动、核生化武器、卫星侦察监视系统等各种各样,人的心理变化是一个循序渐进的过程,因此,心理战防御作战必须进行精心细致地筹划,严密周到地部署,积极主动地协调,从最复杂、最困难的情况出发,将可能遇到的各种情况和问题想周全,将处置各种情况和对策措施搞具体,着眼全局,广泛发动群众,调动一切积极因素,群策群力,形成有机的心理战防御整体合力。

### 530 心理战防御为什么要遵循“防攻结合”的原则要求?

“防”即心理战防御,“攻”即心理战进攻。防攻结合,就是为进攻而防御、为防御必进攻、防中有攻的积极心理战防御。它是积极防御战略方针在心理战防御中的具体运用和体现。积极防御是相对于消极防御而言的,它是以积极的攻势行动战胜进攻之敌的防御,亦称攻势防御、为了反攻和进攻的防御。消极防御又叫专守防御、单纯防御和被动防御。积极的防御、进攻性的防御才是最有效的心理战防御,这样才能即时、有力地反击敌方心理战进攻,对敌实施有效的心理战反击、防卫和防护。对于敌向我实施的心理战进攻,不是要实施高筑墙、紧锁门、堵漏洞、大扫除式的消极防御,而是要通过开放、引导、揭露、批判、反击等多种形式,积极地同敌人的心理战阴谋进行斗争;必须坚持攻守并举,通过机智灵活的心理战攻势行动,提高心理防御的质量和效果;要坚持对参战人



员进行正面教育的同时,注重进行反面教育,打好“预防针”,增强参战人员的“心理免疫力”;组织军民开展立体、多维的心理防御活动,清除或堵塞敌心战信息的来源和渠道,保持清醒的头脑和高度的警惕性,未雨绸缪,防微杜渐;要以多种有效的对敌心理反击手段应对敌各种心战伎俩,赢得心理战的主动地位。

### 531 心理战防御为什么要遵循“平战结合”的原则要求?

参战人员的心理空间是不会空白的,己方的宣传不去占领它,敌人的宣传就可能占领。己方的宣传信息占据并赢得了参战人员的心理,就形成了先人为主的心理优势和定势,对敌人的心理攻击就有了鉴别力和排斥力。平时心理战防御是战时心理战防御的准备,战时心理战防御是平时心理战防御的继续和升华。坚持平战结合的原则,就是平时心理战防御要着眼战时心理战防御的需要,战时心理战防御的需要要立足平时心理战防御的准备,统筹规划平时与战时的心理战防御,使两者有机结合起来。平时,要以科学的头脑和超前的思维进行准确的预测和判断,针对现实和潜在的作战对象及其心战意图和战略、战术,对敌可能发动的心理战进攻行动及所采取的战法等,做出相应的处置预案,搞好心理战防御和反击的充分准备。同时,注重加强对参战人员心理战素质的培养,筑牢心理防线。战时,对于敌任何新的心理攻击进行灵敏快捷、及时有效地反击,力求在其进攻还未奏效之时就形成强大的心理攻势,破解其心理战进攻。

### 532 心理战防御为什么要遵循“疏堵结合”的原则要求?

在心理战防御过程中,只要时间允许,就要针对敌方传播的心理战信息,对参战人员进行有效的诱导、启发、引导、说理、教育,心理咨询、心理治疗和心理调节等“疏”的方式,使参战人员理智地识别、判断和正确地处置来自敌方心理进攻的信息。在敌方的心理战攻击信息极具欺骗性、蛊惑性和煽动性的情况下,在紧张的作战环境中,无法实施疏导,或敌之心战信息的政治性、原则性和模糊性很强,就要果断地采取禁止、没收、销毁、惩处、隔绝等“堵”的方式,这样才能对敌方心理战进攻信息进行有效的堵塞。努力做到:“堵”中有“疏”,不忘以理服人;“疏”中有“堵”,不忘以“法”治人。在“疏”和“堵”相互促进的活动过程中,努力实现二者有机结合。

### 533 心理战防御为什么要遵循“虚”“实”结合的原则要求?

“虚”即心理问题,“实”即现实问题。“虚”“实”结合,就是在心理战防御中把解决心理问题与解决现实问题有机结合起来。“‘心病’需以‘心药’医”。在心理战防御过程中,对参战人员出现的恐惧心理、士气消沉、思维障碍、心理疾病、战斗异常心理反应和心理战伤等“心病”,要针对具体心理问题,采取思想引导、心理调节、心理咨询、心理治疗和心理疏导等方法予以解决。对于诸如夫妻关系、子女教育、家庭生活困难、经济拮据、债台高筑、个人待遇、作战生活、安全保障和武器装备不足等实际问题,应舍身处地地从参战人员的现实、合理需要、正当利益等方面考虑,采取切实可行的办法予以解决。对于那些因客观条件限制,一时难以解决的实际问题,要说明原因,讲清道理,让参战人员予以正确理解,待适当时机、在政策允许的范围内和不违反原则情况下妥善解决。

### 534 心理战防御的主要措施有哪些?

心理战防御的主要措施包括:①构筑思想防线。进行科学的战争观、价值观和人生观,以及爱国主义、革命英雄主义、集体主义教育,开展反渗透、反心战、反策反、反窃密斗争,增强思想敏锐性,强化政治警觉性,坚定理想信念,提高心理战能力,筑牢官兵心理防御的思想基础。②进行心理训练。普及心理战实用知识,结合各种政治、经济、文化和军事活动,开展各种形式的心理认知能力、应激能力、适应能力、稳定能力、胜挫能力、承受能力、应变能力等训练,磨练良好的意志品质,提高人员整体心理素质。③严格信息控制。及时而有力地掌握对方心战方式方法和手段,干扰、阻断对方心战信息的传播,及时收缴对方各种心战宣传品,适时压制、破坏对方心战设施和器材;加强对己方网络、视听和通讯工具的管控,正确分析、尽快消除和澄清社会舆论信息对己方的负面心理影响。④搞好心理调控。综合运用精神和物质激励手段,进行心理激励、心理疏导和心理治疗,缓解和降低因激烈、多变、紧张、复杂、迷茫的环境和情境等强性心理刺激物对人产生的心理压力,消除心理障碍,医治心理创伤。⑤加强纪律约束。对所属人员进行严肃的审查,确保队伍纯洁、可靠,尽可能减少其不良经历和生活背景可能造成的消极影响;严格各种规章和纪律,对对方向己方传播的各种心战信息,不听、不看、不信、不传;对违纪者,及时、严肃、妥善地处理。

### 535 什么是认知系统防御?其主要内容有哪些?

认知系统防御,是指在心理攻防作战中为保持认知活动有序和认知结构价

值体系的完整而实施的一系列认知防护活动。它是避免感知迷惑、注意混乱、记忆下降、理想破灭、思维紊乱、精神错乱等不良认知现象,提高己方人员智能系统的感知力、注意力、记忆力、想像力和思维力等智力水平的重要保障。它对于抗敌心理干扰、巩固心理防线具有重要意义。在现代心理战攻防作战中,敌方往往随时都在用不同的电磁波段、电视频道或派遣间谍等,以假乱真地进行欺骗性宣传,混淆战争性质,或通过煽动性的谣言和欺骗宣传,或通过其信息霸权优势实施信息渗透,或以民间学术交流形式培植亲己势力,或以恫吓、收买和讹诈等手段进行心理进攻,设法改变对方军民的认知结构、认知定势及整个认知系统。如果对敌方的心理进攻方式、内容和手段等没有足够的认识,一旦敌实施心理进攻,将会无法应对,处于被动地位,甚至失败。认知系统防御主要包括:预防感知觉迷惑、麻木和颓废,避免陷入敌心战影响而不知不觉;预防对敌心战的注意混乱,避免有意注意分散,丧失对敌心战企图的警惕;预防记忆力下降,避免对心理防御必要事物的遗忘;预防理想破灭,避免心理支柱被摧毁;预防思维干扰,避免思维紊乱。认知防御的具体内容:预防敌方歪曲战争性质,避免参战人员对战争性质产生模糊认识;预防敌方利用我方所存在的问题和困难挑拨离间,避免参战军民凝聚力下降;预防敌利用各种信息媒介传播心战信息,避免信息传播多元化对军民的不利影响等。

### 536 什么是信念防御? 其主要内容有哪些?

信念防御,是指在心理攻防斗争中为保持己方人员对真理和信仰的坚定不移而实施的一种心理倾向防护活动。信念,是人对某种认识的真理性、正确性的坚定不移的信仰,并经常用来支配自己行动的个性心理倾向。它以理想为核心,是认识、情感和意志的“合金”,表现为人对自然和社会的理论、原理、结论和知识的真实性是坚信不疑的,反映人的生活立场,支配人的行动。信念防御的实质是坚定己方人员信仰的真理性不动摇,确保价值体系结构的稳定。心理战进攻的根本目的,在于从根本上摧毁对象国民族和参战人员的信念。要维护和保持参战军民的斗志、士气和凝聚力,就必须从根本上搞好人员的信念防御。信念防御主要表现为理想和价值观的防御。现代高技术局部战争的实质,就是要以己方的理想、信念和价值观影响和改变对方,把对方的信念从本质上纳入己方的信息系统之中,并能使其真正自觉、自愿地接受。现代心理战防御中的信念防御主要包括:进行战争本质观、价值观、制胜观和优势观教育,使参战人员坚信战争的正义性、合法性和必胜性;大力宣传本国悠久、灿烂的历史和现代社会的文明,培养对国家社会政治、制度文明的优越感和自豪感;传播本民族积



累的优秀文化传统,坚信本民族经过长期考验形成的价值观念的科学性;实事求是地宣传最高决策层和军事指挥员驾驭信息化战争的卓越能力、优秀的政治素质和良好的心理素质,构筑参战军民对战争的必胜信心;制定和完善大量相关政策,维护参战人员个人实际利益,营造信念防御的良好心理环境。

### 537 什么是战时心理疾病防御?其主要方法有哪些?

战时心理疾病防御,是指心理攻防作战中为防止各种心理疾病的滋生而实施的一系列心理创伤防护活动。俄罗斯军队认为,精神心理保障对参战人员的心理影响不可低估,训练有素的心理专家以及“精神帮助和恢复中心”的存在能大大减轻精神损失的比例,经1~10昼夜的快速恢复,可将损失压缩至28%,对作战人员预先进行精神心理训练,经常性地地进行精神心理维护、帮助和恢复工作,是现代条件下部队有效遂行军事任务的必要条件。战时心理疾病具有潜隐性、突发性、顽固性、反复性和复杂性等特点。因此,战时心理疾病防御是一项系统工程,需要平时与战时相结合,采取多种措施,多方面做好工作。其主要方法:建立健全心理咨询和心理治疗机构,配备相关专业技术人员,开展战场心理疾病防护工作;注重人的心理测查和选拔,确保其达到相应的心理品质和效能;进行战时心理疾病常识教育,正确认识心理疾病的成因,掌握有效的预防心理疾病的方法;搞好心理训练,掌握心理调控的基本方法,提高预防战场心理疾病的能力;加大心理适应性训练,增强战场心理承受力;掌握处置一般心理疾病的基本方法,提高预防和排解一般心理疾病的能力;适时组织心理调节训练,掌握多种有效的心理调节方法;控制战场心理疾病情境,营造安全、适宜而融洽的战场心理环境等。

### 538 什么是心理失衡?心理作战中如何克服和利用心理失衡?

心理失衡是指构成人相对稳定的心理系统各要素结构在一定信息刺激和影响下产生的一种不平衡心理状态。在心理战攻防作战中,通过实施心理信息刺激,诱发和改变对象的心理平衡状态,利用对象的心理失衡实施攻心活动,是心理战的一个重要方面。这里的心理失衡,特指人的非正常心理失衡。其主要表现:一是失落感。它是指由心理失衡引起的消沉、沮丧、一蹶不振、无所事事、迷茫和妒忌等不良心理状态。二是抑郁苦闷。如,沉默、寡欢、不乐、疑虑、精神失去依托等。三是情绪不稳。如,焦虑、烦躁、不安等。四是过度应激反应。如,盲动、易怒、好斗、伤悲、狂欢、狂躁等。心理失衡容易导致人的认知能力下降,促发其行为走向极端,常常易产生反社会、反集体、反他人、反自我等行为,

如,同事之间隔阂、人际关系紧张、阶层矛盾激化,甚至怀疑自身价值信念、精神恍惚、意志动摇等。心理失衡的主要原因:社会事故变迁过快、生活方式更新巨大,生活观念发生改变、失去正当合理需要、思想观念过于偏激、社会阶层分化悬殊,观察、分析和看待事物的思维模式与社会文化生活不和谐,个人社会期望值过高,等等。预防己方心理失衡,必须正确认识心理失衡的本质及危害,遵循事物客观规律办事,树立正确的得失观、正确对待挫折、不盲目攀比、不自我封闭;运用心理互补规律,保持己方人员心理平衡;善于识破对方对己方传播的心理失衡信息,从思想上消除心理失衡的认知根源。同时,在心理攻击中,应千方百计掌握和利用对方的心理敏感信息,有针对性地制造对方心理失衡信息,致其产生心理矛盾和冲突,心理平衡杠杆倾斜;巧妙利用其已出现的种种挫折和失败心理,促其心理失衡,从而达到削弱其战斗力,挫伤其士气之目的。

### 539 什么是困惑心理? 心理作战中如何应对和利用困惑心理?

困惑心理,是一种感到疑惑、左右为难,不知应该怎么办的一种心理状态和行为的反应。培根说,踌躇不决的危害,甚于错误的决断。困惑心理的表现,按其产生的根源可分为两类:一类是以内因为主要干扰源而产生的自惑心理,常常表现为以个体为主要对象,发生在事业前途、道德标准、工作生活、婚姻爱情、理想信念、行为成败等方面。另一类,是以外因为主要干扰源而产生的他惑心理,主要指除个人自身以外,其他社会群体关系、意识形态、价值取向、心理环境等方面的困惑现象。具体反映在社会目标、道德评价的选择和政策制定等方面。自惑心理和他惑心理很难截然分开。困惑心理最典型的境遇就是“两难选择”,即在需要做出选择的事物面前,同时遇到两种以上的选择方案,而每个都各有道理,客观上又不容许做出多种选择而导致的左右为难的心理状态。它往往伴随着优柔寡断、焦虑不安、烦恼痛苦、彷徨惘然等不良情绪和行为。产生困惑心理既有客观因素的影响,也有主观上的问题。主观原因:一是个人多样性和多层性的需要,难以同时兼得。二是多样性与思维定势的矛盾,导致举棋不定。三是意志力薄弱,缺乏主见和独立性。客观原因:外界多方诱因作用导致多重选择处境;现存社会条件和信息环境的干扰和影响,以及事物本身的复杂变化,难以做出清晰的判断和恰当的选择。在心理战防御中,应力求使所属人员打明白仗,竭力搜集和掌握事物发展变化的各种有价值的信息和情报,驱除笼罩心底的“战争迷雾”;正确把握对抗活动发展变化的内在规律,确立正确的战略意识、全局观念和策略观念;及时澄清各种模糊观念,避免出现“两难选择”。在心理战进攻中,要准确掌握对方产生困惑心理的条件和因素,善于运

用广播、电视等各种传播媒介和手段,制造和施放各种真假难辨的信息,陷对方于“两难选择”之困境中;正确把握对方困惑心理的状况,有针对性地强化其对其不利的困惑心理,解脱其对我有利之困惑心理。

#### 540 什么是寂寞心理? 心理战防御中如何克服寂寞心理?

寂寞心理,是指在人一定的环境氛围中形成的孤单、乏味而冷清的一种心理反应。它是一种消沉的、抑制的心理状态。其主要表现:常常沉默寡言、无精打采,对所从事的活动失去兴趣,心理活力降低,思维僵滞、迟钝,对周围事物反应麻木,孤单无助,孤苦寞然。寂寞心理一般是因个体脱离群体后所致。对于长期生活于火热的关联群体之中的人来说,一旦脱离群体活动,尤易滋生寂寞心理,被孤独、倦待所困。其主要危害:长期处于心理寂寞之中,人的性格、气质都会潜移默化发生改变,甚至会导致焦虑症、抑郁症等心理疾病,严重危害个人的身体健康、心理机能和生存发展。在心理战防御中克服寂寞心理,必须认识和把握其形成发展的内在规律,正视现实,勇敢接受;把承受它作为对自身意志力的磨炼和考验;积极寻找环境中的有利因素,充实内心世界,丰富精神生活;升华情操,以高尚而实际的奋斗目标和行为冲刷寂寞感;在一点一滴的不断进步中为自己凭添喜悦和慰藉,培养和塑造乐观、进取的心境;发展广泛的兴趣、爱好,积极开展和参加蓬勃向上的文化娱乐活动,陶冶情操,排遣寂寞;坚定理想、信念不动摇;广交朋友,善结友情,及时疏通心结;扩大沟通渠道,积极交流、沟通,善于用大量鲜活、有趣和幽默的信息刺激影响心绪。

#### 541 什么是焦虑心理? 心理作战中如何调适焦虑心理?

焦虑心理,是由于对某些问题的重要性和困难度考虑太多而产生的一种难以消除的心理紧张和不适的情绪状态。暂时的、轻微的焦虑有利于提高解决问题、克服困难的自觉性和主动性。过度的焦虑,往往精神不振,缺乏激情,并伴有失眠、头晕、不安等症状,严重的焦虑会导致焦虑症、神经衰弱等身心疾病,会影响人的活动效能。调适焦虑心理,主观方面:一是正确认识焦虑的本质及其产生的一般规律,增强战胜焦虑的自觉性和自信心。二是要开阔心胸,善于容纳和承受各种各样的问题和困难。“海纳百川,有容乃大”。三是遇事冷静,泰然处之,敢于面对现实、勇于挑战自我,积极寻求解决问题、克服困难和挫折的有效办法,强化成功和喜悦的心理体验。过度的焦虑不能解决任何问题,只能凭添无尽的烦恼。办法总比困难多。只要脚踏实地、一步一个脚印地朝前走,问题就会一个一个迎刃而解。四是正确恰当地运用自我暗示法、倾述宣泄法、



注意转移法、情趣升华法等,化解焦虑情结的束缚和纠缠。

#### 542 识别敌方心理战活动的基本要求有哪些?

对敌心理战的识别,是指对敌实施心理战的企图、内容、方式和方法的认识和鉴别。它是运用多种手段,通过对各种情况的分析、判断,从而辩明敌实施心理战活动的过程。对敌心理战进行有效的识别应做到:

①准确快速侦察,获取相关信息。快速及时、准确可靠的侦察,才有可能做到“知彼知己,百战不殆”。通过各种侦察手段,如,空间侦察、航空侦察、地(水)面侦察,电子侦察、新闻侦察,以及传统的抓“舌头”、派遣暗探等侦察手段和方法,准确了解和掌握敌人实施心理战的企图、主要行动内容、采取的手段和方法,特别注意抓住那些意外的、表面上看来是微不足道的线索进行细致的观察,对敌人重点心战行动进行连续监视或跟踪侦察,进而获取大量的第一手有价值的资料,为分析判断得出结论提供可靠的依据。

②综合多种方法,系统分析判断。在获取大量敌方心战信息的基础上,可采取求证与反证相结合,事实与假设相结合,求同与求异相结合,定性与定量相结合,系统与重点相结合,纵向与横向相结合,常规推理与非常规推理相结合等方法,既注意综合运用各种方法分析判断,又要因时、因事选择相应的方法分析判断,善于透过敌心战现象识别其心理战攻防变化的本质。

#### 543 识别敌方心理战活动的主要方法有哪些?

①从信息多向性中识别敌心战。通过系统分析模型,对心理战场错综复杂的情况作立体的思考,对于敌人制造的各种心战现象从多方位、多角度、多手段地进行考察、探索,以求真实地反映敌心理战活动的本质。特别是现代信息化战争已经不是平而战争,而是一个立体的整体的结构性战争,是由许多环节和因素结成系统而构成的总体战。因而,指挥员的思维最忌“直线运动”。只有从多方位、多角度和多层次地分析,科学预见可能发生的各种心理战情况的变化,才能从复杂的非线性作战活动中把握心战的轨迹。

②在“换位思考”中识别敌心战。心理较量的复杂性就在于敌我双方均可能以对方之心度其心战,互相算计。所以,要善于站在“敌人的角度”思考和分析各种心战问题,忌单纯的以我之心、推敌之心,以我之能、度敌之能。知道敌人将如何施谋用计,才能准确地判明敌之真伪虚实,这种过程就是对敌人的心理分析过程。在作战中,正确地运用“换位思考”的心理反推分析法,可以把敌人在战场上造成的假象与敌人的心理战联系起来,对敌人企图做出准确预测,

甚至预见敌人的行动和事态变化的进程和趋势。

③在“假设—求证”中识别敌心战。根据已有的知识和情报,对敌人的企图提出预先的看法或解法。在充分分析和反推的基础上,根据事实提出多种假设,根据假设推出结论,然后,验证推出的结论。通过验证,问题得到解决,就证明假设是正确的,反之,则证明假设是错误的。当交战双方都最大限度地启动自己的思维机器,竭尽全力隐蔽心理战企图,不断改变自己的战术进行诈骗、诓骗时,战场上的偶然性往往容易代替思维概念中的“绝对”和“极端”。只有能够多作几种“假设”的指挥员,才会使对方无法跳出自己的掌握。在识别敌心战中,要把眼界和思路放开,从似乎毫不相干的事物上寻求线索,豁然贯通。一方面,要利用多种方法尽最大可能识别敌人的心理战阴谋诡计;另一方面,还要防止自己思维的闪失,切忌侥幸心理,不可随意轻信,要跳出经验的框框,注意保持思维的平衡和稳定,在任何情况下都要善于控制自己。只有这样,才能更有效地识别敌心理战。

#### 544 心理战防御的物质准备主要有哪些?

物质准备是心理战防御的基础和保障。物质条件的好坏,在一定程度上对整个心理战的成败起着关键的作用。心理战防御的物质准备主要包括:建设安全的心理战防御战场环境,具有很强野战生存能力和抗干扰能力的心理战专用器材,能够保证心理战防御信息及时传播的心战自动化指挥系统,适应战地生活需要的文化活动器材,适合参战人员必要的通讯和邮寄设施,小型大功率野战广播电视设备,野战电视接收设备,必要的个人自救器材,以及对心理战防御具有直接重要影响的充足的饮食和生活保障物资、良好的野战医疗设施等。心理战防御物质准备要从心理战客观需要出发,量力而行,重在平时,与整个战争准备相协调。

#### 545 心理战防御的精神准备主要有哪些?

敌心理战进攻的主要目的在于摧毁对方的精神支柱。因此,心理战防御重点是精神准备。精神准备的主要内容:

①树立坚定的理想信念。理想信念是人们对某种认识的确信并以此支配自己行动的心理倾向。以理想信念等为核心的精神准备是心理战防御的根本。理想信念影响人的心理和行为的性质、方向和强度。军民的理想信念,是保证在复杂艰苦的情势下确保其坚定性的巨大力量。一个有坚定理想信念的人可以忍受一切艰难困苦,经受得住一切严峻的考验。丧失理想信念最容易发生动

摇、彷徨或变节。我军的理想信念教育的核心,是使全军官兵坚信社会主义、坚信党的领导。必须坚持不懈地用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想武装官兵头脑,用党的路线、方针、政策和我军的性质、宗旨教育部队,不断提高官兵的政治觉悟;引导官兵正确认识个人利益与国家利益、眼前利益与长远利益、党内个别腐败现象与党的整体先进性、战争与和平等关系,树立正确的人生观、价值观和战争观,并能使他们能够自觉地以此调控自己的心态与行为,经得住利益关系变化的冲击,保持积极健康的心理状态。

②树立强烈的爱国主义精神。爱国主义是对祖国的忠诚和热爱。爱国主义不仅能产生强大的凝聚力,而且能够生成巨大的向心力。它能激发人们的热情,增强国家、民族、军队的凝聚力,提高军民的免疫力。多年来,我国及我军反敌心战的经验证明,爱国主义思想是抵御敌对势力心战阴谋的最坚固屏障。我党我军历来非常重视爱国主义教育,并专门颁发了《爱国主义教育实施纲要》。要根据纲要的精神,坚持不懈地开展爱国主义教育,切实抓好这项心理战的基础工程。爱国主义教育的重点是突出进行中华民族的光荣传统教育、民族自尊心和自信心教育、民族气节教育、民族团结教育等,通过教育,增强民族自尊心和民族凝聚力。有了热爱祖国的深厚情感,就能坚定不移地执行党的路线、方针、政策,全心全意为人民服务,不被一切腐朽、没落的思想所侵蚀,不为敌人的心理战阴谋所迷惑,就会继承和发扬中华民族的光荣传统,不怕艰难困苦,不怕流血牺牲,英勇顽强,坚韧不拔,无论在任何情况下,都做到不动摇、不逃跑、不叛变,永不屈服,表现出无产阶级革命战士的坚定意志和高尚品德,始终保持革命气节和压倒一切敌人的英雄气概。

③树立敢打必胜的信心。“敢打必胜”是革命英雄主义精神的突出表现。许多著名的军事战略家都把士兵的信心称之为“战斗制胜的基石”。确立了敢打必胜的信心,参战人员就能够保持高昂的战斗士气和良好的精神状态。帮助参战人员树立敢打必胜的信心:一是应加强战争性质教育。战争性质是战争的根本问题,是心理战防御教育的重要内容。战争的正义性是激励部队官兵作战斗志和精神力量的源泉,也是有效地反击敌心战进攻的锐利武器。二是正确进行敌我“优”、“劣”关系教育。树立“以劣胜优”思想,是确立敢打必胜信心的主要内容。官兵战胜敌人的信心,是建立在全面分析对比敌我双方优劣关系基础之上的。要以实事求是的态度和辩证思维的方法,正确说明敌我实力状况,科学分析敌我优势和劣势;要克服片面夸大敌军可能的武器优势或贬低我军优势的倾向,既要客观实际地介绍我军的优势和劣势,又要详细具体介绍敌方的优势和劣势,特别是武器装备的主要性能、优点和弱点,以及对付它的有效方法,



从心理上消除对敌高技术兵器的神秘感,使大家做到心中有数,充分发挥主观能动性,利用敌之弱点,抑其所长,击其所短。三是加强官兵对指挥员的自豪感和信任感教育。在战争条件下,官兵完成任务的积极性以及官兵生命的存亡,在很大程度上取决于他所在的集体和能够代表集体意志的指挥员。要用大量实证材料宣传指挥员在工作和训练中表现出的崇高理想、高尚人格和非凡才能,尤其在紧急关头镇定自若、力挽狂澜的气势,以增强官兵对指挥员的信赖。四是引导官兵正确看待一时和局部的战场失利。“胜败乃兵家之常事”。战场上暂时失利有时是无法避免的。要教育和帮助参战人员对战场失利保持正确的认识和评价,不因暂时失利就一蹶不振、心灰意冷、意志动摇,要科学分析失利原由,振作精神,善于在挫折中扭转被动局面,以有效的战法摆脱战场困境,夺取胜利。

#### 546 心理战防御的心理准备主要有哪些?

心理准备,是心理战防御准备的重要内容,是心理素养和心理品质在人与武器结合上的主要表现。在一定意义上说,心理准备也是影响战争胜负的一个重要条件。①进行心理防御教育,构筑牢固的“心理边疆”。心理防御教育是在参战人员中针对潜在敌人或敌对势力所实施的心理进攻而进行的一系列心理预防、防护和反心战的教育活动。它是增强对敌心战斗争意识、提高心战鉴别力和反心战能力的基础工程,是筑牢心理防线、坚固心理边疆的中心环节。一般包括国家安全观、国家利益观、国防观和战争观教育,心理战知识、敌心战特点和反敌心战策略等教育。其核心是国家安全观和国防观念教育。心理防御教育,就是要教育和培养官兵树立强烈的心理边疆意识,增强忧患意识,全方位、全时空和多渠道地防御敌心理进攻。把构筑“国家心理安全”和“心理国防”的内容纳入国防教育体系之中,形成科学、完整系统的现代国防教育思想内容,提高广大军民的心理防御知识水平。②强化心理训练,提高心理防御能力。现代高技术局部战争、特别是信息化战争所带来的长时间的紧张状态、过度的疲劳、血与火的洗礼、生与死的考验,以及强大的心理压力等,要求参战人员必须具有很强的心理防御能力。心理训练是培养和保持良好的心理防御的能力的基本途径。

#### 547 加强国民心理防护的主要措施有哪些?

加强国民心理防护,是心理战防御中一项重要内容,是构筑国防心理防线的一个重要方面。其主要措施:①加强战争根源、现实和潜在威胁教育,增强国

民忧患意识。②加强敌对势力反动虚弱本质教育,使国民明确并坚信正义战争必胜,反动、倒退必败的必然规律是不可抗拒的,增强敢打必胜信念。③加强心理战教育,提高国民心理战知识水平,增强国民对敌方的心理战能力。④加强爱国主义、主权和尊严教育,强化政治意识和民族自尊心,保持高昂的士气,给敌造成心理压力,使其不敢贸然行动。⑤强化心理战训练,培养国民良好的心理素质,保证在危机状态下能处变不惊、遇险不慌、临危不惧,提高战争适应能力和对敌方心理攻击的免疫力。⑥加强反敌心战工作,主动反击和粉碎对方心理进攻图谋。针对对方可能实施的心理进攻,抓住对国民影响较大、容易扰乱人心的问题,采取“两面法”、“情理法”、“预防注射法”等实施坚决而有效地反击,使敌方心战图谋成为泡影。

## 第十篇 心理战研究知识

### 548 心理战研究的内容及其一般指导思想是什么?

心理战研究及其主要内容:心理战研究是一种有目的、有计划地对心理战诸要素及其内在本质、必然联系而进行的一系列探索活动。它包括:对心理战的基础理论、指挥机构、作战指挥、战法、编制体制、力量建设、教育培训和武器装备等研究。心理战研究作为一种实践性活动,只有遵循其客观规律,依据科学的指导思想,适应世界心理战发展的必然趋势,采取有效的方式、方法,才能提高到新的水平。

从心理战研究的指导思想来说,世界各国都有自己特定的心理战研究指导思想,其具体内容是不同的,这主要缘于国家的性质和军队战略任务、目标的差异。虽然存在着指导思想部分内容上的差异,但仍然可以抽象概括出各国心理战指导思想中的共性,即:通过心理战研究,形成研究成果,运用于实战,以达成“不战而屈人之兵”的最终目的,这是各国心理战研究指导思想的核心部分。其一般指导思想主要包括:心理战研究必须为实战服务,必须符合“投入—产出”费效比,必须不断改革和创新。

### 549 为什么心理战研究必须为实战服务?

为实战服务,是心理战研究的出发点、归宿点和主要目的,心理战研究必须以其为目标。实战是心理战研究的最终检验。只有如此,心理战研究才有生命力及存在的价值和意义。心理战作为战争活动中重要组成部分,其研究活动也随着战争实践活动丰富发展而不断进步。就心理战攻防两方面研究而言,防御方面:主要研究敌方对我方官兵和相关群众的一切心理进攻作战行动,消除其消极影响,构筑坚固的心理防线;进攻方面:主要研究的是对敌国官兵及相关人员实施心理攻击行动,传输大量心战刺激信息,以达到不战而胜或小战大胜之目的。以心理战传统手段——传单 of 实战运用为例,尽管每张或每份传单在内容设计、包装、材料等方面,融入了当时一个国家、一个民族、一支军队的性质、特点和大量先进的不断发展的科学技术知识,精心设计,精工制作,与以往有很



大的变化和不同,但都是在深入研究作战地域军民的心理特点、民俗、民风及作战实际情况发展变化的基础之上,依各个战争时代、装备技术、环境、对象等的不同,有针对性地使用传单这一心理战手段,它们的目的都是一样的,均是为取得一定的实战效果而服务的。随着信息化战争的发展,传单这一传统的心理战手段也只有依据不断发展变化的作战需要来变革,不断向智能化、多功能化、便捷化和实战化的方向发展,才会使传单这一传统心理战手段具有强大的生命力。

#### 550 为什么心理战研究必须符合“投入—产出”费效比?

“投入—产出”费效比公式为:费效比率 = 产出/投入 × 100%,其中,“产出”值一般是战俘、思想抛锚等产生心理战效应的人员数量,“投入”值一般是某一心理战研究课题费用与该项心理战研究课题成果投入实战的费用之和。在“产出”值和“投入”值的基本单位不同,无法进行相除的情况下,可以设想把“产出”这一项的基本单位换算成金额:假定产生1名战俘或1名思想抛锚人员的相对基本产出值为1000元,然后计算、汇总得出“产出”值,这样“产出”值和“投入”值之间就有可比值。如果比值是0,则说明某项心理战研究是失败的,如果比值大于0,则说明某项心理战研究是有效的,当然比值越大,则说明心理战研究效果越明显。“投入—产出”费效比是工业领域中的名词,移用到心理战研究领域有一定的积极意义,它促使心理战研究者时刻关注心理战投入与产出的比例关系,保证投入、产出之间的平衡和赢余,保证心理战研究高效益的实现。一般某项心理战研究成果转化为实战应用之前,就必须作这样的假定、计算。如果投入—产出费效比大于0,就可进行这项研究;反之亦然。坚持这一指导思想,有利于科学地选择、确定心理战研究的课题和投入,提高研究成果的价值和效益。

#### 551 为什么心理战研究必须不断改革和创新?

创新是心理战研究发展的灵魂和不竭动力。心理战研究取得突破性进展的标志是改革和创新,没有改革和创新心理战研究就会停滞不前;有了改革和创新,心理战研究就会始终充满生机和活力。现代科学技术为心理战研究插上了腾飞的翅膀,为心理战研究的改革和创新提供了更为广阔的空间。实战表明,现代科技与心理战理论结合所创造的心理战研究硕果在战争中的威力令人叹为观止。科索沃战争期间,南联盟为了打破美国为首的北约军队的新闻发布“压制”,采用网络媒介进行反心战宣传,及时报道贝尔格莱德在北约部队轰炸

下的真实情况,取得了积极的反心战效果;在战争爆发不久,一个新的网址 www.beograd.com 在南联盟开设,并立即成为提供科索沃战争信息最权威、最全面,也最及时的因特网网址,这个网址由多名具有献身精神的南联盟电脑迷负责,每天工作 18 个小时以上,接受了 900 万次的“点击”,其中,70% 来自于美国。可以说,没有南联盟心理战实施者高度的创新精神,就不会有南联盟在心理战历史上光辉灿烂的一笔,世界反战和爱好和平的人们就无从感受心战的魅力和影响。

### 552 中国人民解放军的心理战研究应确立什么样的指导思想?

中国人民解放军与西方国家心理战指导思想有着质的差别。西方国家、特别是奉行“干涉”、“强权”和“扩张”政策的国家心理战研究具有明显的霸权和侵略特性,它与中国人民解放军无产阶级性质的心理战研究不同。中国人民解放军的心理战研究指导思想应为:坚持以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,实事求是,解放思想,与时俱进,开拓创新,积极贯彻新时期国家战略方针,适应信息化战争特点规律的要求,创立中国特色的现代心理战。

①必须着眼打赢未来可能发生的信息化条件下的局部战争。信息化战争是现代战争的基本形态,是当今世界武装斗争的主要形式。打赢信息化条件下的局部战争是中国人民解放军的神圣使命和军事斗争准备的基点,中国人民解放军心理战研究状况与打赢信息化战争不相适应,心理战研究只有着眼未来可能发生的信息化战争,才能适应世界军事斗争发展变革趋势的需要,更好地解决心理战研究水平低与打赢未来可能发生的信息化条件下局部战争心理战要求高的主要矛盾,履行中国人民解放军的根本职责和使命。未来信息化战争可能是边境自卫反击作战,也可能是岛屿进攻作战、反空袭作战等,在这种情况下,每一种具体作战样式都需要相应的心理战,必然要求心理战研究者针对每一具体作战样式研究相应的心理战战法、手段等一系列问题,建立一体化联合作战心理战体系。未来信息化战争仍是“以劣胜优”之战,在这种情况下,无论是心理战防御还是心理战进攻,都要求心理战研究者深入掌握骄狂、来犯之敌的心理活动规律、主要弱势、习惯战法等,有针对性地进行心理战战法研究及各种准备,以期取得理想的心理战效果。

②必须体现正义之师、人民军队的本质要求。正义之师、人民军队的形象是中国人民解放军整个军事行为性质的本质特征,是中国人民解放军强大政治优势的集中体现。正义之师、人民军队所进行的战争是被迫的,是反对侵略、反

对分裂和维护正义的进步战争,它在本质上所奠定的心理战正义主题是什么?任何欺世盗名的心理战难以战胜的;而且,中国人民解放军也从不会肆意践踏人权、采取一些卑鄙的手段去获取作战的暂时性胜利,损坏自身心理战的良好形象。因此,心理战研究必须体现和发挥正义之师、人民军队的优势。在心理战争发展历史中,有以屠杀平民为代价的威慑心理战,也有以色情惑将手段的欺骗心理战,还有以要挟敌方官兵亲属、挟持人质为形式的恫吓心理战,它们都是与人民军队的性质相悖的。中国人民解放军在中国革命战争中开展瓦解敌军工作曾取得巨大成绩。如,解放战争中起义、投诚、接受和平改编和战场上放下武器的国民党官兵多达 233 万余人;在中印边境自卫反击作战中,中国人民解放军共俘获印军官兵 3942 人,约占歼敌总数的 43%,通过战俘教育、人道主义关怀,有很多战俘不愿回国,他们赞扬中国人民解放军是“最勇敢、最人道、最伟大的军队”,诉说被俘后受宽待的生活使他们“终生难忘”,一些被俘士兵和低级委任军官说他们“第一次体会到人与人之间的平等”,有的在遣返时说:“回去后永远不同中国兄弟打仗,如果再叫我同你们打仗,我一定带着武器投降”。实践表明,正义之师、人民军队是中国人民解放军进行心理战的巨大优势,是现代心理战研究必须坚持和遵循的。

③必须大胆借鉴和吸收外军有益的经验。心理战既有个性,也有共性。外军心理战理论与实践是在其长期的战争实践活动中积累、发展而成的人类共同的智慧和财富,尤其是反映和体现信息化战争本质的心理战思想和经验,不同程度地揭示了现代心理作战的特点和规律,是不具有实施信息化战争的国家不得不重视和研究的重大问题。心理战研究只有大胆借鉴和吸收外军有益的经验,才能缩短与世界发达军事强国心理战研究的差距,融合和吸收中华民族传统文化精髓和心理战优良传统,针对敌军实际情况创新心理战手段和战法,创造出中国人民解放军特有的心理战理论体系。要积极借鉴和吸收外军现代心理战战法,就必须针对外军近几场战争中的心理战实战特点,把握其心理战战法所体现出的“新”、“奇”、“绝”及其奥妙所在,如在海湾战争中,美军在伊军阵地上空大量投放只能收听美军心理战宣传的单频收音机,虽然心理战投入高,但却适应了伊拉克军民渴望了解美对伊新政策、结束战争、音乐娱乐等心理需要。又如,美、俄、英、法、意、日、以、印和一些阿拉伯国家已经组建了心理战教育训练领导机构和专业心理战部队,其编制体制、运行机制和力量建设的理念都曾经过多次训练、演习和实战的反复检验和完善,积极借鉴和吸收其有益的经验,必有益于中国人民解放军特色的心理战建设。



### 553 心理战研究应遵循的原则主要有哪些?

心理战研究原则,是指在心理战研究过程中必须遵循的准则,它是心理战研究规律的理论概括和具体表现。只有明确和掌握心理战研究原则,才能使心理战研究符合其规律的要求,提高研究效果。根据传统经验、心理战研究实践、中国人民解放军心理战研究现状和要求,可将心理战研究原则概括为:理论性研究与实践性研究相结合;现实性研究与预测性研究相结合;系统性研究与重点性研究相结合;专业性研究与群众性研究相结合;定性性研究与定量性研究相结合;继承、借鉴性研究与创新发展性研究相结合。

### 554 如何理解“理论性研究与实践性研究相结合”的原则?

心理战理论必须在心理战实践中产生和发展,并为心理战实践服务;心理战实践必须以心理战理论作指导,并是检验心理战理论的惟一标准。缺乏心理战理论指导的心理战实践是盲目的,缺乏心理战实践的心理战理论是空洞的。心理战实践只有在科学的心理战理论指导下才能成为一种自觉的、有目的的和有价值的活动。心理战理论只有在心理战实践的基础上产生和发展,才具有强大的生命力。坚持这一研究原则:一是心理战理论性研究必须依据心理战实践为生存和发展的基础,必须为心理战实践需要服务,课题的选择、确立必须是实践中的重大现实问题和主要矛盾,不能离开心理战实践闭门造车,搞那些没有任何实践意义的纯粹的“学究式”理论。二是心理战实践性研究必须在科学的心理战理论指导下组织实施,并在心理战实践中使心理战理论得到检验和发展,推动研究成果不断向实战应用上转化,使心理战理论与心理战实践相互促进、相得益彰。

### 555 如何理解“现实性研究与预测性研究相结合”的原则?

现实性研究与预测性研究具有时间跨度的差异性,前者着眼于现实,后者着眼于未来,但都服务于实战。现实性研究与预测性研究相结合有助于完善心理战研究内容,使心理战所研究的内容既符合战争现实,又能着眼于未来,把握世界心理战发展变革的趋势,以正确的战略策略和措施确保心理战自身建设发展的前沿性和心理战研究的领先地位,使心理战研究具有长远的战略意义。实现二者有机结合:一是要准确了解和掌握现实状况及其特点规律,注重研究和解决现实中的主要矛盾和急待解决的迫切问题。二是立足现实,科学地预测未来,注重研究未来心理战的发展状况、特点规律及其可能出现的新情况和新问题。

题,使现实研究与预测研究相互作用,协调发展。

#### 556 如何理解“系统性研究与重点性研究相结合”的原则?

心理战系统性研究是侧重对心理战横向诸课题的全面研究;重点性研究是侧重对心理战某一问题或一个方面的纵向深度研究。系统性研究是重点性研究的前提和基础,重点性研究是系统性研究的突破和升华,二者互为条件,缺一不可。实现二者有机结合:一是注重心理战基础性研究。以极其宏观的视野和思维空间,站在心理斗争的“平台”上,从众多相关科学技术知识中吸取理论营养,对心理战基本理论、基本知识、基本战法、基本手段、传统经验等基本问题进行系统而全面的基础性研究。二是要在系统性研究的基础上突出重点。正确处理基础研究与应用研究、综合研究与分科研究、本体研究与相关研究的关系,抓住决定心理战整体发展的主要矛盾,从具体对象和问题入手,结合具体任务和自身优势进行重点研究,求得新的研究突破,以保证心理战研究纵横相宜、整体发展。

#### 557 如何理解“专业性研究与群众性研究相结合”的原则?

专业性研究是有组织、有目的、由专业心理战研究人员主导进行的心理战研究,具有极强的专业性、组织性和计划性。群众性研究一般是随机的、自主的、由群众自觉自愿进行的心理战研究,具有很强的自发性、灵活性和分散性。专业性心理战研究雄厚的理论优势和专业技能能够为群众性心理战研究提供必要的理论、人才、智力等方面的有力支持;群众性心理战研究强烈的实践性和创新性品格能够给专业性心理战研究提供大量的信息和丰富的素材,是专业性研究的重要补充。实现二者有机结合:一是要充分发挥心理战研究机构、科研院所等专业研究人才的“主力军”作用,充分发挥人才济济的优势,坚定研究为部队服务的第一要职,主动为群众性研究提供科学的理论支撑、必要的帮助和指导,并注重从群众性研究中吸取丰富的营养。二是要充分发动群众,调动非专业性人员的研究热情,积极为专业性研究提供必要的研究课题和实践依据;群众性研究也要善于借助专业性研究的优势及其成果,增强自身研究的效益。

#### 558 如何理解“定性性研究与定量性研究相结合”的原则?

定性性研究就是在心理战研究中运用科学先进的思想理论,深刻地认识心理战诸事物质的分析研究,是以思辨的方式,理性地确定心理战事物属性的一种研究。其基本程序是提出问题、形成定性概念、做出科学判断并进行论证和

检验;其目的是揭示心理战事物的内在本质和特点规律。主要从4个方面入手:辨别心理战事物的属性;分析构成心理战事物诸要素间的相互关系、相互作用,并确定诸要素间相对确定的关系;分析阐述心理战事物所担负的功能或作用;判定心理战事物间的因果关系。这种研究的优点在于:能够尽快对心理战诸事物内在质的规定性做出说明;其不足是缺乏大量的量化的数据支撑,很难避免会有一定的主观色彩,结论的准确性有时不及定量研究。定量性研究主要通过运用数学、管理学、信息学等知识工具对心理战活动的相关要素量化、建构数据模型等,对心理战活动存在、发生、发展过程中诸要素表现出的数量关系进行的量化分析、得出结论的的一种研究。“没有定量研究,就没有科学。”定量性研究是现代心理战研究的一个重要发展趋势。其主要优点是:研究结论建立在大量的心理战活动诸要素数据分析基础之上,有一定的客观性;其主要缺点是:心理战活动的数学模型等建构较难,操作过程较复杂,很难尽快确定心理战事物的质。实现两者的有机结合:一是定性性研究要以定量性研究为补充。在定性性研究中应吸收和应用定量性研究的结果,确定心理战事物的性质。二是定量性研究以定性性研究为基础。在定量性研究过程中,将那些能够反映心理战事物质的规定性的诸要素进行量化,建立相关模型,形成具有科学价值的参照系,力求使定量研究的结果具有质的意义。

### 559 如何理解“继承借鉴研究与创新发展研究相结合”的原则?

继承借鉴性研究主要指继承以往富有生命力的心理战思想、手段及战法,借鉴外军及相关研究领域的一切有益的研究成果及成功经验。这种研究一般主要是挖掘、移用性研究,可使新的研究建立在较高起点上,尽可能多走捷径而避免走弯路,为创新发展性研究作铺垫,是创新发展性研究的前提条件。创新发展性研究是在继承和借鉴的基础上,发挥创造性思维和各种研究要素的积极作用,进行开拓性地研究,是推动心理战发展的重要动力。实现二者有机结合:一是既善于总结、挖掘和揭示以往心理战的基本经验、基本规律及其灿烂的、具有强大生命力的心理战思想精华,又要善于从以往心理战失败教训中总结发现其深刻的内在原因,吸取有益的思想。二是在继承和借鉴以往心理战传统的基础上,紧跟世界心理战发展变革的趋势,立足自身实际状况,着眼未来信息化心理战的需要,与时俱进,进行大胆的改革和创新,赋予心理战的传统经验以新的内容和活力。



### 560 心理战研究的内容主要有哪些?

一般来说,心理战研究的主要内容包括心理战史研究、心理战基本理论研究和心理战实务研究3个方面,每个方面都有其特定的具体研究内容体系。其中,心理战史研究主要包括:古代、近代和现代的心理战史;心理战思想史、心理战教育训练史、心理战方法史、心理战装备技术史等。心理战基本理论研究包括:心理战基本问题研究;与相关学科结合研究;心理战领域拓展性研究。心理战实务研究又包括:心理战实战跟踪性研究;心理战具体事物研究。

### 561 心理战史研究的内容主要有哪些?

心理战史是心理战产生、发展的历史轨迹。心理战史研究以重大心理战活动、事件和典型战例为标志,以心理战内在发展的客观规律为主线,以客观、真实而具体地反映历史面目为主要任务。对心理战史进行有效的研究,能够为心理战理论和实践提供有益的借鉴价值。有关心理战史的研究始终是心理战研究的主要内容之一。但目前对心理战史的研究还较少,零散而不系统,主要散见于诸心理战书籍中的个别章节之中,加大心理战史研究力度,使这一学科领域日臻完善是心理战研究者的重要责任。

心理战作为一种客观现象存在,可以追溯到远古时代人与兽的“斗智”,心理战史的研究时间界定点可以界定在远古时代。中国古代心理战思想非常丰富,堪称世界一绝,这些心理战思想大多散见于历代兵书和史书之中,如《孙子兵法》、《孙臆兵法》、《三十六计》、《三略》、《六韬》、《百战奇法》等内含大量的心理战思想。到了近代中国,长期的战争实践为心理战思想的发展提供了舞台,特别是中国革命和解放战争的几十年作战实践,其中蕴含着大量丰富的心理战思想和经验,值得挖掘和总结。从外国来说,19世纪以前的心理战思想以理论性概括的书籍形式存在的很少,绝大部分是一些史学家所著书中较少涉及的一些内容,它们大多以战例描述的形式出现,反映了人们对心理战的不自觉的、零散的说明和运用,因此,19世纪以前的中世纪出现的这种情况不能不说是一种遗憾,但我们仍然可以从一些史书中获得心理战史的一般轨迹,诸如,古罗马希罗多德的《希腊波斯战争史》、著名军事统帅恺撒的《高卢战记》等都可以作为研究的基本素材。到了近代的资本主义时期,西方国家关于心理战研究的书籍开始不断增加。至现代、尤其是在冷战的战略对抗和发展中,各种心理战理论和实践活动取得了前所未有的发展。而到了信息化社会发展时期,随着世界经济、政治、文化的全球性交融和发展,现代心理战理论和实践在融合各种

先进的科学技术之后,不管是在理论的深刻、全面和广泛性方面,还是在心理战实践的多样、丰富和智能性方面,都取得了划时代的发展。目前,迫切需要进行系统地心理战史研究。如,依心理战发展的历史时期不同,进行古代、近代和现代的心理战史研究;依国别不同,可进行中国、外国(如美国、英国、俄罗斯、法国、德国等)心理战史研究;依研究内容不同,可进行心理战思想史、心理战教育训练史、心理战方法史、心理战装备技术史等研究。心理战历史研究的侧重点应放在对心理战历史发展轨迹的客观、真实、全面和系统的研究上,并着重研究典型心理战战例的历史经验教训。

## 562 心理战基本理论研究的主要内容有哪些?

心理战基本理论研究是心理战实践的基础和先导。其主要内容:

①心理战基本问题研究。心理战基本问题包括:心理战概念、特点、地位作用、原则、对象、任务、运行、领域、战法、载体(装备)、样式、教育训练、人才、指挥、部队和手段等。对这些问题的本质意义、价值及其规律的研究,是心理战理论的本体,是构成心理战理论思维和衡量心理战理论水平的结构要素。目前的心理战基本问题研究,还处于完善发展阶段。我国已经出版的书籍中,尤以《心理战概论》,《兵不血刃的战争——心理战研究》,《高技术条件下的心战反心战》,《心理战理论与实践》,《现代心理战研究》,《高技术条件下局部战争作战心理研究》,《第四种战争——中外心理战透视》,《心理战综论》和台湾黎圣伦所著的《心理作战研究》等较为系统,提出了自己的一些思想观点,从不同程度上揭示了心理战的基本问题。国外著作中,尤以英国《没有武器的战争心理战》,美国《美军心理战条令》、《联合心理战纲要》和《信息作战——美国陆军FM100-6号野战条令》,原苏联谢列兹涅夫所著的《心理战——战争与意识形态斗争》,日本的《语言心理战》等为代表,体现了心理战基本问题的研究水平。但无论国内还是国外,从总体上说,心理战基本问题的研究还不够深入,对有些基本问题的理解远没有形成共识,甚至有些研究还是空白。如:心理战的概念在世界范围内各有其说,基本特点和原则的概括各具千秋,有些概念和认识还存在着民族偏好和国情差异,即使在中国范围内,军事理论界对心理战相关问题的研究也缺乏统一认识。因此,对心理战基本问题研究仍需付出更大努力。

②与相关学科结合研究。心理战是一门综合性、边缘性应用科学,它与包括军事战略学、战役学和战术学在内的其他军事学学科、心理学、哲学、政治学、经济学、文化学、宗教学、历史学、社会学、教育学、新闻学、传播学、国际关系学、广告学和人类学等都有渗透和交叉,心理战科学与众多学科知识的交叉点和结

合部成为心理战学科理论的生长点和萌芽区。从相关学科中所吮吸、借鉴的知识,对于拓宽和延伸心理战理论大有裨益,能使心理战理论成为与其他学科和技术发展高度协调的理论,并与各学科、技术相互渗透、综合、汇流,形成不断丰富发展的知识体系。心理战研究与相关学科结合:一是运用相关学科研究成果为心理战研究服务。心理战基本理论研究吸收相关学科研究成果,是对自己的一种丰富,有助于增添新鲜血液,完善理论体系。有些相关学科的重大发现性研究可能会对心理战基本理论研究有重要影响,如:信息科学的发展就对探索心理战对象高级神经信息活动规律,心理战信息的输入、加工和输出等产生革命性变革。二是在心理战基本理论研究中渗入相关学科的基本理论知识。心理战科学不可能完全脱离其他学科而存在,相关学科的理论无时无刻不在渗透于心理战基本理论研究中,而且这种渗透是逐渐的、潜在的和随时的。因此,心理战研究者要努力成为全才,通晓多种相关学科基本理论,特别是应精读马克思主义的理论著作,提高战略思维和心理战素养。同时,还要密切关注相关学科中最新理论成果,有意识地借鉴和吸收相关理论重大发展对心理战的影响,用联系、全面、发展和辩证的观点来研究心理战基本理论问题。

③心理战领域拓展性研究。心理战基本理论研究从狭义上理解,主要是指军事心理战基本理论研究,是为作战服务的研究;从广义上理解,它包括对军事领域在内的政治、经济、外交、文化、宗教、法律、科技、教育、舆论等心理战相关领域的心理战基本理论研究。广义心理战基本理论研究也属于心理战基本理论研究的范畴,是基本理论研究的重要组成部分。从宏观上揭示心理战的发展规律,研究对社会生活方式、价值观念、文化发展及民众国防心理等的影响,以制定正确的心理战略对策。美国自冷战结束后,心理战研究更加活跃,不仅知识更新速度加快,而且层次越来越高,并在近几年多次战争活动中成功运用。如,网络心理战、法律心理战、舆论心理战、新闻心理战、智能心理战、特异功能心理战、精确打击心理战、黑客心理战、金融心理战、病毒心理战、太空心理战和深海心理战等活动,使心理战在现代信息化社会发展中取得了突飞猛进的发展,突破了传统心理战的领域和空间,并向更加广阔的领域拓展。只有强化心理战领域的拓展性研究,才能使心理战具备更大的发展潜力,把握心理战发展的前沿和方向,既能做到攻其不备,又能做到防患于未然,使心理战研究始终走在世界的前列。

### 563 心理战实务研究的主要内容有哪些?

心理战实务研究,是对进行心理战实证性的具体事物的专门研究。它是心



理战研究的一个重点,也是一种趋势,主要是由于它与作战紧密相联,研究成果可直接应用于作战,生成战斗力。其主要内容:

①心理战实战跟踪性研究。世界近几场高技术局部战争实践表明,现代心理战应用于战场的频率已越来越广泛,威力在不断增强,受重视程度也与日俱增。追踪世界心理战实践活动,并对其心理作战的战法、装备技术、组织指挥、编制体系、作战实施过程、运行机制和作战效果等一系列问题进行实证性研究,是心理战实务研究的重要方面。它关系到现代心理战的重要发展,预示着心理战的发展趋势,也是加强心理战实务针对性研究的主要依据之一。如,对美军在海湾战争、科索沃战争、阿富汗战争和伊拉克战争等近几场战争中的心理战活动进行跟踪性研究,不但可以间接地感受到现代心理战战场氛围的复杂性,而且可以从中把握现代心理战发展的重要特点和变化趋势,总结借鉴其心理作战实务的经验教训,丰富和发展自身的心理战实务研究,促进己方心理战发展。

②心理战具体事物研究。它构成了心理战实体,是心理战实务研究的主要部分,影响和制约心理战的一系列活动。其主要内容包括:进行心理战实践活动中所涉及的力量建设、教育训练、战法、作战指挥、编制体制、装备器材、各种作战样式中心理作战等一系列实际事物的状态、现状及组织实施的质量研究。如,力量建设的规模、种类和数量,教育训练的内容、方法和组织实施,战法的运用与选择,作战编成和任务区分,各种作战样式中心理战的组织实施,指挥方式、指挥机制的优化和手段运用,装备器材的种类、性能、功能、配置和使用,等等。这些具体问题的研究,是心理战活动中最丰富、最活跃、最生动、最实际的部分,它既直接影响心理战的具体实际活动及其效能,又是心理战研究发展的动力和源泉;它既是心理战理论物化的对象,又制约和影响心理战理论的深入发展。

#### 564 可供心理战利用的社会资源有哪些? 如何进行整合利用?

社会中可供心理战利用的资源主要有:一是人才资源。随着世界各国社会人才建设力度的不断加大,各种专业人才相继涌现,科技发展前沿的专业技术人才与日俱增。心理战可以依托社会教育机构的专业人员来培训人才,还可以直接将社会中的心理战人才吸纳入伍,充实心理战人才队伍。二是信息资源。进行心理战,信息是命脉。信息掌握得丰富、准确,心理战开展得就有针对性、就有实效。社会中的相关信息机构和社会生活中的相关人员及信息都是获取心理战有用信息取之不尽的资源。三是科技资源。随着社会生产力水平的大力发展,科学技术的不断提高,某些大型企业以及科研院所在科技方面具有很

大的专业优势,许多专业技术可以直接为心理战所用。四是文化资源。文化的内容很丰富,如,地域文化、血缘文化、本土文化、民族文化、宗教文化,以及古代文化、近代文化、现代文化和未来文化等。文化既产生于社会,又服务于社会。因此,社会中的文化资源也是有效实施心理战必须利用的重要资源。整合利用社会资源的途径:一是完善资源整合利用的组织领导机制。包括建立统一的组织领导机构、智囊型的辅助决策机构和专业的心理战部(分)队。二是建立心理战社会资源的收集、评估体系。建立一个完善的收集、评估体系就必须拓展收集渠道,多维展开;丰富调查内容,全面掌握;运用科学方法,合理评估。三是扎实搞好原始资源的加工处理。原始的社会资源只是为适应社会需要而存在的实体,不可能完全适用于心理战,因此,需要把零散的资源系统化、把粗造的资源精细化、把抽象的资源具体化。四是积极探索资源整合利用的方法、路子。社会环境日趋复杂,国际国内形势瞬息万变,积极探索心理战社会资源的整合利用路子就必须注重预测,提高整合利用的主动性;结合实际,提高整合利用的针对性;创新手段,提高整合利用的实效性。

#### 565 心理战研究的方法主要有哪些?

一般来说,心理战研究方法的选择应依据具体研究任务特点、研究者状况和研究时间等因素来确定。依据不同的标准,可将心理战研究的方法分为:哲学方法,社会学方法,心理学方法,教育学方法,生理学方法,控制论方法,信息论方法,系统论方法,博弈论方法;以及其他具体的研究方法,如:调查研究法、战例研究法、经验总结法,内容分析法、系统分析法、矛盾分析法、比较研究法、综合研究法,定性研究法、定量研究法,宏观研究法、微观研究法,文献研究法、模拟研究法、预测研究法、借鉴研究法和实验研究法(军事演习和军事试验方法)等。大量实践证明,要有效地对心理战进行科学地研究,必须综合运用多种研究方法。

#### 566 什么是战例研究法?运用此法应注意哪些问题?

战例研究法,即通过对典型心理战战例的客观分析而获得规律性心理战结论的研究方法。一般通过搜集、整理、总结、归纳已经发生的心理战战例的事实,分析得出心理战成功经验或失败教训,为实施心理战提供可借鉴性的实战结论或可操作性的方略等。这种研究方法一般遵循:心理战战例发展——总结经验教训——实施心理战的原则和思想。这种研究方法不仅适用于战略心理战研究,也适用于战术心理战研究,简单易行,是心理战研究中常见的研究方法

之一。这种研究方法也可以逆行操作,即:现实心理战任务——历史心理战战例回顾——总结出值得借鉴的心理战经验。逆行研究法是顺行程序型研究的另一种表现形式。运用战例研究法需注意三点:一是要占有大量翔实的资料。主要包括:各种与心理战战例有关的实证材料,如,战争史、回忆录、作战总结、战争日记、新闻宣传资料、心理作战指示、主要指挥员决策、当时报刊材料、心战装备器材使用情况、有关个人研究专著,以及反映这方面情况的网络资料、多媒体资料等。二是要采取集中性研究。可成立专题性研究小组,尽可能集中多数人的研究意见,让不同流派、不同风格、不同思想的心理战研究广泛碰撞、交流,这样才能使心理战战例研究结论具有代表性,反映和体现心理战实战情况,避免主观臆断。三是要采取具体问题具体分析的态度。战例研究法所得出的心理战结论只反映了当时心理战的总体面貌,由于时代条件、心战对象、武器装备和战法运用等与现实心理战有较大差异,故有些观点不能生搬硬套,但能体现心理战内在规律的科学思想应积极吸取、并灵活运用于现实心理战之中。

#### 567 什么是量化研究法? 运用此法应注意哪些问题?

量化研究法,即把数学领域中的一些计算法则、数据模型等研究方法借鉴引入到心理战研究领域,并对心理作战活动相关要素进行量化分析、进而得出结论的一种研究方法。量化研究法可把复杂的心理战问题简单化、数字化,使研究工作有“数”可量,有“据”可参。量化研究法的一般研究步骤为:一是明确心理战研究具体任务和目标。二是确定心理战量值(包括可换算、估算量值)。三是建立数学模型,套入“公式”,计算得值。四是运用数据模型,得出心理研究结论。心理战的量化研究法,可积极借鉴现代作战模拟、作战运筹、现代管理科学和心理科学中的量化研究成果等大量相关量化研究法的成功经验和科学结论,建立各种心理战数据模型和数学运算系统。心理战量化研究有相对实际值,如,投入心理战经费、战时心理战异常心理反应的人数、心理战攻击信息、心理防御时间等,可通过大量实验、实战经验和效果反馈等建立相对可换算、估算的量值或重要心理参数,形成权威而有效的常模。如将某项心理战效果定义为1,较佳为0.8,一般为0.5,较差为0.3,最差为0.1,无效果为0。前述“投入—产出”费效比率计算方法就属于量化研究法,具体是将“产出”值和“投入”值带入公式“产出/投入 $\times 100\%$ ”,而得出心理战效果评价值。另一种量化研究法的表现形式,是采用军事运筹学、模糊数学、拓扑数学等数学工具,对心理战手段、战法成功机率等进行分析,它可以用来判断是否采用某种心理战信息、战法、手段或载体等。该表现形式的原始值,一般为众多被问询者对某项心理战



战法或手段的评价值,具体是将所有的原始评价值套入数学模型进行运算,得出数据结论,为决策提供数据服务。量化研究法的优点是,把复杂的心理战问题数学量化,便于直观衡量,为定下决心提供辅助性参考;缺点是,有些量值特别是可换算、估算心理战量值、重要心理战技术参数、心理模型和心理战常模等,建构困难,科学性要求极高,难以精确把握,容易产生误差。运用量化研究法要注意:一是要与其他研究方法相结合。由于这种方法是辅助决策性的,与其他研究方法相结合并用,可以避免一些误差,保证研究结果的正确性。二是量化的维度、要素、参数和常模等的确定,必须极具典型性、代表性。三是在心理战实际值准确的前提下,尽量使可换算、估算的量值、参数、常模等符合心理战研究实际和一般思维习惯,不能主观随意量化定值。四是所有数学模型、参数等量化数据都是在当时特定的技术环境条件下确定的,必须随着心理战实践发展和量化手段的提高,不断修订完善,使之不断科学化。

#### 568 什么是内容分析法? 运用此法应注意哪些问题?

内容分析法,就是研究者对选定的某事某地的心理战传播内容,进行客观、系统分析和描述的研究方法。它适用于心理战传播信息,如文字、声音、图像等的研究分析。其步骤:一是确定心理战调查题目或待验证的假设。二是选择合适的心理战信息材料,确定研究范围。三是制定一整套可靠、有效的心理战信息分类标准,以详细的划分信息内容。四是对分类后的心理战信息内容进行统计分析,得出结论。这种研究方法的优点在于:耗费较低,研究材料容易得到,研究对象一般较为集中。其主要缺点是:一旦选择的心理战信息内容不恰当,确定的研究范围太小,就难以保证结论与事实相符;如果主观因素影响较大,缺乏专家综合客观评价,结论的可靠性就会打折扣。运用内容分析法研究心理战,必须拓宽信息渠道,扩大信息来源,注意搜集大量的具有较高价值的心理战相关信息,正确区分信息源的价值度、传播的渠道性质和时机,判明信息强度、密度和敏感度,组织有丰富心理战经验的各类专家、学者和研究人员,运用科学的思维方法,对心理战相关信息进行客观、公正地分析,找出心理战相关信息的内在本质联系,以得出较为客观的结论,尽可能准确预示其发展的必然趋势,提高心理战信息传播活动的价值效度,增强心理战效能。

#### 569 什么是借鉴研究法? 运用此法应注意哪些问题?

借鉴研究法,即通过综合利用相关领域知识及其特殊研究方法,为心理战研究提供启示或素材而取得心理战研究成果的一种方法。通过借鉴研究,可以

使研究者建立心理战研究与相关领域知识体系、内在规律的思维联系,以激发心理战研究灵感,启发思维的信息空间活力。其研究方法的一般流程:一是寻求和发现相关领域的相关问题研究结论。二是建构心理战研究诸要素与某一相关领域研究结论的内在思维联系。三是借鉴、创新心理战有关问题的研究,获得研究成果。心理战有悠久的历史渊源,但把心理战作为一门科学进行专门研究的时间还不是很长,借鉴相关领域、其他研究机构和组织特别是已经相对成熟学科、领域的研究成果是必须的,这也是心理战作为一门综合性、边缘性应用科学,吸收相关领域的成果为我所用的本质特性的必然要求。这种心理战研究方法的优点是:能够拓宽心理战的研究方法,激发研究者的理论思维,为心理战研究活动注入新的活力,提高心理战研究成果的可靠性。其主要不足是:对研究者知识储备和思维品质要求很高,容易导致生搬硬套。这种研究方法可能不直接促成某一心理战研究方法、手段的形成,但可为心理战研究的某一课题提供局部性、阶段性帮助和支持,促使研究者产生解决心理战疑难问题的灵感。

#### 570 什么是模拟研究法?运用此法应注意哪些问题?

模拟研究法是通过计算机虚拟技术模拟心理战战场环境,在其中设置心理战研究课题,运用现代心理作战基本理论知识,进行模仿性研究的方法。模拟研究法是研究现代战争的重要研究方法之一,特别是在计算机广泛普及的今天,模拟研究法大量运用于军事领域,为作战提供了有效的咨询决策性服务,心理战领域同样能够采用模拟研究法。在心理战模拟研究中,可将过去和未来战争中出现的心理战战场状况,通过计算机模拟,为研究者进行心理战模拟化研练创设实战化的“场景”;可模拟出研究者头脑中预想的心理战手段、战法,未来可能产生的心理战效应或其他问题,并进行验证,评估其可行性;也可使研究者在计算机模拟化的心理战“战场”上,围绕已拟定的研究课题,实施心理战攻击或防御研究。模拟研究法具有场景直观、反复实施、成本较低,能够激发研究者主观能动性的优点。与此同时,也存在着场景模拟容易产生主观化,不能真正再现战场环境等缺点。随着信息技术的发展,这种研究方法将会有广阔的发展前景,未来心理战模拟研究主要用于模拟军人战时心理状况,进行战时军人行为变化的心理因素分析,为心理战进攻与防御决策进行专门论证等。运用这种研究方法需注意的问题:一是它主要是一种辅助性研究,在具体实施过程中应以研究者的科学思维为主导。二是它要求模拟的战场场景和心理战发展过程尽可能贴近实战,着力模拟探索和发现新的心理战规律和人的思维逻辑规律。三是模拟研究是一个不断发展完善的过程,其科学化发展还有待进一步实战检

验,并结合实战修正。

### 571 什么是实验研究法? 运用此法应注意哪些问题?

实验研究法,即把已经基本成型的研究成果运用于实战(演习)或特定实验之中,验证其可行性,以确定进一步改进或在实战中如何采用该研究成果的研究方法。实验研究法是心理战研究中常见的研究方法之一,军事演习是实验研究法的突出表现形式。如,传单是现代战争中必不可少的心理战宣传方式,在未来战争中仍然发挥着不可或缺的作用,但随着心理战对象文化素质的提高、战场信息交流的相对通畅,对传单的制作要求更为严格,能不能符合心理战对象的心理、文化、民族习惯的需要,是传单制作者需要着重考虑的问题;传单的预期效果就可以采取实验研究法来验证,即采取小范围、小规模实验来验证传单的效果。如果效果明显,就采用,如果效果不佳,就应进一步改进或视情果断放弃。实验研究法具有直观性、指向性强,操作方法简单易行的优点,但采用这种研究方法需要慎重选择,不能凭想当然进行实验,否则,会使该实验课题因为心理战对象对课题的心理预期准备、或“反感”或“警惕”等而使心理战实验流于形式。使用这种研究方法时要注意的问题:一是所要实验的课题必须是基本成熟的,能产生预想希望的效果,特别是在实战中进行实验时更应注意,否则,会因实验效果差而产生过多负面影响,使心理战对象对心理战信息产生排斥、否定。二是实验研究法的范围要适当,不能过大或过小。范围过大会因失误而造成人、财、物的严重损失;而范围过小,则不能充分显示心理战课题效果,没有代表性。

### 572 心理战研究组织及其作用是什么?

心理战研究组织,是将心理战研究资源以一定的结构形式、原则和制度组织起来的过程或方式。它是心理战研究的重要组成部分,是生成心理战研究成果的组织保证,缺一不可。为了加强心理战的研究,许多国家和军队设立了心理战研究机构的思想库,专门或兼顾进行心理战的策略和运用研究。如,在美国大约就有五六十个直接从事国防战略和心理战战略研究的机构,许多军事院校和地方院校也设有形形色色的有关研究机构或心理战研究中心,直接为美国军政当局的战略决策服务。美国的兰德公司就对当局的心理战战略的形成和对外政策等影响较大,其他如,斯坦福国际咨询所、布鲁斯金学会和米特公司,日本的野村综合研究所和三菱综合研究所,英国的伦敦国际战略研究中心等,都是各国研究心理战经常借助的重要机构。他们或直接接受政府和军方赋予



的心理战研究任务,或以自己有影响的研究成果为本国国际战略和心理战战略出谋划策。就心理战研究组织的作用而言,成功的研究组织能够保证有限的人力、物力和财力在有限的时间内产生高效能,避免失误,防止资源浪费;可营造良好的研究环境,使研究组织内部的各种要素相互协调,运行顺畅。研究组织某一课题的过程一般包括:拟定研究课题,论证、确定研究课题,进行课题研究,成果转化。在这一过程中组织领导起着关键性作用。

### 573 心理战研究组织领导机构及其基本职能是什么?

心理战研究组织领导机构,是组织进行心理战研究的组织领导保证,其总体能力大小、决策规则、群体思维习惯及组织内部的关系协调对心理战研究组织功能有制约作用。要有效地进行心理战研究,必须建立健全科学的心理战研究组织领导机构。如,按层级区分,可建立国家心理战研究领导机构(包括国家心理战研究科研院所),军队心理战研究领导机构;军队可具体建立全军心理战科研领导机构,军兵种心理战研究机构,建立心理战院校,或在相关军事院校设立相应的心理战研究组织。心理战组织领导机构的基本职能:一是制定和落实心理战研究法规。二是组织、协调和科学使用研究力量。三是规划心理战研究课题。四是组织协调心理战具体课题的研究活动。五是总结检查、督促和评估心理战研究工作,制定改进措施。六是向有关部门报告研究成果。七是协助心理战部队搞好心理战研究成果的验证和转化。八是搞好成果管理。九是做好心理战科研中政治工作。发挥心理战组织领导机构的作用,必须通过完善的组织领导体制进行严格管理,统筹规划,突出重点,协调力量,科学实施;要在选定研究课题时,充分调查研究,认真细致论证,保证研究的科学性、权威性、实用性和可行性;要理顺科研体制,建立健全科研制度,使科研活动制度化、正规化和规范化;要加强基础研究和应用研究的成果转换,注重将科研成果尽快转化为实际效果;要制定科研标准,利用科学的评估机制,正确评估科研成果,促其及时掌握和运用最新的科学技术手段,不断改进工作方法,提高科研工作效益。

### 574 如何建设一支高素质的心理战研究人才队伍?

建设一支高素质的心理战研究人才队伍,是搞好心理战科学研究工作的关键。心理战研究成果的数质量,在很大程度上取决于心理战研究队伍的人才素质、数量及科学的组织与管理。要使整个心理战研究工作充满生机、活力,必须加强心理战研究人才队伍建设,培养和造就一支结构合理、知识渊博、学有专长、素质全面的人才队伍。为此,必须做到:一是人才队伍结构合理。人才类型

要齐全,既有从事基础理论研究的人才,又有专门从事作战指挥和教育训练研究方面的人才;人才数量要充足,能够满足心理战研究的实际需要;年龄梯次配备合理;人才队伍稳定。二是人才队伍素质较高。具有马克思主义的世界观、人生观、价值观和科研观,能够准确领会和把握党的方针、政策策略思想,政治信念坚定,思想政治过硬;能够满足心理战研究所需要的知识结构;有强烈的科研意识和科研事业心、责任感,思维敏捷,科研创新精神和创新能力强,有扎实而深厚的心理战基础理论功底,有较丰富的心理作战实践经验。三是人才队伍研究能力强。善于捕捉和把握与心理战有关的科学技术信息,自我知识更新能力强;善于独立思考,独挡一面,准确把握世界心理战发展的前沿,有真知灼见;能够综合利用各种新资料、新观点,采取有效的研究方法,掌握和运用现代化研究手段,卓有成效地研究心理战的重大现实问题。

#### 575 如何搞好心理战科学研究保障?

心理战科学研究工作是一项系统性工程。有效的心理战研究必须建立在有力的科研保障基础之上。搞好心理战科研保障的主要方面:

①信息保障。建立全军性的科研信息保障体系,在信息主管机构统一领导下的多层次科研信息保障群体,形成强大的信息网络;完善信息咨询系统,对大量的信息资料进行建库分类,使科研人员通过信息情报咨询系统,能够快速获取大量高价值的研究信息资料;使信息保障自动化、电子化和智能化,能够快速高效地识别和筛选真假信息,满足心理战研究工作的高品质信息服务要求。如,利用计算机、通讯、电传、缩微、激光等高新技术手段,实现信息资料检索、加工、分析和安全管理科学化,丰富信息资料的储存、处理和服务方式,提供迅捷、准确和高效的信息服务。

②经费保障。现代心理战研究需要丰富的研究资料、素材和相关内部高价值信息情报,在研究课题的论证、确立和组织攻关,研究成果的试验、验证、论证、转化和评估,对昂贵的高精尖技术和设备的依赖,有些心理战设备的维修、保养,心理战装备器材的开发和研制,心理战信息情报安全保密所需要的信息系统安全防护,人才的开发和培养,民间心理战研究机构的信息交流和获取,重点、紧急科研课题的联合攻关等等,这些均需要充足的经费支持和保障。做好经费保障,必须建立健全研究经费管理制度,严格经费审批权限,做好经费使用跟踪,设计好经费使用预算,做到周密计划、确保重点,精打细算、防止超支,避免浪费、杜绝漏洞;要采取多种措施,筹措资金,弥补经费缺口,保证心理战研究工作的顺利进行和质量的稳步提高。

③物资保障。心理战研究需要专业研究试验设备,如,各种心理测试仪器,必要的心理战装备,电子设备,心理战信息获取、加工、制作和传播技术设备等,以及足够的办公自动化设备器材。

④环境保障。心理战是一个变化多端的复杂斗争现象,较其他领域有更多的未知和不确定性,很多心理斗争需要特殊的实践经验。因此,必须做好心理战研究中的思想政治工作,营造浓厚的研究氛围;要鼓励标新立异、冲破禁区、探索前人未探索的问题,不断拓宽研究广度和深度;激励先进,奖优罚劣,充分调动研究人员的积极性;要打破“官大理大,人微言轻,唯书唯上”的陈规陋习,确立实事求是、坚持真理的科学精神;要鼓励百家争鸣,促使研究人员之间不同观点、思想、认识上的交锋和碰撞;建立有效的规章制度,制定完善的政策措施,创造良好的生活和工作环境条件;关心研究人员的成长、进步和发展,积极帮助他们解决研究活动中遇到的各种困难和问题,使研究人员放下思想包袱,以饱满的工作热情投入到心理战研究之中。



## 第十一篇 国外心理战概说

### 576 《震慑与畏惧:迅速制敌之道》中的心理战思想有哪些?

以哈伦·厄尔曼为首的美国退役将军集体研究撰写、于1996年12月出版的《震慑与畏惧:迅速制敌之道》,其理论来源是中国古代军事家孙子的思想,“不战而屈人之兵”、“兵者,诡道也”等论断对其影响很深。“震慑论”是对美军强大的技术优势在哲学上的具体体现,是把高新技术与军事哲学进行有机结合的重要理论成果。它集中以“影响和塑造敌人的意志”为目标,富有浓厚的心理战思想。主要有:①以实现对敌人意志的控制为目标。“震慑论”主张以令对手猝不及防的速度、运用压倒优势的军事力量、借助高新技术武器装备,选择那些最关键、最核心的部位与关节点作为打击或策反的重点,在短时间内以原子武器爆炸般的震慑效果和最小的伤亡代价,削弱对手的战斗能力和统治能力,影响其意志、看法和理解力,摧毁对手的斗志,达到冲突和危机的政治、战略和战役目标。②以突然、迅速的作战行动加速心理崩溃。凭借己方在行动与反应方面具有的速度、认知和能力优势,掌握敌方所有的情报和信息,对敌最重要的领域实施迅猛精确打击和毁伤,迅速、突然地掌握战场主动权,对敌造成强烈的心理震慑。③以高技术威吓和打击实施高强度心理杀伤。充分借助于侦察、控制、精确制导等武器装备,以居高临下的高压力、强震撼、覆盖式的心战攻势和态势,对敌造成有效的心理杀伤,使对手认识到绝望的局势和处境而被慑服。“震慑论”的威慑心理战思想,因为在伊拉克战争中被拉姆斯菲尔德以“拉氏战法”形式成功运用于战场而闻名,丰富发展了美军在信息化战争中心理战思想理论。它不再强调摧毁敌人的战争潜力,而是致力于摧毁和挫败对手的作战意志,迫使其接受己方的战略意图和作战目标。但这一理论过分依赖毁灭性武器的暴力压制和威慑效应,忽视了政治、经济、文化、宗教、民族历史传统和地缘战略等因素在大战略对抗中的影响和作用,从而对心理战长期累积效应的形成造成了一定的不利影响,存在严重缺陷,需要大心理战的系统协调与配合。

### 577 美军《联合心理作战纲要》中的心理战思想有哪些特点?

美军联合出版物 JP-3-53《联合心理作战纲要》,是遵照美参谋长联席会议主席的指令编写的,最早颁发于1996年7月,后于2001年和2003年两次修订。它主要阐述了运用军事心理作战资源来计划和实施心理作战的原则和方法,明确和各组织机构的心战职责,及支援联合作战的指导原则。它为作战指挥官和其他联合部队指挥官组织实施心理战提供了指导,是心理战行动和训练的基本准则,体现了美军心理战的最新理论成果。其突出特点:

①把军事心理作战纳入国家心理战行动的整体系统,强调不同领域心理战行动的同步协调。认为:“心理作战在美国政治、经济、军事与信息等广泛领域的活动起着重要作用”,“具有潜在战略影响的军事心理作战必须与国家级心理战行动相配合”;“和平时期美国的心理作战要求美国政府在国家层次上实现跨机构的高效协调统一”,“和平时期的心理作战计划应与美国大使的相应国家计划协调制定,为国家目标和政策提供支援,非战争军事行动期间与战争期间实施的心理作战行动也要为国家目标和政策提供支援”。在心理战机构设置上,“为便于协调监督联合心理作战计划或行动的筹划与实施,可以建立跨机构级别的委员会”,从国家心理战全局统筹协调各领域心理战行动,最大限度地达成共识与一致。在心理战职责区分上,规定和平时期的军事行动或武装冲突期间,国务院可对在某国家或地区使用的心理作战信息和主题做出限制,为跨机构海外心理战活动提供总体指导、协调和监督;中央情报局、美国新闻署、国际广播委员会、财政部、司法部,以及其他与军事心理作战有关的机构,有责任根据心理作战计划协调一致行动;美国防部长负有向政府机构和总统提出战略心理作战有关建议的职责,国防部副部长或助理国防部长有职责与国家安全委员会和其他美国政府机构协调心理作战政策、计划和方案。在心理战计划拟制上,心理作战计划人员应与美国其他机构达成协议,与国防部和非国防部机构、跨部门和跨机构的委员会或组织签订指挥安排协议、谅解备忘录和协议书,以使拟制的心理战计划得普遍认可和共同理解,在执行时有利于各方面贯彻落实并协调一致完成心理战任务。

②以美军心理作战行动为主导,同步协调多国部队心理战行动。认为:“任何心理作战活动都要取得同盟或联盟国以及中立国家的配合”,“当美国武装力量被纳入多国指挥体系时,和平时期的心理作战政策和战时行动应最大程度地实现协调和统一,以达成美国和多国的安全目标”。规定美参谋长联席会议主席负有“协调美国参与联军军事心理作战训练科目”的职责,地区作战指

挥官负有“促进联军和地区安全组织采取合作性心理作战政策”的职责,在各国司令部任职的美军指挥官负有“与相关的多国部队指挥官和东道国部队指挥官协调联合心理作战计划制定的事宜”的职责。“当美国心理作战资源配属多国组织机构时,它们通常与支援美国部队时担负同样的职能,相应的心理作战活动和心理作战力量协调与控制点,应该通过多国心理作战小组建立”,“保留实现美国独有目标的能力”。规定“战区通信设施必须有计划地将心理作战支援需求纳入保密的声音和数据网、卫星通信系统,使其有能力与多国和东道国的通信系统保持联络”,“心理作战自动化系统必须是一个可为多国用户提供心理作战计算机分析支援产品的联合系统”。在心理战后勤物资供应上,美军同参与心理战行动的多国部队之间应互通有无,协调支援。

③建立统一指挥控制机构,同步协调各军兵种心理战行动。美军各军种都具备使用建制资源制作和传播心理作战产品、支援美国对外政策目标的固有能力。为发挥各军兵种联合心理战整体资源的效能,美军在《纲要》中提出:一是

非战争军事行动		战争军事行动
不涉及动用武力或威胁动用武力的非战争军事行动	涉及动用武力或威胁动用武力的非战争军事行动	
<p>朝着有利于美国与多国部队的方向,改变特定目标群体的行为;</p> <p>在和平时期,支持美国国家政策、国家安全战略与国家军事战略要素的实现;</p> <p>支援地区性作战指挥官的地区安全战略目标;</p> <p>支援国家使团的目标;</p> <p>通过建立可靠的军事力量,鼓励东道国武装力量与民众间建立和谐的关系,提高东道国保护自己、对抗内部与外部暴乱,对抗恐怖主义(发起的和支持的)行动的能力。</p>	<p>为美国与多国的军事行动争取民众支持;</p> <p>争取和保持民众对美国和多国的政治体系(包括价值观念与政治基础)和政治、社会、经济方案的信任与支持;攻击敌对力量政治体系的可信性和合法性;</p> <p>敌方失败后,公布将要实施的有利的改革措施与方案;转变敌方武装力量及其支持者的忠诚态度,使其倒向友方;</p> <p>慑止敌对力量与群体采取有损美国和盟国利益、有损于友方军事行动实施的行动;促进敌对状态的中止,以减少双方的伤亡,减少附带损失,同时促进向敌对结束状态过渡。</p>	<p>解释美国的政治政策、目的和目标;</p> <p>唤起外国民众的主张或政治压力,支持或反对一项军事行动;对敌方战略、战术的制定施加影响;</p> <p>增大针对敌方实施的经济与其他非暴力制裁行动的效果;</p> <p>破坏对敌方领导层的信心;</p> <p>降低敌方士兵的士气和战斗效能;</p> <p>增强美国与多国战斗力的心理影响,支援军事欺骗行动和作战安全行动;反击敌方的心理作战行动。</p>



统一主题。成立单一的心理作战产品开发中心,心理作战的指挥控制权委托下发联合部队指挥官或军种指挥官,统一所有心理作战产品的主题和标志,并随着心理军事行动任务和性质的发展而改变。二是统一计划。美军认为,心理作战在战略和战役层次上对总司令的战略构想起着重要作用,心理作战计划作为整个联合作战计划的组成部分,对各军兵种具有权威的、严格的约束作用,故应在作战司令部级集中制定统一的心理作战计划。应尽早通过参谋长联席会议主席向助理国防部长申请初步的政策协调,以形成各军兵种相对满意和认可的心理战计划。规定,计划人员应预先确定实施计划所必需的心理战资源,并将提供心理战资源的任务细化分解到各军兵种,尔后列入作战计划“分阶段兵力部署数据”。三是统一指挥。美国特种作战司令部是目前各军兵种心理战行动的统一指挥协调机构,它对美国本土所有陆军和空军心理作战力量行使作战指挥权;在履行这些职责时,其司令与参谋长联席会议主席、各军种参谋长和作战指挥官进行协调,保证所有心理作战和支援需求得到充分关注。该司令还担负着“向参谋长联席会议主席、各军种参谋长和美国各级军事指挥官提供心理作战政策指导方面的建议以及有关心理作战事务、活动、任务和能力的情况”,“根据需要,为其他作战指挥官配属专业心理作战力量”,“向其他作战指挥官所属的心理作战力量提供战斗支援、战斗勤务支援和后勤保障,与各军种参谋长进行协调”等重要心理战职责。

④强调心理战与其他作战行动的同步协调。心理战对火力战、信息战、特种战和情报战等行动有着重要影响,把心理战与其他作战行动有机协调起来,对于提高联合作战效能非常关键。对此,《纲要》提出:一是规定各级军事指挥官都负有心理战职责。“在适当情况下,所有军事指挥官都应承担以下心理作战职责:将心理作战计划活动纳入各种类型军事行动的所有计划制定过程;在制定联合作战计划的过程中,考虑所有行动方案的心理影响和意义;让心理作战资源参与所有军事演习计划和实施的全过程。”通盘考虑、统筹安排,最大限度地实现联合作战意图。二是防止心理战信息干扰损害其他行动计划的执行。“心理作战计划人员从一开始就应参与各种类型计划的制定过程”,“必须与反情报计划、实施人员、军事欺骗计划人员、作战安全计划人员协调心理作战信息,以保证基本秘密得到保护,反情报行动免于泄露,并确保该信息能够促进情报行动、欺骗行动和心理作战计划的预期效果。”防止实战中因协调不力、计划不周而出现心理战信息把秘密作战方案泄露出去、与军事欺骗计划相冲突等问题,给作战行动带来难以弥补的损失。三是加强心理战与其他作战行动的协调和过程控制。美军非常强调作战过程的指挥控制和临机协调,要求从“计划中

心战”向“行动中心战”转变,使心理战行动自始至终与联合指挥官对战役过程的总体设想保持一致,与其他作战行动提出的心理战支援需求保持一致。提出“在指挥与控制战中,心理作战力量的目标是使心理作战行动与各种作战行动相互结合,协调实施,避免相互冲突。这样,联合部队指挥官就能够控制、集中并协调整体心理影响,在影响敌方指挥与控制系统,最终实现美国的目的与目标方面取得最佳效果。”《联合心理作战纲要》作为美军组织实施心理战的行动准则和法规性文献,其联合心理战思想主要是通过一项项具体化的行动准则体现的;它关于联合心理作战的指导思想、实施原则等都是在吸纳了美军近期局部战争心理作战实践经验和教训中形成的,符合信息化条件下一体化联合作战的发展方面,对于其他国家心理战教育训练、力量建设和实战运用也具有一定借鉴价值。

#### 578 《第三次世界大战——信息心理战》中的心理战思想有哪些?

《第三次世界大战——信息心理战》是由俄罗斯两位学者弗拉基米尔·亚历山大罗维奇·利西奇金、列昂尼德·亚历山大罗维奇·谢列平对冷战中苏联悲惨失败的原因所进行的重要研究成果。它不同于一般意义上的军事心理战,而在从国家安全战略上、以特定信息为载体实施的战略心理战为研究对象。其心理战思想主要有:

①信息心理战以控制社会意识和公众舆论为目标。冷战在40多年的对抗中以苏联的失败而告终。其战败的最根本原因在于苏联执政党失去了社会意识控制力,而被一些个人心灵的改变、公众舆论导向性的偏失所引发的民众的大规模“麻醉”、“催眠”状态所摧毁。“心理战同对敌进行肉体打击的一般战争有本质区别,其实质在于,用对社会意识施加影响的方法控制人们,迫使其违背自身利益行事。”<sup>①</sup>心理战中主动进攻一方利用种种机会,在意识形态部门及权力机构中安插自己人,以控制和引导社会意识形态走向有利于己方面达成心理战目的。

②通过操纵大众传媒控制社会意识和驾驭公众思维内容。信息传播技术的发展可以使人们在全球范围内获取各种信息,但其质和量却受控于大众传播媒体所提供的信息服务。依靠媒体帝国所具有特殊影响力及其对社会舆论的驾驭力,制造世界话语体系和语境结构,精选相关信息,编造真假难辨的公众心

<sup>①</sup> [俄]弗拉基米尔·亚历山大罗维奇·利西奇金、列昂尼德·亚历山大罗维奇·谢列平著:《第三次世界大战——信息心理战》,社会科学文献出版社,2003年9月,第27页。

理信息,展开各种攻心宣传和渗透,通过控制和改变精英个体的主导因素,诱导人们对国家政治、经济、民族传统文化、价值观念等产生怀疑,导致其信念和信心的动摇,造成人们对世界的虚假认识而导入其规则系统之中,改变对象国的社会经济运行而坐享其成。

③以改变概念、符号体系的本质内涵而影响和改变对象的思想观念和价值判断。苏联意识形态专家在日常生活中以“超级爱国主义者”或“超级共产主义者”面目出现,常常通过给稳定的、过时的概念、口号等符号添加新内容,在公众的无意识接受中逐渐改变其原有的概念内涵,从而达到改变公众社会认同的目的。如,关于“民主”的概念,在苏联“民主”中指“人民当家作主”则被改变“成了有钱人的权力,钱袋的权力”<sup>①</sup>;“左派”的概念则从传统的主张限制资本权力和发展国有化被“右派”颠倒过来,成了主张非国有化和捍卫资本权力的内涵;“垄断”的概念由掠夺人民的垄断寡头变成了“统一的动力系统、铁路系统、天然气系统”、并使人们得出“必须解散它们”<sup>②</sup>的结论;“原始积累”的概念则用骗子和小偷泛滥来代替“大规模巧取豪夺及贪赃受贿”,等等。“这种施加全球规模信息影响的关键因素,是最大限制地利用现有概念(符号)体系。关键的地方不在于所替换的符号本身,而在于它内在含义的改变——内涵概念的改变。”<sup>③</sup>人们在使用被改变的概念思维时,实质就已经处于外力的操纵之下,“你的敌人似乎钻进了你的体内,用宗教语言讲,就是你已魔鬼附体,把你观念的全部实质都改变了。”<sup>④</sup>。《第三次世界大战——信息心理战》警示人们:心理战已经成为信息时代无时不在、无处不有的对抗方式,必须认清“心理战信息”影响力的本质、技巧及其可能造成的严重后果,培植心理适应性和应变性力量,防止陷入国破民弱悲剧重演。

#### 579 外军心理战指挥机构有什么特点?

①层次分明。外军心理战指挥机构是适应各层次心理战任务要求而设置的。其任务一般有三个层次:一是战略层次。即国家心理战,主要目的是为了实现在国家总体战略目标。二是战役层次。即战区心理战,主要是支援战区军事行动等。三是战术层次。主要是由心理战支援营、连或小分队具体实施,以支援军事战术行动。与三个层次的心理战任务相匹配,一般设立三个层次的心理

① 同上,第431页

② 同上,第43页

③ 同上,第45页

④ 同上



战指挥机构。如美军心理战指挥机构分为三个层次,高层机构包括心理战委员会(由总统心理战顾问、国防部参谋长联席会议心理战局、国防部心理战理事会和兵种参谋部心理战处组成,具体进行心理战战略决策和宏观指挥)、国际交流署(负责直接与国防部在国家一级和联合司令部一级互相交换联络人员,并相互配合,策划对某一国家或地区实施心理战)等;中层机构由联合司令部、战区司令部(或特种作战司令部)和心理战部队相关人员组成,具体对心理战战役层次任务进行指挥和控制。下层机构由心理战营、连的指挥人员组成,负责战术心理战组织实施。其他国家军队的心理战指挥机构基本也分三层设置,与美军心理战指挥机构的区别在于高层机构组成部门或人员不同,如,德军由国防军事总监察长负责心理战,以其为中心组成心理战指挥机构;日军在其总部设有心理战委员会,作为心理战指挥的最高机构。层次分明的指挥机构,职责清楚,有利于各司其职、便于心理战的组织实施,基本与各国军队编制配套,便于支援部队作战和指挥控制,避免了指挥上的漏洞和错位。

②决策相对独立。心理作战专业性强的特点,要求指挥决策具有相对的独立性。虽然外军高、中、低三层指挥机构在作战行动协同上都对同级军事指挥机构负责,但同时心理作战指挥的相对独立性是存在的,主要表现:一是高层机构在对上负责的前提下,集思广益、独立地完成战略决策、宏观调控等心理战指挥任务。美军心理战高层指挥机构中的人员组成充分代表战略决策、宏观调控时的意见,在会议决策时,其成员可以各抒己见,集思广益,形成共识,做出决策。二是中层机构在为同级军事指挥机构指挥的军事行动提供支援的过程中相对独立地进行指挥。当然这种指挥独立是相对的,它必然要受到同级军事指挥机构的指导和影响,服从服务于战略和总体作战要求。需要特别说明的是:配属于战区司令部用于执行支援任务的心理战部队在受战区司令部指挥的同时,也要受心理战支援部队本身指挥机关的指挥,这两种指挥都是相对独立的,后者服从于前者,它们在指挥任务划分上是有明确界限的。指挥机构指挥决策相对独立的优势在于将支援配合军事行动、达成战争目的的要求与相对自主地进行指挥结合起来,避免交叉指挥或指挥责任不明,防止指挥失误。

③成员专业化。目前,美国陆军编有1个现役心理战群即第4心理作战群和3个预备役心理作战群,其成员包括心理战研究专家、语言专家、计算机专业人才、新闻报道人才等专门人才。很多心理战军官除掌握基本心理战技能外,大多有“绝活”。他们中的大多数具有硕士或博士学位。领导这样一支具有高学历、高智商和高技能的专业化心理战部队的各级指挥机构成员也是专业人才、专家。另外,心理战之所以能起到作战效应,是与包括心理战专业知识在内

的其他专业知识密切相关,心理战是一门融百科于一体的综合性斗争艺术,需要指挥机构成员多门类知识作为基垫,具有一专多能的指挥素质。目前,世界各国各级心理战指挥机构成员有两个主要来源:一是下层心理战部队从事心理战研究与实践的人才。他们有的毕业于心理战学校或研究机构,有的是心理学专业毕业生征召入伍,经过实践(实战)锻炼,成为专家型人才,具备心理战指挥素质。二是改行而来。他们虽然没有经过系统的院校心理战专业培训,也没有过多的心理战实战经验,但是,他们大多经过实战淬炼,或者曾在相关领域如军事外交、情报部门工作过,具有一定的心理战思维能力和指挥才能。

### 580 美军心理战指挥机构现状如何?

美军心理战指挥机构分三个层次:

①战略层次指挥机构。一是参谋长联席会议。参谋长联席会议在作战指挥系统中是各联合司令部和特种司令部的咨询和参谋机构。下设心理战委员会,由总统心理战顾问、参谋长联席会议及各军种官员组成,具体负责心理战政策的制定,指导心理战实施。在参谋长联席会议的领导下,处于紧急情况或战争时配属给战区集团军或军的美国陆军心理战作战部队,归联合司令部指挥,或向该司令部提供支援。参谋长联席会议和联合司令部有权派出陆军心理作战部队支援其他军事机构或民事机构。二是陆军部。负责支援一般战争、有限战争、冷对抗,以及外国内战,由作战副参谋长领导心理作战。它拥有心理战参谋人员、心理战部队、顾问人员及心理战装备,通过指挥这些要素来实施有效的心理战。三是海军部。海军部虽然没有在编的心理战部队,但它可以利用其常规部队和装备实施心理战,与陆军部有同样的指挥心理战的能力和权限。四是美国新闻署。成立于1953年,负责向国外提供和传播有关美国、美国人民,以及美国政策信息,通过报纸、网络、无线电、电影及其在国外的新闻中心和人员进行宣传,是美国政府的对外宣传报道部门,战时执行部分心理战宣传任务。五是国际交流署。成立于1978年4月1日,是统一美国新闻署和国务院文化教育事务局的工作机构。国际交流署与国防部尤其是与该部负责公共事务和国际安全事务领导人的办公室在工作上配合紧密。根据协议,国际交流署与国防部在国家一级和联合司令部一级互相交换联络人员。国际交流署负责对国防领域的海外公开声明和行动及其产生的影响提供空间,并直接与国防部和海外各主要司令部进行配合,以更好地支持美国政策。

附:美国心理战战略层次指挥机构运行图(图11-1a)

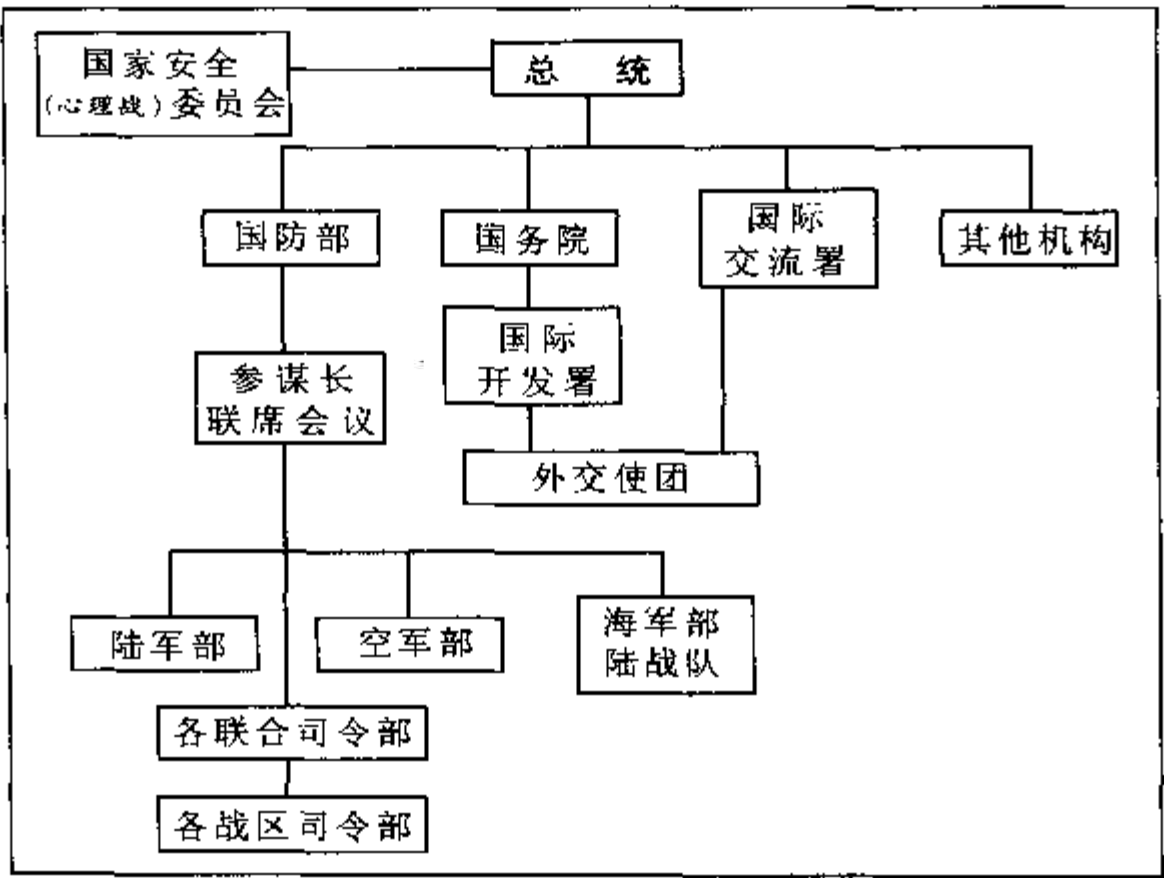


图 11-1a 美国心理战战略层次指挥机构运行图

美国心理战战略层次指挥机构运行图(图 11-1b)

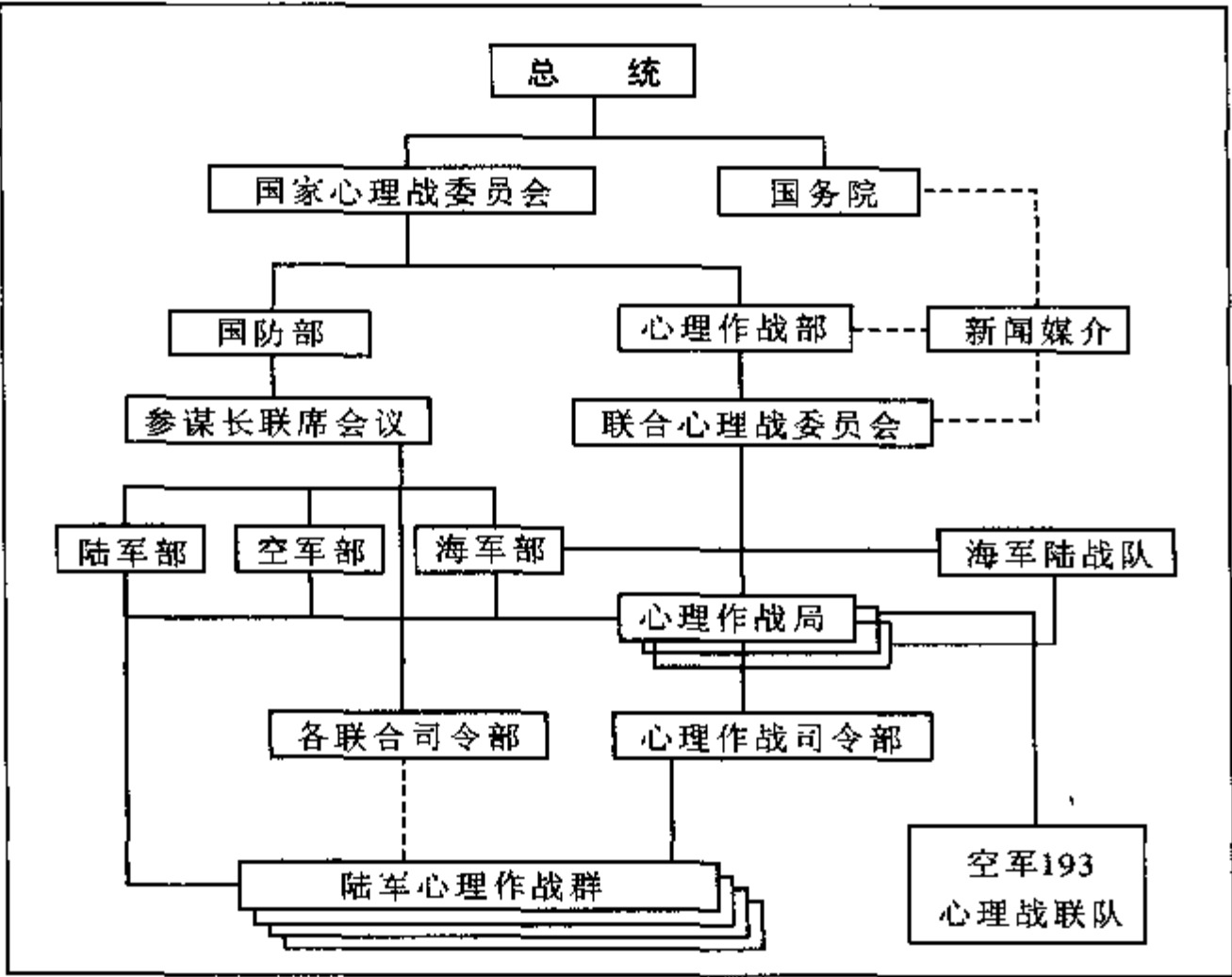


图 11-1b 美国心理战战略层次指挥机构运行图



②战役层次指挥机构。主要是指心理作战群、营配属给战区司令部和特种作战司令部执行心理战支援任务时的指挥机构。战役层次指挥机构是由战区司令部、特种作战司令部和心理战部队有关人员组成的临时性心理战指挥机构。它与心理战部队本身固有编制的指挥机构是相区别的,前者是联合作战的产物,后者主要用于自身的作战运行。心理作战群、营、连是配属给战区、集团军或相当于军的编制、师或相当于师的编制、独立团或特遣部队、军事顾问团或外交使团,有其较为固定的编制体制及指挥体系。一般执行战役任务的心理战部队编制是地区支援营,按地区定向设置,以便熟悉作战地区的情况:第1地区支援营负责支援南方司令部与联合部队司令部所辖作战地区;第6地区支援营负责支援欧洲司令部所辖作战地区;第8地区支援营负责支援太平洋司令部与中央司令部所辖作战地区;第9心理战支援营负责为心理战提供各种战术器材和装备,如,扬声器、广播器材、特种直升机及车辆等。当一个心理作战群配属给某战区时,其任务通常是向该战区提供心理作战支援。

美军一个战区的心理作战支援示意图(图11-2):

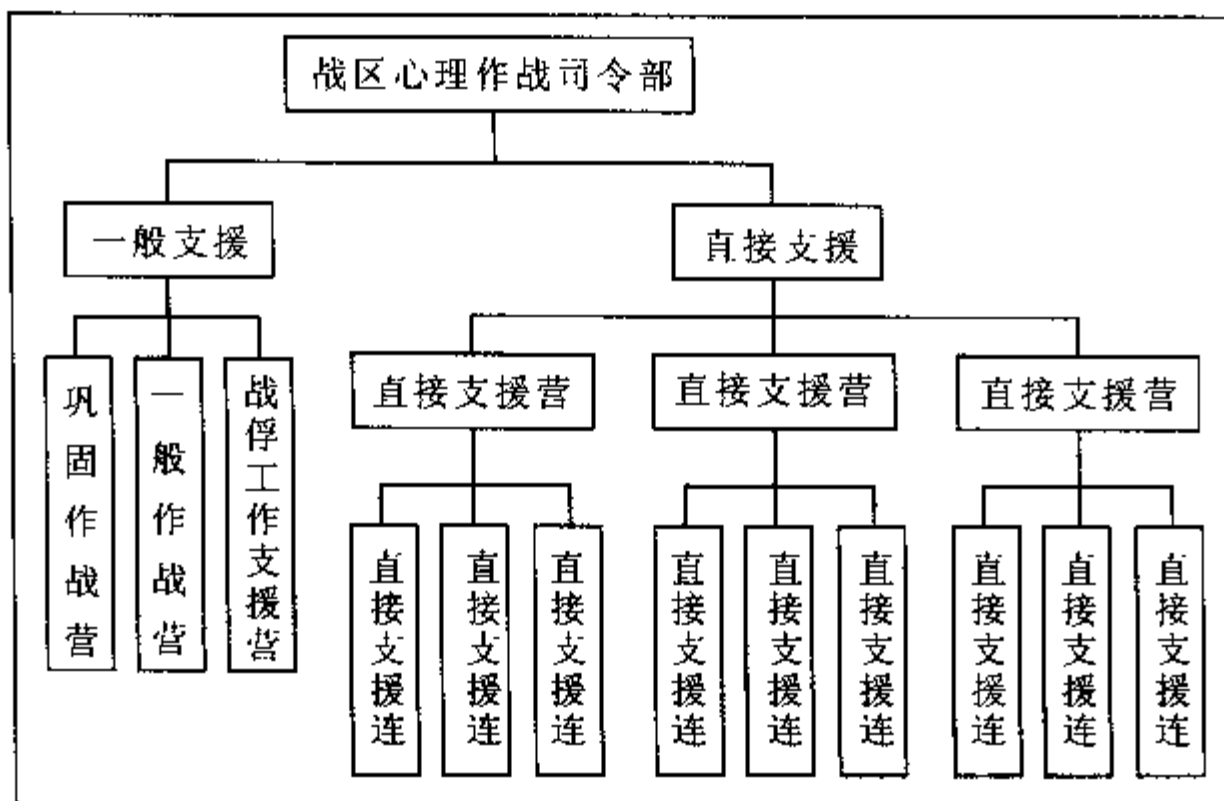


图 11—2 美军一个战区的心理作战支援示意图

群司令部、指挥组是最高一级心理作战司令部和最大的控制机构。它由参谋部和后勤保障分队组成。群司令部指挥组指挥和控制 2~5 个心理作战营,并向所辖各营提供一定的行政管理和后勤支援。如有两个以上的心理作战营配属给战区集团军或联合司令部时,配有适当作战分队的指挥所通常也配属给战区集团军或联合司令部。

美军心理战群司令部、指挥组示意图(图 11-3):

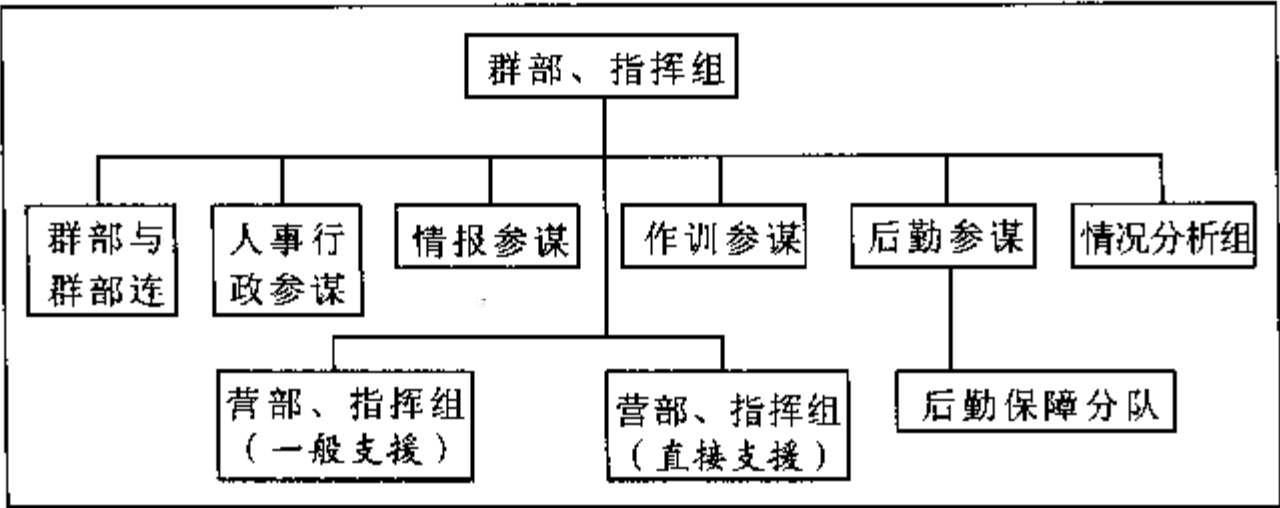


图 11—3 美军心理战群司令部、指挥组示意图

营部及指挥组,配属一定的分队,可以支援各种类型的军事作战,心理作战营可以为下列单位(联合司令部或下属联合司令部的主要部队、独立军或相当于军的编制、独立师或相当于师的编制、宪兵战俘司令部、其他有需求的部队)执行一般支援或直接支援任务。

美军心理作战一般支援营的编制示意图(图 11-4):

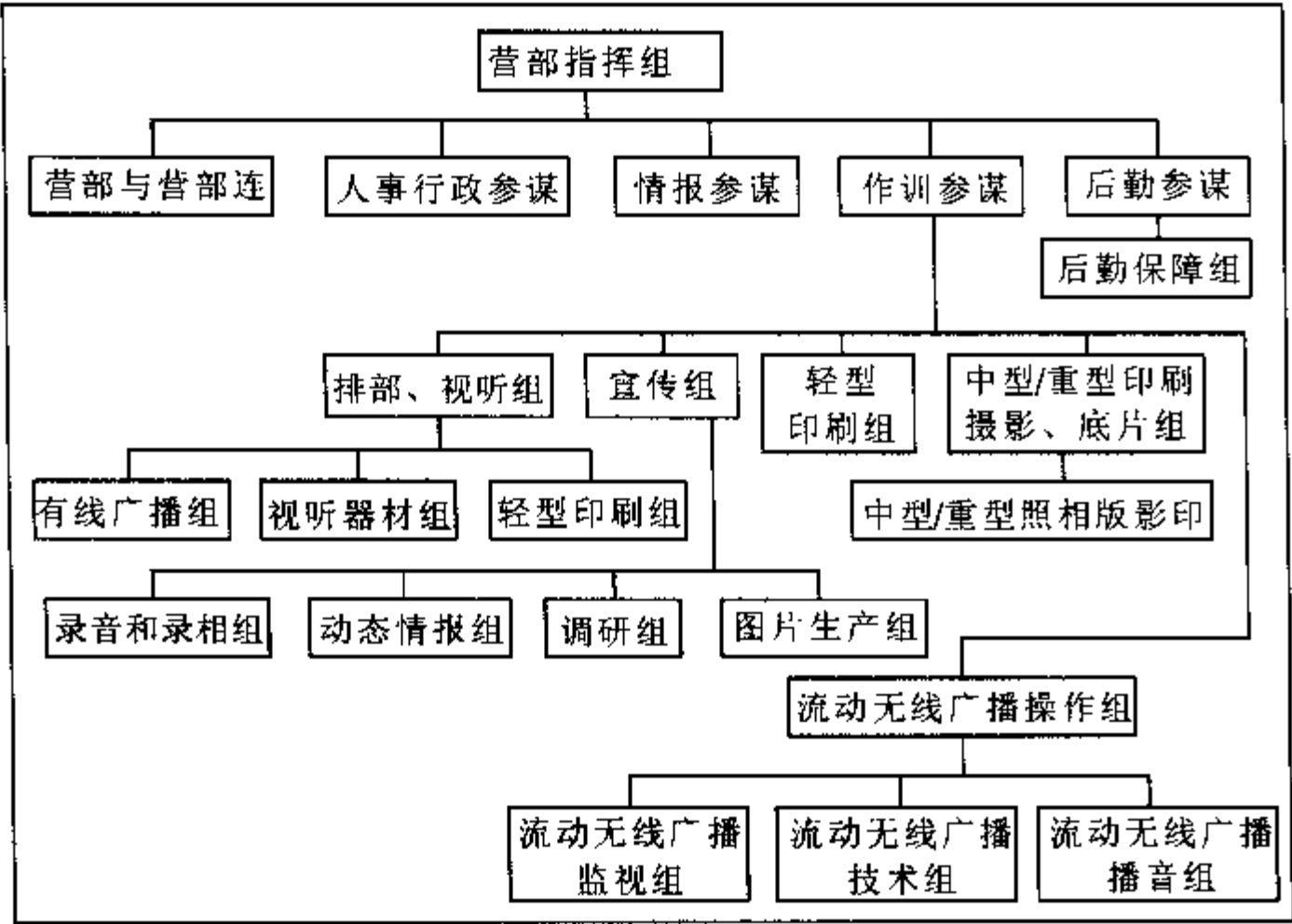


图 11—4 美军心理作战一般支援营的编制示意图

美军心理作战直接支援营的编制示意图(图 11-5):

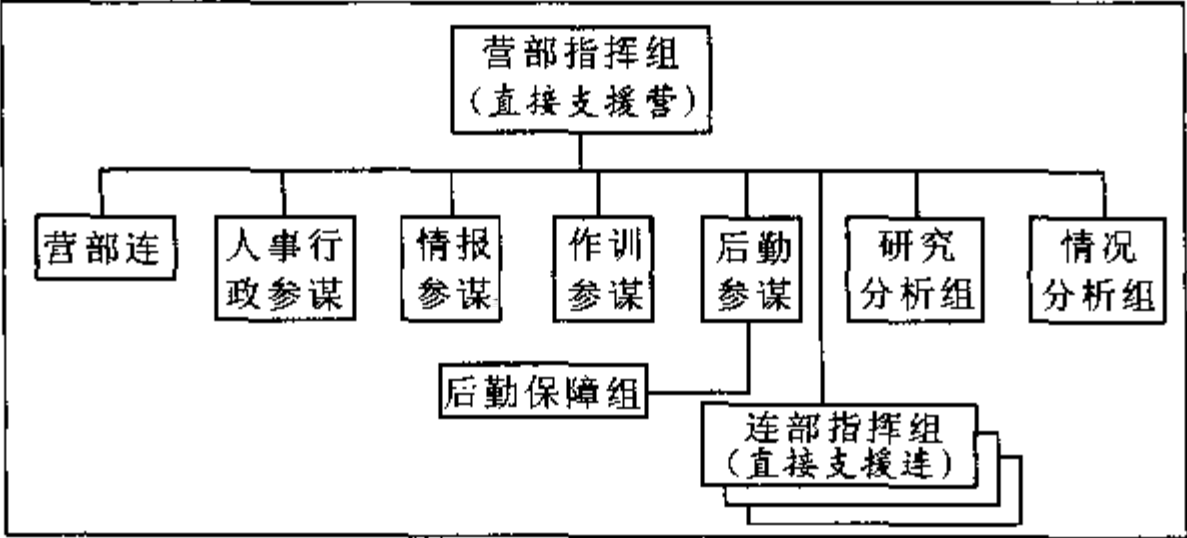


图 11—5 美军心理作战直接支援营的编制示意图

美军心理作战战俘工作支援营的编制示意图(图 11-6):

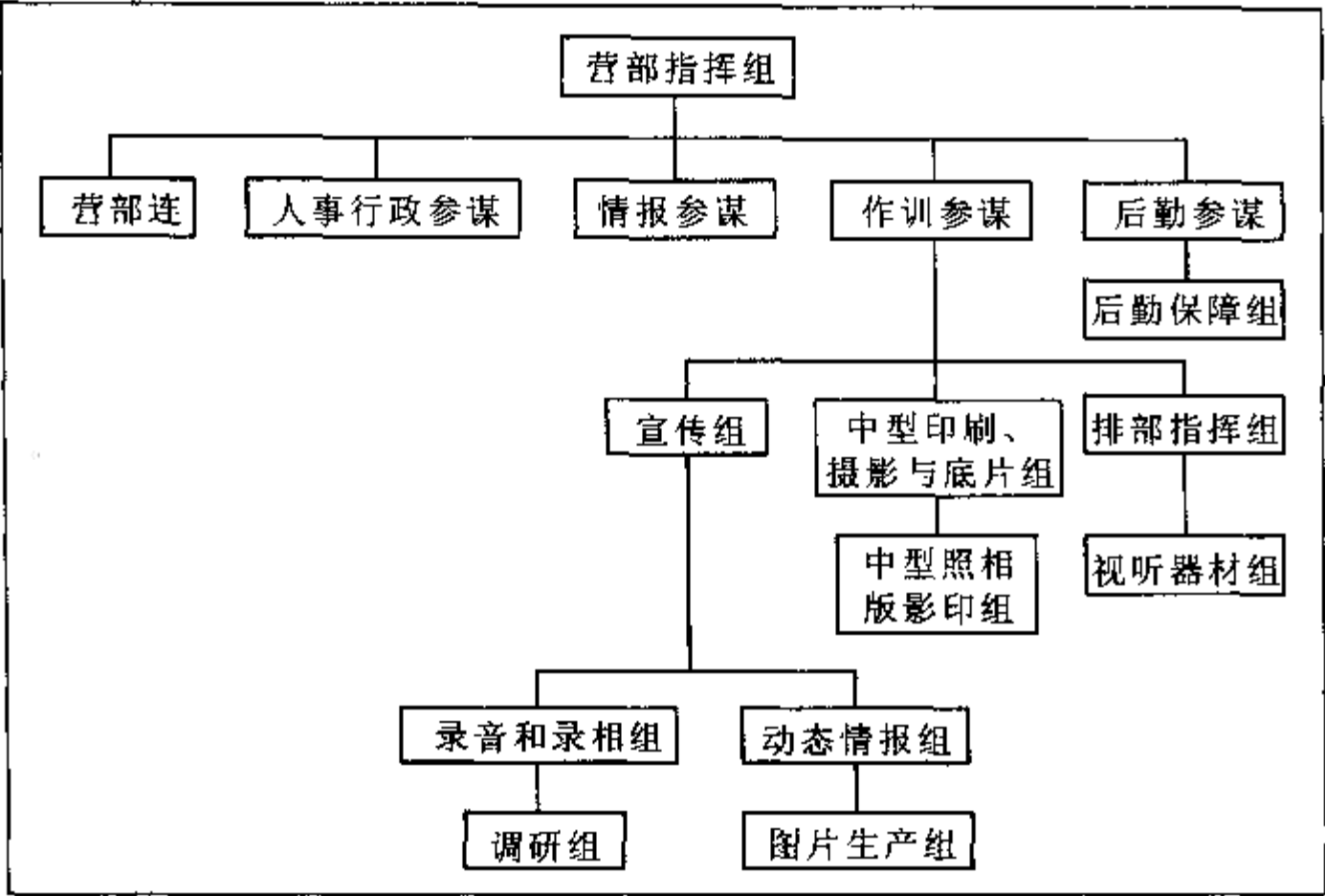


图 11—6 美军心理作战战俘工作支援营的编制示意图



美军心理作战巩固作战营的编制示意图(图 11-7):

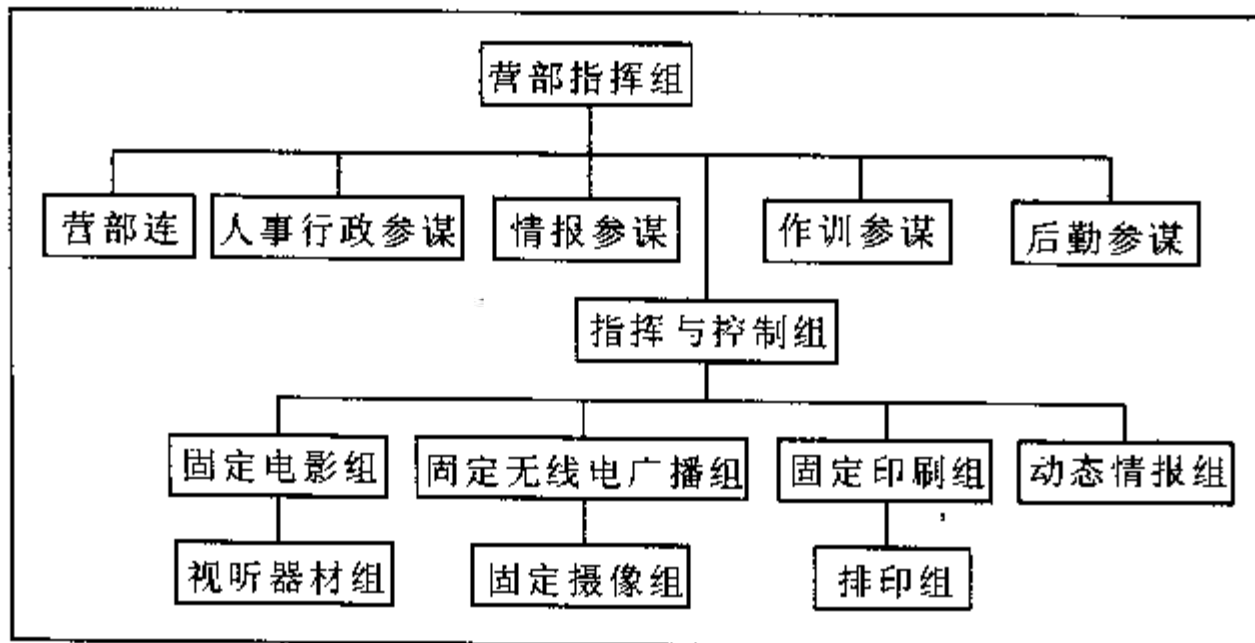


图 11-7 美军心理作战巩固作战营的编制示意图

美军心理作战直接支援连编制示意图(图 11-8):

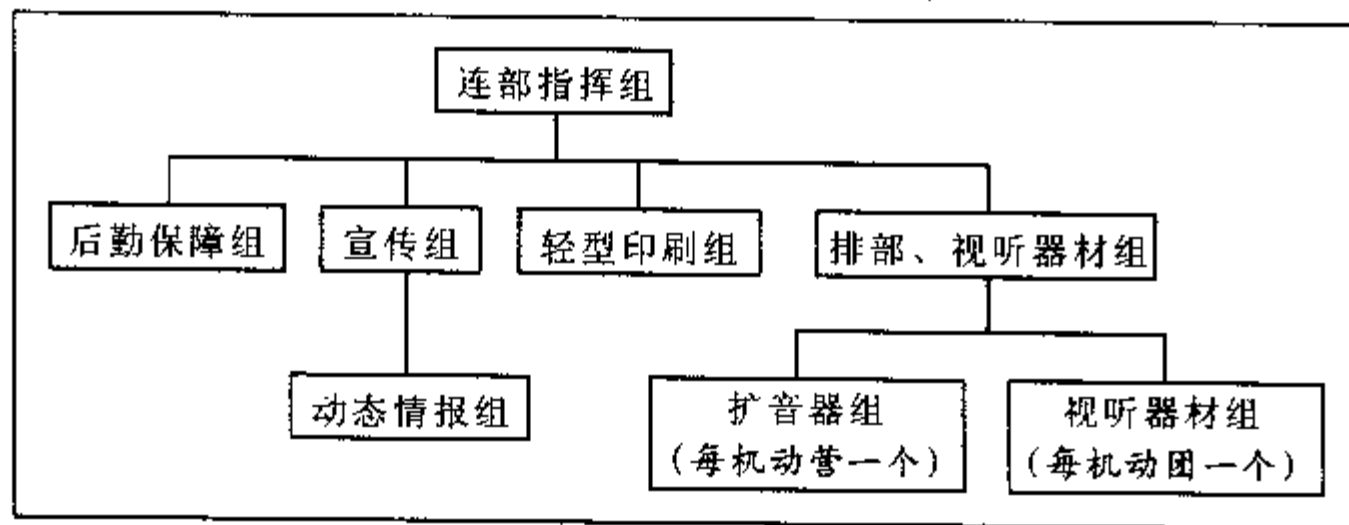


图 11-8 美军心理作战直接支援连编制示意图

③战术层次指挥机构。主要指心理作战营、连、小组执行心理战战术任务时的指挥机构,即心理作战营、连、小组本身所固有编制的指挥机构,通常为营部指挥组或连部指挥组,有时也临时组成指挥机构,主要是吸收受支援部队的指挥人员或相关人员参加,共同指挥心理作战,完成战术任务。

#### 581 其他国家军队心理战指挥机构现状如何?

其他国家军队心理战指挥机构都或多或少地借鉴美军心理战指挥机构编制体制,与美军有众多相似之处,只不过在名称上有些区别。德军把心理战分为战略性、团结性和战术性的心理战 3 种。从总部到各军种都有心理战指挥机

构,德军武装力量最高参谋部设有心理战委员会,由联邦副总监担任总指挥,负责指导和协调心理战的组织指挥和实施;德军的战役层与战术层心理战指挥机构主要由各军区、各军负责心理战作战指挥的有关人员组成,统辖指挥所属心理战连实施心理战。日本自卫队在总部设有心理战委员会,主要制定心理战对敌政策,战略要点等,实施国家心理战和军事心理战;心理战专业部队,一般负责心理战的具体组织实施。越军的心理战由越军总政治部敌运局负责组织实施,军区、军种和野战军政治部均设有敌运处。朝军的心理战是在朝鲜劳动党总书记统一领导下的对外、对内和对韩心理战机构组成,其总政治局下辖的敌工部具体负责军队的心理战工作,敌工部作为对韩心理战主要部门,内设前线指导部、广播指导部、训练指导部、组织计划部、资料搜集部和通讯部等心理战部门。瑞典专门成立了国家心理防务计划委员会。英军设有“最高统帅部攻防战处”和“军事宣传局”。

#### 582 外军心理战指挥机构的发展趋势是怎样的?

①指挥体系扁平化。指挥体系扁平化趋势是指为了提高军事指挥效益、避免指挥失误、防止贻误战机,减少指挥层次和机构设置而使指挥层次呈现出扁平化状态的动向。从近几年发生的信息化战争来看,作战发起突然,战场情况瞬息万变,战争节奏明显加快,这些情况必然要求指挥机构的指挥高效化。心理战作为一种基本作战样式也不例外,获得优胜权、快速反应、争取先机主动,都是心理战指挥机构体系必须把握的基本关注点,这是外军心理战指挥体系扁平化趋势实现的重要依据。心理战指挥体系扁平化可以有效地防止多重指挥,便于决策,控制协调和信息反馈,对心理战攻防变化做出快速反应。

②指挥方式自动化。一个军队指挥方式自动化水平标志着其军队的现代化水平。因此,指挥方式自动化是各国军队谋求的一个基本建军目标,这种竞争趋势加速了心理战指挥自动化的发展。以计算机技术、微电子技术、光纤通信技术、卫星侦察监视和传播技术等为主要标志的高技术的发展,为指挥工具和手段的提升提供了技术可能。心理战本质上是以攻击性信息为武器的,它毁伤的是敌方的战斗意志和士气,因此,信息的获取、制作、传输都需要现代科技特别是计算机技术作支撑。而在未来心理战中,指挥控制战、网络中心战和作战指挥渗透在一起,它们的发生近似于实时,有时甚至同步实施,现代化的自动化指挥系统是“幕后的支持者”。外军心理战指挥自动化主要体现在三个方面:其一,将心理作战经验和心理战基本理论知识以数字化形式存储于程序中,计算机依据具体任务要求,调用信息存储,提出作战决策意见,为进行实战决策

提供信息支持服务。其二,心理战实时指挥自动化,即通过自动化指挥系统发布作战命令、反馈信息、实时监控、组织协调。其三,与其他指挥自动化系统的自主性联通,达到作战信息资源的共享,作战指挥协调支援等目标。

③指挥机构决策战略化。现代战争实践表明,战争中战略、战役和战术之间的明显界限被打破,取而代之的是日益模糊、处于交叉的一种状态。外军心理战战术行动往往具有战略性,是战略决策的具体体现,各级指挥活动“牵一发而动全局”的情况越来越明显。在战争形态不断信息化的发展中,心理战指挥决策战略性明显呈发展延伸状态。战争实践表明,未来心理战的主体部分是战略心理战,战术心理战将减少,且战术行动的战略空前增强,这必然会引起各级心理战指挥决策的战略提升,慎重决策成为必然,任何一次因轻视心理战指挥决策战略性而导致的心理战战术行动失败都会直接影响整个心理战任务的进一步实施。外军心理战指挥决策的战略要求各级指挥决策,特别是战术层次的指挥决策应该与该国对敌斗争的主旨精神,以及心理战战略决策主题相吻合。

④指挥人才素质复合化。未来战争指挥将不再是“手工作业”,一支笔、一张地图式的指挥决策方式将被现代化、知识化、信息化和智能化的指挥方式所替代,指挥决策人员面对的是复杂的脑力劳动和精密的技术操作,这种情况需要心理战指挥人才具有复合型素质;他不仅必须是谋略家、心理战专家,知晓天文地理、社会人文、历史文化、民族传统,还必须懂得政治、经济、军事、文化、科技和宗教等相关知识,是计算机专家、技术保障专家。指挥人才素质的复合化将成为战争必然,单一谋略型人才或单一技术性人才将“禅让”,取而代之的是复合型高素质作战指挥人才,他们是未来心理战指挥机构成员的主角。指挥人才素质复合化趋势要求通过院校专门培养具有丰富心理战知识、娴熟的专业技能、高超的谋略和卓越的指挥艺术的素质复合人才,以适应未来战争心理战的需要。此外,外军所采取的岗位轮换制度等强化实践,使心理战指挥人才以较短的时间在其他某一特定岗位上获得更多的“一技之长”,是有助于心理战指挥人才复合素质培养的。

### 583 美军是怎样加强心理战信息网络建设的?

信息化战争中的心理战是以信息作为武器的,因此,需要加强心理战信息的研究、设计和准备工作,建立心理战信息资源自动化管理系统。美国在这方面做了大量工作,针对以往存在的情报信息分散、传播范围受限、计划与部署所需要时间过长等缺陷,建立了国家级的心理战信息资源自动化管理系统,即



C<sup>4</sup>IKSR 系统,集心理战信息采集、分析、设计、评估、决策于一体,并形成了针对不同对手、不同冲突背景的心理战预案信息体系。因而,伊拉克战争前后,美国能通过心理战信息资源自动化管理系统,快速、有效、全程地支援心理战行动。

#### 584 美军心理战装备器材建设情况如何?

心理战装备器材是进行心理作战的“硬件”,是心理战理论应用于作战实践的重要物质基础。心理战装备器材按所占空间大小,可以分为大型、中型和小型3类。

①大型装备器材。一是 EC-130 系列广播电视飞机。现役中的 EC-130 系列广播电视飞机或多或少存在着不同,其中最典型的是 EC-130E“独翔机”,绰号“铆钉骑士”(River Rifer),它是美军心理战的“杀手锏”,现装有7架,隶属空军国民警卫队第193特种联队。该机心理战任务系统主要包括广播电视、通信和自卫三个分系统。广播电视分系统是核心,能够全天候进行电视和无线电广播,可为美国战区指挥官和其他指挥官提供心理作战支援。一架飞机有13名机组人员,主要是正、副驾驶员,领航员,空中通信员,任务指挥员,广播资料加载员,节目编辑人员,5名系统操作员及1名语言专家。必要时,机组人员可扩展至19人。机上安装了各种广播设备,总重量达13.6吨。机舱两侧布置有操作员控制台,安装有各种制式的视频磁带机、光盘播放机及电视制式转换等仪器设备。主要广播设备有调幅广播分系统、调频广播分系统、电视广播分系统、接收/分析系统和发射/接收天线阵。中波调幅广播分系统主要是1台 MF-80 型10千瓦中波发射机,覆盖450千赫至2兆赫频段,进行中波调幅广播。短波调幅广播分系统主要是1台 HF-80 型10千瓦短波发射机,覆盖2至30兆赫频段,进行短波调幅广播。广播的内容可以是各种磁带、光盘提供的消息,或者是机上现场播音。调频/电视广播分系统是30兆赫至1000兆赫调频/电视广播设备,由6台1000瓦调频发射机组成,能够覆盖民用调频广播频段、各个电视频道、超短波军用通信频段,以及某些导航设备的频率。电视广播分系统由基带/低电平信号源、激励设备(即上述调频/电视广播分系统)和1部 TV-80 型10千瓦发射机组成。TV-80 型发射机工作在3个既定频段(分别覆盖2至6、7至13、14至78TV频道)中的一个频段上,输出的电视信号可以是 NTSC、PAL 或 SECAM 制式彩色电视广播,也可以是各种制式的黑白电视广播。接收/分析分系统由450千赫至1100兆赫频段接收机和一些信号分析设备组成,主要用于对广播信号进行分析。广播资料的介质种类很多,包括视频磁带、光盘、盒式录像带、卷轴磁带和压缩磁带。这种心理战飞机曾在海地、巴拿马、

南斯拉夫、阿富汗和伊拉克等战争行动中执行过心理作战任务。科索沃战争中,该型号心理战飞机在南联盟上空用南国家电台和电视台的频率进行心理战宣传。在阿富汗战争中,该型号心理战飞机以美国本土文化节目和第4心理作战群自制节目为播送内容执行心理战宣传任务。伊拉克战争中,美军利用该飞机上的电视节目制作转播系统,开办了“奔向自由”电视栏目,每天播放美心理战专家精心制作的电视节目,拓展了该机的心理战功能。J型飞机是该种机型的最新机号,系统操作员可以用触摸屏技术随时插播新的信息和音乐,原来必须用手动方式调换预先录制好的节目,现在这些节目以硬盘、光盘或MP3的形式存储起来,新系统可随时调用,实现即播即用。EC-130系列广播电视飞机将在原来的技术基础上有更大的改进,以适应未来战争形态的变化。二是无人驾驶心理战宣传飞机。无人驾驶心理战宣传飞机还没有真正运用到实战中,仍然处于实验阶段,但它良好的性能、无人驾驶的优点终究会在心理战舞台上大显身手。这种飞机主要用于广播宣传和投撒传单,它有灵敏的传感系统,可由机器人操纵,会识别目标,能自我保护,自动返回。有一种叫“食肉动物”的无人驾驶飞机的续航能力为24小时,已在阿富汗战争中得到试验性运用。无人驾驶心理战飞机的优缺点会在实战中逐步得到验证。三是MC-130、HC-130、A-6、F-16、C-5、C-130、UH-1直升机等用于投撒传单的大型飞机。这些飞机的性能很适宜心理战宣传,如投撒传单、运送心理战物资等。目前,在美军对外历次战争中,多次使用上述型号飞机进行心理作战。1991年,海湾战争期间,美军在科威特战区总共投掷了3种不同内容的2900万份传单;2003年3月19日,美军为“倒萨”在伊拉克地区1天就投掷了140万份传单,主要是用上述飞机中的某些机型进行投送。作战中具体使用什么型号的运输机来进行心理战传单投撒或空投食品、医药等人道主义物品,一般是以战争需要而定。

②中型装备器材。一是无线电广播设备。如单兵便携式移动广播站。该设备广播距离为225米,使用录制好的磁带或麦克风。常被突前部队用来向敌军喊话、劝降。此外,美军还将广播设备安装在越野吉普车的底盘上,制成车载广播站,广播距离1.2~1.8千米,电源为汽车用蓄电池或单独的蓄电池组,可连续广播6小时。除了地面站,美军还有直升机搭载设备的空中广播站,通常广播距离为3.2~4.8千米,基本能够满足前线部队的需求。而5千瓦广播电台的作用则更大。这种广播电台功率大,发射距离远,信道广,便于机动,曾多次在战争中亮相,受到好评。现在5千瓦广播电台主要装备在第4心理作战群,是第4心理作战群的拳头装备,它需要多个播音人员和编辑人员来运作。该型广播电台主要用于战役、战术层次作战行动的心理战支援。未来战争中,

它将与心理战广播电视飞机并肩作战。二是重型印刷系统。重型印刷系统的印刷速度为每小时 7000 份,这样的印刷速度基本适应了战场心理战的需要。它可以印刷彩色或黑白传单、宣传报纸。在各种印刷品中,传单仍然是历久不衰、打击力强劲的重要信息载体,美军在伊拉克战争中就形容它具有“蚂蚁搬家”式的策反作用,这种情况的存在必然要求重型印刷系统在印刷速度、质量上有较大的改进,以适应未来战争需要。三是全息投影设备。这种设备利用全息投影技术将载有心理战信息的影像投射到空中沙尘、烟雾等形成的投影屏上而产生对敌震慑、宣传的作用。1993 年 2 月 1 日,在索马里摩加迪沙以西约 15 千米,美军第 4 心理作战群就利用空中的沙尘作为投影屏,运用全息投影技术投射出一座高约 150 米的耶稣像,很多士兵看到这一情景都双手合掌,对之而拜,从而起到了极好的心理战效果。四是高清晰度录相机。高清晰度录相机是用来记录战场情况而备心理战宣传所用,这种录相机与一般的录相机有不同的特点,它能在不同的战场环境中拍摄出高质画面,以满足心理战对象的心理需要。五是宣传弹及发射装置。宣传弹主要用于战术心理战,其中以门罗式宣传弹、M-129E1/E2 宣传弹为代表。宣传弹一般由弹药、引信、弹体、弹尾、引火导线、电源、传单、图片等构成,适合地面战争对峙时的攻心。可由 B-52、F-16、F-18、A-6 等多种机型的作战飞机挂载投放。该弹装载传单后重量为 100 千克,可装载普通传单(新闻纸)6 至 8 万张,13×12 厘米的金箔压模传单 3 万张。炸弹被投射后,引信借助计时装置能在预定时间内引爆雷管,将 2 个部分分开,推掉尾翼并将炸弹内的传单抛撒出去。发射装置类似于炮火发射装置,它由炮筒、提把、齿轮机械升降器和两维锥头脚架构成,一般有车载式、便携式两种。另一最新型宣传弹是 PDU-5/B,已先后在阿富汗战争和伊拉克战争中使用,其中,伊战中使用该弹执行了 48 次投射任务,共投撒传单 3600 万张,占所投撒传单的总数近 90%。由于使用该型宣传弹,心理战人员和地勤人员能够高效准确地开展工作。未来战争中,地面战争仍然是一种必不可少的作战样式,因此,宣传弹及发射装置不仅不会退出战争舞台,而且会有较大的发展,将与其他传单运送方式一道在战争中发挥重要作用。六是无线电侦听设备。这种设备主要是截获有助于己方用于心理战的敌方信息,该装备等同于技侦设备,野战情况下可机动。敌方的战争心理现状及其军队内部变化是己方进行心理战的基础,无线电侦听设备是获取上述信息的基本渠道之一。无线电侦听设备主要由懂得对象国语言的专家或专业技术人员操作,这种设备一般安装在隐蔽、与敌国接近、能接收到较多信息的地方。此外,中型心理战设备还有大功率多色激光器、复印设备等。七是战场小电视台。这种小电视台由三部分组成:



信号接收系统;编辑、剪辑综合装置;电视广播综合系统。信号接收系统用于初步记录视听材料、截录国家电视节目和商业性电视节目。编辑、剪辑综合装置用于编排和剪辑搜集到的视听材料,制作电视节目。电视广播综合系统包括转播台和60米组合式天线。转播台功率50千瓦,全方位转播范围40千米,定向转播范围60千米。该综合系统能够用多个电视频道进行转播,一旦敌方电视信号被美军切入,观众们将没有其他选择。

③小型装备器材。一是气球空飘、水漂器材。气球空飘与水漂器材用于空投和水漂传单、劝降劝说性报纸或其他物资。气球空飘利用气球来传递宣传品。水漂器材一般是由塑料制成的饮水瓶、球状物、小船等形状物,便于在水上使用。无风时水漂的速度一般为1.1千米/小时,顺风时则更快。空飘与水漂器材主要用于对敌地面作战或海战使用。二是固定频率微型收音机。这种固定频率微型收音机只能在一个频道即己方发送心理战广播的频道上接收信息,它一般是通过空投来送达敌方官兵、民众手中的,其体积小,便于携带和藏匿。三是载有心理战宣传内容的录音带、录相带及光盘等音像制品。这些物品制作成本低,制作速度快,信息载量大,携带方便,效果显著。其主要用于心理战宣传,一般通过空投等方式来送达。四是高音喇叭。一般用于地面战、海战中的战场喊话,因其功率高,传送距离可达数千米,一般有车载式和机载式两种。未来战争中,仍然能得到广泛应用。五是噪声器。通过噪声器发出的干扰声音来干扰敌方电台、电视台的正常工作,以及敌方官兵的情绪,以达到迟滞敌方作战行动的目的。

#### 585 美军心理战人才建设状况是怎样的?

①人才现状。美军心理战人才资源从总体上讲是丰富的。心理战军官大多拥有硕士学位,受过较好的高等教育,具有较好的心理战理论基础,每年的定期训练和培训有助于他们的知识更新。另外,美军也很注重从国外网罗人才,特别是从可能成为美国作战对象国网罗人才。第4心理作战群共有语言专家400多名,能讲35种语言,心理战部队75%以上的士兵受过专门培训,他们精通新闻报道、计算机技术、无线电广播、通信联络、排版和印刷等技术,大多数士兵能使用第二、三种语言的简单用语。美军心理战指挥人才也很多,许多人多年从事心理战研究、实战,或多年在相关领域从业的专家,经验丰富,资历较深。

②人才培养。美军在1952年于北卡罗来纳州的布雷格堡成立的心理战中心,下辖一个心理战学校,其任务就是培训心理战专门人才,为心理战部队输送人才。他们注重受训人员的心理战理论知识学习、基本技能训练,并结合演练、

演习任务提高实际作战能力。另外,位于佛罗里达州的赫尔伯特·菲尔德空军特种作战学校,设有空军高级指挥官心理战训练班,也是培养美空军心理战人员的基地;在美军各指挥院校也设立了心理战专业,培养心理战人才,进行心理战人员的轮训等;美国防大学的信息资源管理学院培养的计算机及网络“战士”被编入心理战部队而实施网络心理战;现在美军每年都对心理战部队的指挥军官进行培训,这种方式提高了受训人员的心理战基础理论和实战水平。

#### 586 美军心理战部队的建设状况如何?

美军特种作战司令部统辖美军所有特种作战部队,其中包括心理战部队,陆、海、空都有自己的心理战部队,共计6.7万人。陆军编有3个心理作战群,即现役的第4心理作战群,后备役的第2、7心理作战群。第4心理作战群司令部设在北卡罗来纳州布拉雷格堡基地,下辖1个大队司令部、5个针对不同地区的心理战支援营、1个有编制宣传品和视听制品能力的战略传播连和1个心理战战略研究中心,共编有官兵1135人,文职59人。每个心理战营编有200人。后备役心理战群编制与现役心理战群相仿,其兵力约占全部心理战部队的80%,它们成为美军心理战部队的重要组成部分,可供陆军动员使用的心理战兵力大部分来自于后备役部队。第4心理作战群也是美陆军部队司令部后备役心理战部队的计划主管机构,负责协助制定战时动员计划和后备役心理战部队的训练。位于宾夕法尼亚州的空军国民警卫队第193特种作战大队,即193联队,是美军惟一具备空中广播宣传能力的部队;配备EC-130系列广播电视飞机,可通过空中电台和电视广播遂行心理战和其他任务。海军编有1个战术欺骗大队(驻太平洋地区),该大队装备有10万千瓦的无线电发射机等先进的视听设备。海军陆战队后备队有2个民事大队,可同时执行心理战任务。

#### 587 其他国家心理战部队的建设情况如何?

德军现有心理战部队总人数约3000人,直属陆军参谋部的有两个独立心理战防御营:第1营为无线电营,第2营的任务是印刷、散发传单。另外,属于各个军和本土防御军区的有9个心理防御连。德军心理战部队装备了各种现代化的宣传技术器材,如先进的移动式超短波电台和中波无线电台,可向敌军配置地域发射110mm宣传火箭弹的36管轻型火箭炮等。为了培养专业干部,德军还专门建有心理战防御学校。以色列国防军每个师都编有1个3~4人组成的战地心理战小组,以便指导部队的心理战训练,与部队官兵共同实施心理战。朝军军政治部设广播宣传科、对敌宣传科、瓦解敌军科、起义科、组织工作

科、对美韩工作科和战术研究科等,师政治部设敌工组、器材保障组和广播宣传队等。此外,意大利、土耳其、丹麦、荷兰、埃及、泰国等国家,也都组建了专业化的心理战部队。

### 588 外军心理战力量建设有哪些发展趋势?

①心理战装备器材将向智能化、便捷化和多功能化发展。所谓“智能化”是指配备有灵敏传感器、通信联络系统、小型计算机系统的心理战装备器材而显现出与常规心理战装备不同,具有一定“思维”能力的智能行动趋势。它是人脑的延伸,是科技进步的必然结果。计算机技术、芯片技术、传感器技术、信息技术的发展在为一些传统装备器材智能化改造提供了技术可能的同时,也在创造着全新的心理战装备器材。象跨国卫星广播电视、多频道有线电视、文字音像电子出版物、无人驾驶心理战宣传飞机、全息投影设备技术等引入提升了心理战装备器材的智能化水平。所谓“便捷化”是指心理战装备器材由于技术创新而达到小型化、可移动、可携带、可运输,便于实施心理战的趋势。例如,小型电台等器材的发展会加速心理战宣传手段便捷化。所谓“多功能化”是指同一件心理战装备器材能发挥更多功能的趋势。现代战争一般都是跨洲际作战或远距离作战,为了方便携带运输,多功能化装备器材会适应这种需要而脱颖而出,应用于战场。

②心理战人才建设将会进一步加强。近几场战争的实践表明,心理战对促成战争胜利的贡献价值在逐渐增大,适用心理战部队的范围、领域呈不断扩大的趋势,心理战在作战中地位的不断提商,要求心理战人才脱颖而出。同时,由于新的心理战装备器材配备给心理战部队的步伐加快,新的战术心理战方法要尽快形成战斗力,都要迫使原有的心理战人才得到“充电式”培训,因此,必须加快心理战专业培训机构和军队心理战专业院校对心理战人才的培养速度。由于这种需求,外军未来的心理战人才发展前景空前广阔。另外,丰富的国民教育资源也可为外军心理战所用,与心理战专业相近的部分高等院校培养的毕业生将可能充实到心理战部队中,以弥补心理战人才短缺状况。

### 589 外军,特别是美军的心理战教育训练的初期是怎样的?

外军对心理战教育训练高度重视,其教育训练的历史可以追溯到第一次世界大战后期,特别是第一次世界大战结束后,各国普遍开始进行开拓性心理战教育训练。美军 1945 年颁布了《实施心理战战役》M-33-5 条例,但当时由于心理战部队还没有真正出现,心理战教育训练还没有真正展开;直到 1950 年



秋,美军将陆军的战术情报分遣队改建为第1无线广播与传单连(美军正式组建的第一支心理战部队,后将其派往朝鲜战场,为第8集团军提供战斗宣传支援)。从此,美军的心理战教育训练才开始逐渐走上正规,由分散式训练转向正规化训练。外军心理战教育训练,一般按照基础训练→分类训练→重点训练→整体训练的思路进行。它基本上贯彻了循序渐进、由理论到实践、先易后难、普遍训练与重点训练相结合的训练原则。

### 590 美军心理战训练机制是怎样的?

心理战训练机制,是指用于规范心理战训练的总体框架结构和具体运行规则,主要包括心理战训练的组织领导、政策制度、基本程序、体制结构和评估标准等方面。美军心理战训练机制相对比较规范,具体表现为:①专门设置心理战训练组织领导机构。美军心理战训练组织领导机构主要包括训练领导机构和组织训练机构,其中,训练领导机构主要任务是统帅、组织心理战力量达成训练目标;组织训练机构主要负责培养心理战骨干人才,指导心理战部队训练和管理心理战训练基地的器材和设施。具体分3层:高层机构由国防部长心理战顾问、参谋长联席会议心理战训练局、国防部心理战理事会和各兵种参谋部心理战处组成。中层机构由训练与条令司令部、联合训练司令部和战区训练司令部的有关心理战训练部门组成;训练与条令司令部之下专门设有“联合心理战训练中心”,负责制订心理战训练政策,指导心理战训练的实施;各军种设有相应的机构,在联合司令部和战区司令部均设有心理战训练处。下层机构由心理战营连和心理战小组组成,统一组织和协调心理战训练的工作。②注重用条令条例规范心理战训练。美军特别注重从条令条例的角度将心理战训练制度化、规范化,制定了《心理战训练条令》,各军兵种也分别出台了《心理战》条令,对心理战训练的目标任务、程序方法、原则要求和相应保障都作了明确规定。美军联合参谋部颁布了第3-35号联合出版物《联合心理作战纲要》,要求各军种根据各自主要职能制定心理战行动条令。此后,相继颁发了包括联合和军种条令手册、多军种通用完成任务基本训练课目表、参谋长联席会议主席指令、国防部长指令等在内的多种文件,要求各军种将心理战行动作为完成任务所需的基本训练课目制定计划、开展训练、配置装备并组织实施。目前,美军心理战训练已被纳入联合训练的范围,按其《联合训练体制》有关规定,其心理战训练主要以《联合训练政策》(Joint Training Policy, JTP)、《联合训练总计划》(Joint Training Master Plan, JTMP)、《联合训练手册》(Joint Training Manual, JTM)、《通用联合任务表》(Universal Joint Task, UJTL)、《联合训练总计划表》(Joint Train-

ing Master Schedule, JTMS) 等政策文件为依据进行。③严格按程序实施心理战训练。美军心理战训练机制的突出特点是将心理战训练运作程序范式化,平时按程序严格施训,战时按程序严格施行。其心理战训练条令规定的心理战训练基本程序包括需求、计划、实施和评估四个阶段,每一阶段都有明确的要求。一是需求阶段。主要回答“我的部队必须具备什么样的能力?”指挥官须将军事战略解释成使命,再将使命转换成特定的任务,然后确定部队所担负使命任务的能力需求。军事战略和使命任务的确定,是以《联合战略能力计划》、《统一指挥计划》、国际公约所规定的义务和国家指挥当局的相关指令为依据的。在周密计划期间制定的各种作战计划为使命任务的分析提供了决策重点。这些计划包括行动计划、职能计划、构想计划、战区作战计划,也包括如何与战斗支援机构以及诸如非政府机构、私人志愿机构等外部组织协同行动的指导计划。二是计划阶段。其主要任务是要在上一阶段所确定的能力需求基础上制定一份综合计划,将军事战略与部队训练相结合。该计划在指挥官的指导下进一步确定当前训练需求,并依据联合条令和对所指定受训人员进行不同层次训练的要求,将这些训练需求转换成训练目标、确定训练方法、指定训练科目和确定训练资源,最终形成部队训练计划和机构训练计划。三是实施阶段。重点是准备、实施和测评作战指挥官确定的训练科目。按照“联合训练活动周期”的方法计划安排。它包括设计、计划、准备、实施、测评或汇报等5个步骤。四是评估阶段。指挥官根据所有训练科目的完成情况、实际作战行动和其他可用材料,对部队在训练方面所取得的进步及其完成使命任务的能力做出评估。④把院校教育与部队训练相衔接。美军军官的心理战课程,是为心理战大队的指挥与参谋军官以及陆军和联合司令部的其他参谋军官开设的,课时为6周,包括《社会与行为科学》、《心理战过程》、《心理战理论与运用》、《心理战的技术与程序》、《联合心理战计划的制订》和《心理战指挥作业》等。其目的是使受训者成为军、师级指挥机构的心理战专家,并能在最高联合指挥机构计划与实施作战时负责心理战的计划与实施。联合参谋计划人员的心理战课程,目的是使学员学会如何协调心理战行动或使用心理战设施,以支援各军种在平时、危机时和战时的联合心理战行动。训练基地负责基本军事专业技能、13种特种专业技能、12种外国语言,以及机降、伞降、水上渗透和野战生存等训练。⑤制定心理战训练评估标准体系(详见第596. 美军心理战训练的评估标准主要有哪些?)。美军针对战略级、战役级和战术级的心理战训练分别制定三级训练标准,并对各级所实施的纵深作战、近距离作战和后方作战中的心理战训练提出明确要求。除以上常规作战心理战训练评估标准外,美军还依据反叛乱行动、

维和行动、处理应急事件、反恐怖主义行动等低强度冲突的各自特点,分别制定了相应的心理战训练评估标准。

### 591 美军心理战的相关政策法规教育主要有哪些?

美国陆军第 FM33-1 号野战条令《心理战》认为:“所有心理战必须有可靠的法律依据以及重要的政治含义。心理战的成功与否取决于怎样把它们付诸实施和别人怎样理解它们。”为使心理战人员能准确理解心理战的政治和法律内涵,善于在法律上和道义上开展心理斗争,美军把了解相关政策和法律作为心理战教育训练的重要内容之一。①把握国际法中有关心理战的规定。如,《海牙公约》中列出的有关控制战争的方式、手段以及使用武器的国际惯用法条款;《日内瓦公约》中有关对待战俘、平民及伤病员问题的一系列国际协议,这些协议限制了某些针对个人的军事行动;北大西洋公约组织的有关法律文件,包括《欧洲盟军司令部第 80-11 号指令》、《北大西洋公约组织参谋军官指南》、《北大西洋公约组织术语汇编》和北约成员国的心理战条令等。②熟悉国家的政策和法律。心理战人员主要了解掌握两类:一类是各种对心理战有影响的公法,如,1973 年颁布的《战争权力法》规定,在敌对行动中运用美国武装力量超过 60 天,须获得国会批准;1980 年颁布的《国家安全法》修正案第五条,赋予国会监督情报和特种行动的权力,要求总统必须及时向监督这些行动的国会委员会详细通报最新动态;1986 年颁布的《武器出口控制法》,限制向某些国家及其后勤、交通、管理部门派遣军事顾问,帮助其进行军事训练。对旨在支持任何外国政府和集团的政策、国内谍报和安全勤务的活动也作了限制,这些活动必须符合国家安全的需要;1983 年颁布的《对外援助法》,明确了对符合条件的外国政府有权给予军事援助、教育和训练;1986 年颁布的《国防部戈德华特-尼科尔斯重组法案》,明确驻美国本土的心理战部队隶属于美国特种作战司令部。特种作战司令部是一个担负有全球性职能的联合司令部,当离开本土作战时,受战区司令指挥。另一类是国家指挥当局颁布的适用于心理战活动的政策指令,如,《第 12333 号行政命令》,它限制了特种作战部队承担的某些情报和特种活动;《第 130 号国家安全决策指令》,对在和平时期的心理战活动中各机构之间的相互协调提供了指导。③熟练运用各种指令和出版物中确定的军事政策。如,1979 年 7 月 10 日颁发的《第 5100.77 号国防部指令》,规定了国防部在美国和别国破坏武装冲突法时提出报告或调查的处理原则,要求在运用特种部队时务必恪守武装冲突法;《第 3321.1 号国防部指令》,准许在和平时期实施公开的心理战行动;国防部《心理战总计划》明确了心理战是执行国家安全



的一种战略手段,要求在和平、危机时和战时都考虑和使用心理战;参联会第 0-2 号出版物《武装部队的联合行动》,阐明了美国武装力量联合行动的原则和指导方针,也阐明了心理战的基本原则和职责;参联会第 3-53 号联合出版物《联合心理作战纲要》,阐述了如何运用心理战资源计划和实施心理作战,以便在各类军事行动中支援联合作战的问题,包括心理作战的行动总则、各组织机构的心理作战职责、心理作战的指挥与控制、心理作战计划的制订与实施、心理作战对各类军事行动的支援,以及心理作战所必需的情报、C<sup>4</sup>I 系统和后勤支持;每两年于 4 月 1 日颁布的《联合战略能力计划》,是发给各总部司令和军种参谋长的计划工作指导,以便根据此后两个财政年度内所预计的军事能力与条件来完成军事任务。该计划的心理战附件 D 阐述了国家的政策方针,并对心理战部队进行了任务分配,以便其制订计划。④重视规范个人行为的民事法律。所有心理战人员必须遵照很高的个人和职业行为标准行事,一定要对其行动有明确的法律意识,必须了解各种相关的规范个人行为的民事法律,以保证个人行为的正当性和合法性。

### 592 美军心理战方法的训练有哪些?

美军心理战基本方法训练具有很强的可操作性,其内容涵盖心理战整个周期过程,明确规定心理战人员必须通过严格的训练,掌握情报搜集、目标群体分析、产品开发、媒体选择、产品生产、产品传播等各种心理战方法。主要是:

①心理战情报搜集。它涉及目标群体的社会、经济、文化、宗教和政治环境等方面。必须确保情报人员知道心理战部队的需要,不致忽略对心理战有价值的情报信息,并与各种情报来源建立工作联系。其情报主要分三类:第一类,为计划与实施心理战而对目标群体进行分析所需的情报,包括预定目标群体的身份、位置、环境、弱点、易受性和对象效力等。第二类,确定论点与主题所需的情报,包括目标群体对美国及其盟国的感知、对美国及其盟国军队的感知、对非交战第三方的感知、目标国家的社会经济条件、关键领导人、外国影响、当地政府部门和代理人,以及目标群体的诱发因素、信条、效力、传播手段等。第三类,为确定最佳传播手段所需的情报,包括现有通信结构、媒体的可用性和可信性、语言(包括方言、俚语的用法)、对音乐的好恶、社会禁忌、媒体控制、媒体能力(如电视发射机的功率、收视率)、物理条件(地理和天候)、敌方可能采取的破坏手段等。

②目标群体分析。其目的是识别具有特殊能量、能对心理战任务的完成产生重要影响的目标群体。重点在于分析研究其能力,了解其感受和反应,明确

与其沟通的方式方法。目标群体分析的一般步骤:确定目标群体的心理战目标;列出影响目标群体的条件;判断目标群体的可接近性;分析目标群体的弱点;确定主题与标志;判定目标群体的易受性(弱点可被利用的程度);判定目标群体的效力;列出影响指标,包括可能影响心理战行动效力的变化或事件等。

③心理战产品开发。它一般分三个阶段:一是“结合”。即把目标分析与恰当的媒体结合起来,明确6个主要问题:目标群体是谁?心理战信息行动是什么?它将在什么时机最有效?目标群体在哪里?心理战信息行动的意图是什么?信息行动将如何表达或完成?二是“构想”。即把目标分析和媒体选择转换成一个可行计划。三是“开发”。它包括计划和开发面对面交流目标;开发无线电或电视脚本、语言、小册子、谣言计划、磁带、传单、招贴、海报和类似的材料,以及策划心理行动;计划它们在程序序列中的位置等。其基本要求:一是能吸引注意力。如,利用一个标题、图像或提示短语,引起目标群体的关注。二是能建立可信性。采用目标群体愿意接受的方式向其传递可信的信息。三是能制造记忆。将一些有力、易记的口号和标签作为产品的宣传术语,让人们记住这些词。四是能转移目标。将目标群体因遭受损失而产生的愤怒引向敌方结构内的目标。五是能激发情感。利用对目标群体有利的方面来唤起其自我意识。六是要重复信息。在恰当的时候使之多样化,但不能与先前的信息相矛盾。

④心理战主题与标志。主题是用于达成心理战目标的题目、话题或说服纲目,用来说服目标群体遵循一个特殊的行动方案或采取一个具体的行动。它包括离间性主题、必然性主题、正确性主题3种类型。标志是用于传达主题的一种意寓象征,它在一定时期内已积聚了一定文化中的情感和含义,既可以是一个符号、一句名言,也可以是一段音乐、一种手势或其他。主题的选择,要针对目标群体的弱点,支持国家的心理战政策和目标,与整个心理战计划相一致,保持可信性,尽可能简捷明了。标志的选择,应遵循与主题选择同样的准则,并与主题保持一致。

⑤心理战媒体选择。它涉及视听、视觉和语音。视听媒体包括面对面交流、电视、动画、幻灯片;视觉媒体包括传单或小册子、报纸、海报、杂志、书籍、雕刻或艺术品;语音媒体包括无线电电台、广播和指示器等。这些媒体各有各的优势和缺点。要选择最有效的媒体,心理战人员必须牢记媒体选择的一般原则,把握5个主要问题:目标群体能否接收到媒体信息?该媒体是否适合目标群体并被其所接受?心理战部队是否可能得到该媒体支持与配合?该媒体能否满足时间要求?该媒体是否适合相关作战的层次和方法?对每一种媒体都

清楚其优势和缺点,正确、适时、灵活、有效地使用和利用。

⑥心理战媒体信息制作与产品预先测试。心理战人员必须在心理作战中综合考虑各种因素,机智灵活地驾驭和使用媒体信息。如,计划使用扬声器支援战术作战行动,必须考虑天气、地形、装备限制、敌方对抗措施、人员和协调等方面因素的影响;广播稿的撰写必须要能在开场白中吸引目标群体的注意,内容要简短扼要、切入主题、简单易懂,所传递的信息应具有权威性、指示性和人性化,尽可能避免敌意、傲慢和鄙视等,对一些重要语句或关键词要反复强调。心理战节目的安排要有规律性,内容、风格和格式应遵循一个既定的模式,适合目标群体的兴趣和需要。当心理战人员完成和审查了成型心理战产品后,应对产品的效力进行预先测试。一般可由对目标群体颇有研究、完全熟悉对象文化、或近期在对象地生活过的人员、或有关专家等预测其效果,判定它能否吸引注意力?能否使目标群体明白?可能引起何种反应?能否被目标群体接受和相信?能否改变目标群体的态度或促使其采取预期行动?如何使产品更具效力?并进行有针对性的调整、改进和完善。

⑦心理战传播、影响评估和后续测试。心理战产品传播至目标群体的途径、方式方法多种多样。如,视听产品既可通过集会示威、散布谣言、主要交流者和民事行动计划(如医疗、教育援助、人道援助等)以面对面的方式传播,也可以利用固定电视台、机动电视转播车,或将录像带分发给选定的新闻机构进行传播;视觉产品如传单,既可通过相关人员或炮兵实施地面投放,也可利用玻璃瓶、冷藏袋、防水容器等进行水面传播,还可通过徒手空投、传单箱包、传单炸弹和气球等形式实施空对地投撒;语音产品则可通过无线电广播或扬声器等来传播。在考虑现有传播方法时,心理战人员应选择主要的和备用的方法,并通过合理的计划与协调,利用常规作战部队、特种作战部队(不包括心理战部队在内)、其他军种部队及其他政府机构充当行动代理人,实施心理战行动计划,以增强和扩大心理战行动的影响效果。心理战产品分发之后,心理战人员应对其影响效力进行评估与后续测试。用于预先测试的数据收集方法同样适用于影响评估与后续测试。

### 593 外军心理战教育训练的方法主要有哪些?

①课堂教学法。它是以课堂灌输、课堂讨论的形式,借助于多媒体教学条件实施的一种最常见的教育训练方式。课堂教学法主要用于分业训练时的前奏训练,侧重于基本理论教育,具体内容:心理战基本理论,军事心理学及其相关内容,心理战基本技能理论,外军训练简介,心理战史,心理战条令、条例学习



等。这种教育方式的实施步骤一般是课前交流——授课——反馈授课效果,并改进内容或方法。例如美军心理战教育训练运用课堂教学法的内容包括:士兵有关社会科学知识的学习,军官心理战课程中的社会与行为科学、心理战理论,联合参谋计划人员心理战训练中的心理战简介,心理战技术和程序,联合计划的制定,一般人员的反心战教育等。

②模拟训练法。它是指通过计算机模拟或人为设计出战争场景、战争态势等,使受训者进行近似实战化训练的一种方法。这种训练方法便于实施,可重复,能保证较多的训练人员同时训练,是现代战争发展要求和科技手段提高的必然结果。它在外军心理战教育训练中占有较大比重。这种训练方法主要表现为模拟演习训练,即通过野战条件下的模拟心理战战场环境,设置并完成心理战训练课题。通过训练,使受训人员在掌握心理战基本技能、基本理论的前提下,在近似实战化的战场环境中综合运用心理战战法、手段及进行心理战情况处置等,达到检验知识掌握的目的。如美军心理战军官一般每一训练季度至少要进行历时两天的野战心理战模拟训练,学员要在规定的时间内完成训练课题内容。

③综合演练法。它是心理战训练的高级阶段。综合演练有两种方式:一种是单纯的心理战综合演练,另一种是在联合演习中综合演练。前者可以在实景化的战争背景下,检验心理战各专业的训练效果及相互配合的熟悉程度,改进心理战基础训练和分业训练的弱势部分。后者能达到两个训练效果:提高心理战部队作战水平,积极影响、促进参加演习的各军兵种部队运用心理作战方法。例如,美军每年的演习中一般都有心理战部队参与,主要是通过这种演习增强部队驾驭心理战的能力,提高心理战部队与其他作战力量的协调与配合能力。

④实战训练法。它是指通过实战,使受训者在真正的战场环境中提高心理战技能水平的方法。它是美军经常采用的重要训练方法。在实战训练中,有关心理战力量能够在心理作战过程中,受训人员在实战环境中,综合运用平时训练成果,根据时刻变化的情况执行心理战任务,对作战行动进行支援,全方面检验部队随行各种心理作战的能力,以及指挥员的心战判断、决策和处置水平,在激烈、复杂的心理实际对抗中培养和提高部队和指挥员的实战能力。目前,美军在实战化心理战活动中还非常注重借助民事工作活动开展心理作战行动,使心理战训练内容更为宽泛,提高了心理战训练效果。

⑤其他方法。其他研究方法主要包括外出见习、出国访问、邀请学者讲课、客座教授讲学、专家演讲、专题研讨,或组织研究会、辩论会等,也可采取联军演习、合作研练、联盟协作等开展心理战实践,这些方法表现了心理战研究的开放

性。心理战是一门特殊斗争领域的特殊对抗活动,是以多种学科为支撑的综合性、边缘性和应用性的实践活动,综合运用多种方法对其进行研究,是心理战这一特殊实践活动的客观要求。

#### 594 外军心理战教育训练的重点是什么?

①心理素质训练。心理素质训练之所以是外军心理战教育训练的侧重点之一,是由信息化战争的特点所致。核武器、化学武器和生物武器的威慑力,精确制导武器的精确打击的毁伤力,战争节奏的迅速变化以及瞬息万变的战场环境,双方针对对方心理的威慑、诱惑、欺骗、干扰等强大心理攻势,使参战官兵承受着巨大的心理负荷。国外心理学专家研究认为,在遭到大规模杀伤破坏性武器袭击的军人中,有10%~20%的人不同程度患有多种心理疾病,产生非战斗减员。加强心理素质训练可有效地使参战官兵适应战场激烈变化,减少非战斗减员数量,为提高战斗力,相对削弱敌方战斗力提供保障。基于此,外军普遍将心理素质训练纳入整个军事训练计划中,从训练机制、训练时间、训练内容上来保证训练的实施。外军心理素质训练的主要着眼点在于培养信心、控制情绪、铸造个性等方面。其主要方法:一是战场模拟训练。通过先进的虚拟现实技术模拟战场情境,使官兵置身于现代战争中的声、光、波、烟等情境中,通过设置一定的训练课题,达到稳定情绪、积极作战的目的。如,英军、原苏军都曾在早期心理训练中采取坦克碾压训练来增强官兵的心理承受力。一般以循序渐进的方式进行,先讲解示范,后进行低速碾压,最后是高速碾压。二是野战生存训练。通过在艰难困苦、复杂危险、情况多变等恶劣的自然环境中训练,培养官兵坚强的意志、超人的耐力,勇敢顽强的精神,快速的应变能力等特殊心理素质。美军无论是心理战部队官兵还是其他兵种官兵,野战生存训练都是必训课目。主要有武装穿越密林、沙漠、高寒和炎热地区,失去外援和联络情况下的孤军作战等课目。三是冒险训练。冒险训练的项目有登山、滑雪、自由降落式跳伞、浅海潜水、山洞探险等,通过这种训练,可增强受训官兵应对艰险境遇的心理素质,为真正的实战做准备。英军的冒险训练由来已久,一般是采取大运动量、高艰险、长时间的各種残酷野外训练摔打部队作战意志。平时训练是为作战服务的,这种超负荷的野外训练对铸就官兵良好的心理素质有重要作用。

②心理战基本技能训练。心理战基本技能训练是心理战战斗力生成的基本途径。外军把心理战基本技能训练作为侧重点之一,是因为基本技能在敌对双方心理战对抗中起着基本的支撑作用,是心理战水平训练高低的一个重要指标。基本技能训练涉及面很广,几乎涵盖了整个心理战专业的诸多方面,主要

有:语言训练(特别是支援地区的语言),传单制作、投放的技能,印刷技能,广播电视节目制作、播送等技能,特种部队的一般技能,支援地区的政治、经济、文化、宗教、风俗情况的把握,求生和反被俘、反审讯,心理战装备器材的使用、保养、维修等心理战基本军事技能。外军心理战基本技能训练的方式较多,如:专题教学法、模拟训练法和实际操作法等。他们认为,训练方式应遵循效率原则,依照实际情况灵活的选择。这种技能训练的适用范围主要是单兵和军官。美军的心理战基本技能训练主要是在肯尼迪特种作战中心与学校进行,有些由各军事院校的心理战专业系负责。

③心理战指挥决策能力训练。心理战指挥决策能力训练是心理战指挥军官的必修课目,是外军心理战教育训练的重头戏。现代心理战实践表明,心理战指挥决策失误会使所继续进行的心理战活动效应锐减,即使是心理战信息相当真实,但其“可信度”也会因为指挥决策失误而在敌军民中的效果为零,甚至为负。所以,指挥决策能力训练成为各国军队关注的重点。美军军官心理战课程含有6项内容,其中,主要侧重心理战指挥决策能力提高的就有4项,即:一是社会与行为科学。学员学习识别潜在宣传对象,重点是理解文化偏见和了解宣传对象的文化偏见,以有效地实施心理战。二是心理战过程。学员了解实施心理战的基本过程,如准备阶段的心理战研究和情报搜集作用,宣传对象分析阶段的劝说心理及其运用,实施阶段的宣传品制作和计划控制等。三是理论、组织与运用。学员需学习美国心理战的政策和理论,了解美国心理战能力、缺陷和运用方法,联合作战中心心理战的运用等;四是现实问题与心理战。通过外出见习,学习,访问交流,邀请学者讲课和举办研讨会等形式,使学员了解有关心理战的各种问题,积累实践经验。

④心理战防御训练。外军认为,有效的心理战防御能够相对增长己方的心理作战能力。提高心理战防御能力是心理战进攻的基础能力之一。因此,外军将心理战防御训练列为心理战教育训练的一项重点内容。这种教育训练的受训对象不仅是心理战部队的官兵,也包括其他部队的官兵。其主要内容:对敌军心理战信息的鉴别、甄别和抵制的能力训练;对敌军心理战惯用手段、战法的研究掌握训练;国防观和国家利益观教育训练;以荣誉、责任、使命和英雄主义为主题的教育;一般心理素质训练等。心理战防御训练的主要方法:灌输、模拟训练、小组辅导与讨论、案例分析、专题研讨等。如,德国就非常重视防御性心理训练,在奥伊斯基尔赫市设有专门的心理战防御学校,主要培养和轮训心理防御部队的军官和预备役军官。美军主要对官兵进行各种思想灌输和舆论宣传,突出争做美国优秀儿女的教育;反复强化《军人誓词》、《军人守则》等内容,



极力增强美军官兵的精神力量和战斗意志,这些都是心理战防御教育训练的重要方面。

### 595 外军心理战演练的主要内容有哪些?

外军在心理战训练中特别注重结合不同作战样式,进行有针对性的心理战演练。

①针对支援联合作战的心理战演练。外军作战条令规定,心理战部队通常支援联合司令部或联合特遣部队一级的联合作战。在以支援联合及联军作战为背景的心理战训练中,通常以心理战营特遣分队为单位进行训练。按其编制和作战能力,一个心理战营特遣分队在实战中就能提供这样的支援。心理战训练指挥官通常扮演着双重角色,既充当心理战特遣部队的指挥官,又充当联合参谋机构中的首席心理战参谋。心理战特遣部队指挥官在与地面部队的高级指挥官协同组织演习训练时,仅负责指挥属于自己编成内的受训人员。一般情况下,外军在联合及联军作战演练中,演练指挥中心要与战时一样,成立一个新闻协调委员会专门监控所有的新闻传播(包括心理战广播)。这一委员会的职责是确保在演练中能够综合使用所有的心理训练资源,其中包括非军事机构(主要参战国或临时联合体)。

②针对应急行动的心理战演练。应急行动主要是由现任政府的最高层安排,针对那些通常需要迅速解决的特定问题而采取的行动。它们通常是短期的、政治敏感性很强的行动,是在参战国利益受损情况下最终采取的应急性措施,使用的是执行专项任务的联合或跨机构部队。这类行动突发性强,要求参战部队中的心理战部队反应迅速,在作战部队投送到指定作战地域前就能展开有效的心理攻击行动,并持续到作战行动结束。外军认为,应急行动总是对心理攻击的对象有强烈的心理影响。如,美军就认为,“对恐怖分子藏身之地的袭击可以加强参战国政府惩罚破坏国际法行为的决心。心理战行动可用来坚定参战国的立场并将恐怖分子钉在耻辱柱上。”因此,外军在平时十分注重加强心理战训练,以便在紧要关头发挥其作用。针对应急行动中心理战训练,其重点内容是:如何采取有效的心理战行动,抓住并利用敌人的弱点,赢得假想敌的理解和支持。这类训练的方法相当灵活,以和平时期的各种突发事件为背景而展开,且在训练中特别强调为军事当局之间的行动安全及彼此协调留有余地。

③针对欺骗行动的心理战演练。一般情况下,战略、战役和战术性的心理战将支援战场上的相应级别的欺骗行动。如,战略级欺骗训练是能够利用军事

活动使政治欺骗的范围扩大,战役级欺骗训练常常与战略级及战术级欺骗训练有重叠,战术欺骗训练主要用来支援战术机动,误导和诱导假想敌违反自身利益行事。欺骗行动中的心理战训练可为普通作战部队及特种作战部队的欺骗计划提供支援,通常外军在训练中把心理战训练融入其他训练之中,尤其强调心理战训练与其他训练的配合。训练时使用专门的人员和装备,与心理学家提供的心理训练技巧相配合。训练中,参训人员及部队还会配备一些先进的心理战器材,使他们掌握实战中必需的技术和技巧,以完全适合对训练计划和为达成欺骗目的而进行的支援。外军还在训练中使用了各种分析研究的情报、环境指示数据及其他有关数据,这些经审查及筛选的资料成为适用于欺骗行动的心理战训练材料。现役心理战部队在训练中还进行心理战训练基础研究或专门的心理战训练效果评估,其内容包括假想敌的文化、社会及政治因素等。由于了解了这些起影响作用的因素,参训人员可为制订欺骗计划提供有价值的信息。训练中,参训的每一支心理战部队都是特遣编组的,配备有语言学家及能支援欺骗行动的心理战建制装备。参训人员可用印刷及摄影器材制作各种各样的具有象征意义的材料,如,战斗命令文件的片段、部队调动命令、标语及向民众作传播的各种指令等。还练习用无线电及电视广播器材模拟传播全国性新闻等。无线电发射机可模拟插入敌方的无线电节目,播送假想的新闻报道来制造混乱以迷惑假想敌。如,利用扩音器系统播放录制好的装甲车行驶的声响,在实战中就是一种极佳的听觉欺骗,其有效率可达80%。此外,还有计划地开展协调训练。因为实战中欺骗计划能否成功,还有赖于心理战部队指挥官及受援部队作战计划参谋(或联合作战与计划参谋)对心理战资源的使用进行协调,以保证能够有效地支援整个欺骗计划。因此,外军将这一课目的训练重点放在迅速做出协调计划上,以确保实战中及时将适当的心理战资源纳入欺骗计划。为达到训练效果,外军还设置大量类似实战的情况来增加训练难度。如,设置公开卷入欺骗行动与心理战整体目标相冲突的情况,训练心理战部队指挥官指定作战与计划参谋或联合作战与计划参谋,为他们出谋划策,目的是让指挥官清楚,实战中心理战公开卷入欺骗行动会损害心理战在假想敌中的可信度。再如,设置欺骗行动运用心理战之前的情况,让参训部队指挥官处置,以训练受援部队指挥官应该确定使用和不使用哪些已获批准的心理战主题和宣传手段。外军设置这些情况增强训练难度的目的是使参训部队清楚:当心理战人员与战场欺骗人员一同计划、协调并行动时,欺骗行动成功的可能性会大大增加。

④针对巩固性心理战的心理战演练。巩固性心理战的对象是己方作战地

域或己方部队占领区的民众,其目的是为作战提供便利,以及促使民众给予最大合作以支援参战国在该地己方所要实现的目标。外军在此项训练中,设定战区指挥官负责实施巩固性作战行动,它模拟指向解放区或占领区的民众,目的是使受训人员能够对民众施加影响以减轻军事行动压力。同时,也训练同解放区或占领区军事力量进行最大限度合作的能力。心理战训练的重点是:使部队具有争取对参战国及临时联合体军事行动的支援,在战役级和战术级两个层次上支持巩固性作战的能力;使他们具有通过向民众就指挥官的目标、政策和任务等重新进行心理定向和再教育来提高这种支援的能力。另外,还对选定的国外假想敌的态度和行为进行诱导和强化训练。外军认为,心理战在支援巩固性军事行动中的主要目标是对民众进行心理定向和再教育。训练时重点培养受训人员宣扬对民众有好处的民事活动及其他活动,包括在解放区和占领区对参战国及盟军的意图进行面对面的有效解释的能力。其他训练目标还包括:能够传播消息;能寻找传播媒介和人员;能搜集信息;能将军事形势公诸于众;能争取自觉自愿的合作;能充分利用当地的习惯;等等。为更逼真地贴近实战,外军在训练中还有意识地设置一些障碍情况。提出下列5种情况是最可能妨碍巩固性行动的某些因素,需要引起受训人员高度重视。第一,对占领军的反感情绪。它可能会导致以破坏为主要形式的抵抗,甚至是叛乱。第二,意识形态的分歧情况。要懂得实战中所要对付的是敌对意识形态坚定不移的追随者。在被征服的领土上,这些敌对的意识形态可能会促使抵抗团体的形成。在解放区,持不同政见者会针对占领军进行破坏。要使心理战训练更富有成效,心理战训练组织者通常在了解这种意识形态分歧的情况下,再制订训练计划以提高受训人员解决现实问题的能力。第三,军事上的失误情况。缺乏奉献精神、没有正确理解其任务的占领军常常会采取一些挫伤民众合作积极性的行动。为了避免错误,增进对其任务的理解,要让每一名士兵懂得完成任务所需达到的目标。他的行动以及态度必须能赢得民众的好感,并通过训练使指挥官知道什么样的行为会使关系紧张以及民众态度形成的原因。第四,通信中断情况。巩固性行动有赖于通信畅通,一旦通信遭到破坏或中断,要将情况通报给民众以及对其实施控制就变得相当困难。通信中断既会影响面对面的交流,也会影响无线电广播和报纸等手段,原因主要在于缺乏最新消息。受训人员在训练中要能够凭借他们的装备和专业知识的最大限度减少因通信中断而造成的问题。第五,敌对势力有关情况。实战中尽管被迫撤离该地区,但敌对势力仍会继续向该地区的民众展开宣传。采取这些行动的敌对势力可维系住一些人心,也许还可赢得更多的人来支持他们。受训人员要通过训练来增加抵制敌对势力宣



传影响的能力。

### 596 美军心理战训练的评估标准主要有哪些?

美军认为,心理战训练是一项标准高、内容新的实践,必须根据心理战部队的功能、特点和军人心理活动的规律,严格遵照训练达标要求进行心理战训练;明确划定了完成不同类型作战行动而进行的心理战训练的分类达标概则。它包括战略级、战役级和战术级3种:

①战略级心理战训练主要标准。能够分析目标国的人口状况;敌心理战部队对盟国和本国的宣传行动;评价其产生的影响,为进入该国的盟军部队提供参考。同时,还要能充分利用敌国支持恐怖主义组织和恐怖主义行动的行为,以及敌国种族间、宗教间存在的偏见和矛盾;计划心理战行动;积极开展反宣传;向友好和中立国民众解释盟国的政策,取得他们对有关政策的支持;争取国际舆论导向的支持;树立本国和盟国的良好形象;尽可能减少中立国或敌对国民众对联军军事部署的影响;协助盟国及本国各个战时机构采取阻止战争的行动,促进危机的和平解决。

②战役级心理战训练主要标准。美军将战役级心理战训练标准依据作战样式不同,划分为对纵深作战、对近距离作战和后方作战3个不同类型,并分别制定了详细的训练标准。一是在战役级纵深作战心理战训练方面:能够鼓励和利用敌国民众对其现任政府的不满情绪;制造敌国政治和军事同盟间的隔阂;促进对敌国军队或政府内部的反对势力的支持和帮助;支持敌国反政府组织的抵抗活动;向友好、中立和敌对国大力宣传己方取得的各种军事胜利;鼓励和利用敌国作战部队中的不满情绪;协助盟军发动广泛的欺骗行动,协调盟军特种作战部队之间的行动;动摇敌国政府首脑的对抗信心,使其对能否达到战争目的产生怀疑。二是在战役级近距离作战心理战训练方面:能够将心理战计划纳入战场机动计划之中;分析战场形势,评估己方部队的作战行动产生的有利与不利方面的心理影响;充分利用敌人的失败及时开展劝降等反宣传活动,鼓励敌军部队中的不满情绪;协助盟军发动战术欺骗行动;具备协助有关机构对难民进行战场管理,审讯敌军战俘,瓦解其对抗心理的能力。三是在战役级后方作战心理战训练方面:能够协助战俘司令部对战俘进行管理;加强与驻在国的联系,能使用其设备和取得其语言专家的帮助;适时开展心理攻击,消除敌方的恐怖主义行动和其他破坏活动的影响;具备支援其联合行动、实施反宣传活动和协助有关机构对难民进行管理的能力。

③战术级心理战训练主要标准。主要划分为对纵深作战、对近距离作战和

后方作战3个不同类型,并分别制定了详细的训练标准。一是在战术级纵深作战心理战训练方面:能够在目标地域的敌军中散布谣言,对敌展开心理攻势,劝其投降;能够及时向各级司令部详尽提供当地敏感问题的情况;协助盟军的战术掩护行动和欺骗行动,阻止或瓦解敌军的各种作战行动;散发对敌方临阵脱逃者免除惩罚的传单;树立盟军部队善待战俘的良好形象。二是在战术级近距离作战心理战训练方面:具备协助盟军开展战术掩护行动和欺骗行动的能力;协助管理战斗地域内的敌方和己方平民;能够强调宣传己方的胜利;在敌军中强调宣传在核、生、化环境中作战的危险后果;散播“抵抗过时论”,利用广播和印刷品宣传敌国对其民众的高压行为;散发劝降传单,发布最后通牒和诱敌投降,降低敌军的士气和作战效能;协助己方部队攻占敌方阵地。三是在战术级后方作战心理战训练方面:能够依靠当地的侨民和译员,在后方地域建立起有效的通信网和情报网;分析地区形势,提供该地区主要领导人和敏感问题的情况;能够针对敌方的宣传,发动精心组织的、强大而又有效的反心理战宣传攻势;并能协助管理战斗地域内的敌方和己方平民,树立己方官兵与当地民众友好相处的良好形象。

④除以上常规作战心理战训练评估标准外,美军还依据反叛乱行动、维和行动、处理应急事件、反恐怖主义行动等低强度冲突的各自特点,分别制定了相应的心理战训练评估标准。具体为:一是反叛乱行动心理战训练。能够分析地区形势,及时提供叛乱地区情况,降低叛乱分子对其组织者的忠诚度,争取使叛乱分子的同情者和支持者转变立场;能够协助东道国争取该国民众对政府的支持,协助他们制订从叛乱组织中逃跑人员的安置计划;争取中立组织和国际社会的支持,在作战地区树立起其他参战国的良好形象,为对军民联合行动提供紧密的、持续的心理战支持,提高军事行动的效果。二是维和行动心理战训练。能够分析地区形势,掌握冲突各方及其主要领导人和该地区敏感问题的情况,展开心理战宣传,争取该地区民众对维和行动的认可;使作战地区冲突各方意识到维和力量的存在,树立起维和部队作为不与冲突任何一方结盟的第三方的中立形象;能对维和部队和其他国家参加维和行动的人员进行培训;等。三是处理应急事件心理战训练。能够澄清敌对势力制造的谣言,阐明部队采取行动的原因、目的和结果;不断对政治因素、文化因素进行分析,提高作战部队行动的政治和心理影响;避免或遏制敌对势力和敌对国家从中插手;同时,能够在疏散非战斗人员时进行思想工作,组织对该地区非战斗人员、中立组织和其他组织成员进行管理,避免其伤亡;通过宣传盟军部队的撤离来使作战地区民众感受到参战国的善意;等。四是反恐怖主义行动心理战训练。能够及时向相关人

员通报恐怖主义分子的目的、主要领导人和组织结构的情况;通过进行说服或劝降等宣传教育活动,使其认识到恐怖主义行动行不通,释放绑架的人质;同时,能够深刻揭露恐怖主义分子的暴行,及时消除恐怖主义行动给民众心理上带来的负面影响,激起广大民众的愤恨,获得民众的支持。

### 597 从外军心理战教育训练中可主要得到哪些启示?

①加强心理战教育训练刻不容缓。在没有建立专业化心理战部队的情况下,加强心理战教育训练极为重要,这是应对世界新军事革命和主要军事强国心理战发展的战略性选择。外军心理战主要优势在于拥有精良心理战装备和高超的技术战术的专业化心理战部队,与还没有专业化心理战部队的国家和军队形成鲜明反差;心理战发展的严重失衡、以及一些国家和军队心理战的攻势行为必然对处于单纯、片面的心理战防御之军构成威胁,并富有敌意地对静态心理战之军造成巨大心理压力。此外,现代战争信息流量比常规战争大得多,信息已经成为作战双方对抗的基本要素,而心理战信息在未来信息作战的信息总量中占有较大比重,它通过各种媒介传送到对方官兵头脑中,并形成心理破坏性效应。如,信仰破灭、心理战伤、心理异常反应、心理病变、精神疾病,甚至心理崩溃等。如果心理战训练还没有做到正规化、系统化、制度化和专业化,不能真正把心理战教育训练纳入军事训练整体计划之中,就会严重阻碍官兵对外军心理战情况的了解和把握,势必造成心理素质低下,心理防御能力下降,战斗意志削弱,心理战能力弱化,与外军心理作战发展水平的差距越拉越大,因此,加强心理战训练刻不容缓。

②增加心理战教育训练科技含量是现代心理战发展的关键。现代心理战的重要标志就是大量高科技心理战装备及设施应用于心理战场。实战表明,心理战部队所拥有的高新科技装备多少,是一个国家和军队心理战能力强弱的主要标志。美军拥有世界上最先进的 EC-130E/RP 广播电视飞机,移动式电台,宣传弹及其发射装置,用于运送、投撒传单等心理战宣传品的多种型号的大型运输机、战斗机、直升机等,每年还投入大量的资金用于心理战装备的研制和改进,并且通过全球心理战宣传网络和互联网来宣传美军强大的军事力量,实施平战结合的心理战宣传,使其他国家“望而生畏”。迫于这种形势,世界各国军队纷纷投入资金购买和研制心理战装备器材。如,以色列、德国、日本等国家为了缩小与美军心理战装备器材的差距,近几年就投入了巨额资金用于心理战装备器材的研发、改进,使心理作战规模扩大化,作战方向多元化,作战手段高技术化,以适应现代心理战发展的客观要求。在心理战装备较少、科技含量不高



的情况下,要增加心理战教育训练的科技含量,就必须加大投入,高度重视研发军民两用的高新科技心理战装备器材,盘活心理战资源,扩大市场采购面,购置相关器材,不断提高心理战装备的数量与质量。

### 598 外军心理战理论研究的基本情况如何?

外军心理战理论研究可以追溯到第一次世界大战时期。在战争过程中,人们开始认识到心理战对于削弱敌军民的士气和斗志的重要作用,于是有一部分军事专家、学者开始研究这一全新而又古老的课题,但这一时期的心理战著作与第二次世界大战时期相比是非常有限的。第二次世界大战是心理战理论研究的大发展时期,主要标志是有几部对后来的心理战理论发展产生重要作用的著作,如1945年英国出版了《没有武器的斗争——心理战》一书,对心理战理论及其原则首次作了较为系统的阐述,标志着心理战作为一门独立的学科出现;英国罗杰斯所著的《即将爆发的大战中的宣传问题》和英国莫克拉森《打了胜仗的文字》等心理战著作,对心理战起到了重要指导作用。美军在1949年8月颁布了《实施心理战战役》M-35-5条例,条例对心理战概念作了界定:心理战包括思想宣传和传递消息等措施,通过这些措施影响敌人的意识、感情和行动。它是由指挥部在战时为动摇敌人的士气而组织实施的。后来由于战争需要和研究实践的逐渐丰富,又出现了很多心理战理论研究成果,如英国的《克留宫秘史》、法国的《世界大战和宣传》、日本的《宣传战史》、奥地利的《对外宣传史》、美国的《心理战》、苏联的《心理战——战争与意识形态斗争》,以及由莱利和科特雷尔合著的《心理战研究》等。值得一提的是,美军1979年专门制定颁发的《美军心理作战条令》,它是心理战理论与实践的结晶,对心理战的一系列问题:心理战地位、作用、类型、实施原则、具体方法,以及美军心理战的组织指挥,心理战作战部队的任务等都作了详细论述和规定,并在其后的战争活动中结合心理战实践做了多次修改充实,它对实战的指导作用是空前的。20世纪90年代以来,受冷战中心理战胜利的鼓舞,美国等西方社会在经济、政治、文化的全球化发展中结合哲学、社会、自然科学的研究,出版了大量涉及心理战理论研究的专著,如英国苏珊·L·卡拉瑟斯著的《西方传媒与战争》、马克·劳埃著的《军事欺骗的艺术》,法国阿芒·马特拉著的《世界传播与文化霸权——思想与战略的历史》等;1993年,美军联合参谋部颁布了3-53号联合出版物《联合心理作战纲要》,美陆军颁发了FM-1号野战条令《心理战》;1994年,美陆军又颁布了FM33-5号野战手册《心理战的战术、技术与程序》;1999年,美空军出版了《联合高级心理战教程》颁布了空军条令文件

(AFDD-2-5.3)《心理战》。此后,美海军颁布了(OPNAVINST-3434.1)《心理战》,美海军陆战队颁布了(MCWP3-40.6)《心理战》,进一步从实践层面丰富发展心理战研究。从总体上看,外军尤其是美军的心理战理论研究正处于日趋完善阶段。

#### 599 美军有哪些心理战研究机构?

①美军心理战训练中心。该中心位于美国卡罗来纳州的布雷格堡,成立于1952年,它包括1所心理战学校、第6无线电广播大队、心理战委员会和第10特种作战大队。这个中心的主要任务是培养心理战骨干,指导部队的心理战训练与特种部队的作战活动,研究心理战及特种作战的理论、条令、战术、技术和程序,检验评估心理战效果等。1956年,心理战中心改名为特种作战中心,该中心心理战研究人才济集,集合了全美军的心理战专家,拥有世界上最先进的心理战研究训练设施。

②美军第4心理作战群编制内的心理战战略研究中心。这一编制内有59名文职人员,他们大多具有硕士、博士学位,从事心理战研究已达数年,了解和掌握有关国家和地区的政治、宗教、文化和习俗,能够为开展各种形式的心理战提供咨询性的情况分析或建议。战略研究中心的研究主要集中在实践层次上,直接为心理作战提供服务。第4心理作战部队的战略、战役和战术心理战行动的指导,都来自于这个战略研究中心。每当大战来临,心理战战略研究中心的研究人员就根据作战实际支援需要和敌国军情、民情,提供心理战领导机构充分详实的心理战情况分析或建议,为实战提供咨询性报告。

③佛罗里达州的美空军特种学校。空军特种学校设在佛罗里达州,这个学校主要是负责空军特种作战训练或培训,心理战作为美空军特种作战的一部分,也是受训内容之一。该校设有空军高级指挥官心理战培训班,其目的是为了提高美空军高级指挥官进行心理战战略指挥的素质和水平。该校除进行空军的心理战教育培训外,也进行心理战的研究工作,其教员、学员的优秀研究成果也可直接生成战斗力,为心理作战提供理论服务。

#### 600 德军有哪些心理战研究机构?

德军心理战防御学校是德军惟一的心理战专业学校,主要培养心理战人才。该学校以培养与研究两项任务为己任,为德军的心理战提供人才和理论服务。进行心理战研究是该校一项任务,它所研究的心理战成果通过学员学习或上报心理战指挥机构而付诸于心理作战。同时,也根据作战、演练实际需要,而

进行有针对性的心理战研究。德军心理战防御学校的研究内容,体现于心理战的各个方面,既有心理战理论研究,又有实践层次上的研究。结合教学与实战、演习进行心理战研究是该校研究的一大特色,这种方式加快了心理战研究成果运用于实战的速度。

#### 601 俄军有哪些心理战研究机构?

俄军从事心理战研究的机构主要有:①俄军国防部心理战训练局研究机构。该研究机构隶属于俄军心理战训练局,研究人员主要是从事心理战研究多年的专家。该研究机构的研究特色主要体现在直接为作战或演练提供研究成果支持,其研究内容主要包括心理战训练方面的理论与实践研究,其任务主要是为制定某项计划或纲要进行前期性研究和指导部队进行心理战训练。②俄罗斯军事大学。驻地在莫斯科的俄罗斯军事大学是一所多学科、多专业的高等军事教育机构。现有 13 个系、40 个教研室,教员 472 名,主要培养军事人文、教育、出版编辑、军事翻译、军事司法、心理学和国际新闻方面的专家。其中,与心理战研究和教学有关的专业主要有心理学、组织心理斗争、特种工作和外语等。外语专业的教学对象为青年学员,培训时间为 5 年,毕业后有一部分学员要从事心理行动工作组织指挥、广播编辑、心理行动编辑教官。组织心理斗争专业主要培养军官学员,毕业学员主要从事心理斗争工作。培养心理战人才和进行心理战的研究工作是该大学组织心理斗争的主要任务,其研究成果主要体现在实践应用方面。

#### 602 俄罗斯军队精神心理保障的系统功能和构成有哪些?

俄罗斯国防部公布的《俄罗斯联邦武装力量发展的紧迫任务》的构想文件,将“完善军人教育和精神心理保障体制”列为新阶段俄罗斯武装力量发展建设的九大方向之一,并将“散布假情报的特种战役地位提高”和“精神因素作用急剧提高”列为未来军事艺术十大发展趋势中的两大趋势。自 1995 年颁布了《关于改进俄军教育工作战斗训练和精神心理训练、军事教育工作领导机构》国防部第 15 号令后,俄军经十年改革完善,已基本建立起一套比苏军时期党政工作体系和以往教育工作体系配置更为合理,更有利于展开对敌心理攻势,有利于抵御敌心战宣传,维系军心民气,被俄军称为“遂行现代战争四大保障系统(作战保障、后勤保障、技术保障和精神心理保障)”之一的军人精神心理保障系统。该系统集思想教育、信息传播、心理帮助、信息心理攻击、信息心理防御、社会心理保障以及文化娱乐功能于一体,属国防部教育工作部统一领



导,各军兵种、兵团和部队设有教育工作局(处、科)和若干心理战分队及精神心理保障中心。其宗旨在于培养军人保卫祖国、忠于宪法和军人职责的责任感,养成其高度的组织纪律性,为每个军人专业技能的提高、全面素质的培养,体力、精力和能力的发展创造条件。俄军精神心理保障系统由精神心理保障、社会心理保障、信息和心理对抗三个部分组成。其中,精神心理保障包括技术防护、信息教育、宣传解释、思想教育、社会法制教育和文化娱乐活动,特别强调的是对全体军人进行目标教育,爱国主义和民族凝聚力教育,目的是对军人的精神、道德、意识、信念和行为规范施加影响,培养他们正确的世界观,确保正确的政治方向。社会心理保障包括社会心理工作、心理训练,以及战备训练和军事活动中的心理保障,目的在于保障战争(冲突)条件下军人的心理稳定和优秀心理品质。信息和心理对抗包括向敌方展开心理战攻势和抑制敌方心理战影响两个方面,前者包含有达成进攻的突然性、迷惑敌人、涣散对方民心和军队士气、夺取信息优势、压制对方信息系统等,后者包含有进行己方的战役伪装、破坏或削弱敌方心理战、抑制敌方对己方人员施加的信息和心理影响,以及消除敌方心理战消极后果等。

### 603 俄罗斯军队信息心理战的主要任务有哪些?

俄罗斯军队信息心理战(即信息和心理对抗)包括向敌方展开心理战攻势和抑制敌方心理战影响两方面,主要在战争(冲突)时展开,是决定战争胜负的重要环节。其主要任务:一是分析国内、战区内的社会心理、种族心理等心理态势,分析诱发犯罪的各种心理原因;二是搜集分析国外,特别是有潜在战争危险的国家对己方军官实施信息和心理影响的资料,分析其企图、战略战术和方法及其影响;三是预测敌方对己方实施心理战的特点、内容、方法及其后果;四是破坏或削弱敌方在战略范围内实施心理战的效果;五是抑制敌方对己方国民实施经常性意识形态方面攻势的影响;六是削除敌方对己方军人精神和心理影响的消极后果;七是为实施信息和心理对抗做好人力、物力和财力上的准备;八是对敌开展信息和心理战,涣散敌方军心民气;九是研究实施新的信息和心理对抗方式;十是研究信息和心理对抗的理论基础和方法,为国家机关、军队指挥机关的决策提供参考意见。

### 604 俄罗斯军队精神心理保障准备的主要做法有哪些?

①从指导思想上将精神心理保障作为总体战略的主要内容之一。既服务于军事斗争,也是进行国际斗争的重要手段。俄认为,稳定军队及其成员的心

理状态,使之无论在平时还是在战争(冲突)时,都能经受住各种严峻的考验,是抗击敌对势力信息心理打击的一个重要前提。针对西方把信息心理攻击作为信息战主要手段的情况,俄在国家安全构想、新版军事学说和最近的国防部文件中,都把精神心理保障作为重要内容之一,表明其已列入了军队的总体战略。

②从组织上建立和优化军人精神心理保障体制。在近十年的改革中,俄武装力量及其他强力部门军队内建立的精神心理保障系统在原先各级教育工作机关的基础上,吸收各军团、兵团和部队军事主官参加,建立起了常设的精神心理保障机构,同时各军兵种编有专业化的心理战中心或分队。如,针对新兵的心理教育问题,俄建立有由心理学工作者和心理医生组成的新兵社会心理研究小组和职业心理治疗小组,研究新兵的心理诊断和检查结果,对新兵做出心理鉴定,并对患有恐惧等心理疾病和心理诊断结果不良的新兵进行进一步的心理诊治。在第二次车臣战争中,参战部队中建有4个常设心理战中心,7个野战中心和220多个心理健康工作小组,为保障车臣参战部队的心理稳定,缓解其精神压力,他们在参战部队中开设了精神心理辅导,帮助官兵进行自我心理调节,激发了他们的战斗意志和作战热情。

③注重心理战战术战法演练。近年来,俄军在突出演练反恐战法和对付高技术强敌作战战法的同进,加强了信息战、心理战等科目的演练。其信息和心理对抗的主要战法有:加强对宣传媒体的控制;利用各种媒体,包括散发传单,广泛开展宣传攻势,宣传俄军作战的正义性;揭露敌方(恐怖分子)的暴行;报道俄军作战的胜利消息;展示俄军强大的军事实力;遵守民族政策,维护群众纪律,尊重和关心当地居民;利用对方内部矛盾,实施分化瓦解等。

④利用现代信息技术进行信息心理攻势。它与俄军认可的军队发展建设及军事艺术的发展趋势是一致的。俄军认为,现代信息技术在心理战上的最佳体现莫过于网络心理战。其方法主要有:开设心理战网站,实施心理战宣传;采用“黑客”技术(包括漏洞扫描技术、网络内容识别技术、端口扫描技术、密码截获与破解技术、密码盗用技术、特洛伊木马技术等),将心理战信息发布到敌方网站上;运用计算机网络病毒、电子邮件炸弹、逻辑炸弹、拒绝服务攻击等手段,使敌方网站无法发布心理战信息等。

⑤加强对精神心理保障的人才培养和理论研究。强化干部培训系统,特别是国防部系统大专院校中精神心理保障方面的干部培训;积极开展对国家军事安全保障中精神心理保障问题的科学研究,使其成为军事科学中的一个独立分支学科;从国家政治、经济、军事、法律和组织上宏观地组织和协调精神心理保障问题。

### 605 国外有影响的心理战研究机构有哪些?

一些民间公司等组织性质的心理战研究机构,主要是活跃于各国政治界、经济界的国家或私人战略咨询性公司,比较著名的有美国的兰德公司,其所研究的咨询性研究报告对美国关于经济、政治、军事等方面的重大决策均有影响,而心理战的研究也是其中之一,它的研究主要是战略心理战方面,对美国心理战战略的形成、对外政策等产生过重大影响。世界上其他国家也有类似美国兰德公司这样的公司、机构,它们也为心理战战略理论发展研究做出了贡献。如日本的野村综合研究所、三菱综合研究所,美国的斯坦福国际咨询所、布鲁金斯学会,英国的伦敦国际战略研究中心等,随着心理战战略性的提高,这些研究机构的范围将会涉及心理战的众多方面,为心理战理论研究做出自己特有的贡献。



## 第十二篇 心理战典型战例

### 606 “四面楚歌”及其在心理战中的意义如何?

《史记·项羽本纪》记载：“项王军壁垓下，兵少食尽，汉军及诸侯兵围之数重，夜闻汉军四面皆楚歌，项王乃大惊，曰‘汉皆已得楚乎？是何楚人之多也！’”此典故说的是公元203年，刘邦命韩信攻打项羽，项羽率10万大军相迎。项羽认为汉军远道而来，粮草不足，只能坚持1个月，必将不战自去。然而，韩信所领汉军却将楚军粮道截断，并包围了楚军。楚军人疲粮尽，一筹莫展。在此危难之时，汉将张良令楚军俘虏教会汉军楚地民歌，在夜深人静之时唱了起来这道楚人最爱听的歌曲，词曰：“九月深秋兮四野飞霜，天高水涸兮寒雁悲唳！最苦边兮日夜徨，披坚执锐兮骨立沙岗。离家十年兮父母生别，妻子何堪兮独守空房。虽有腴田兮孰与之守，邻家酒熟兮孰与之尝？白发倚门兮望穿秋水，稚子忆念兮泪断肝肠！胡马嘶风兮尚知恋土，人生客久兮宁忘故乡？一旦交兵兮蹈刀而死，骨肉为泥兮衰草濠梁。魂魄悠悠兮不知所倚，壮志寥寥兮付之荒墟。当此永夜兮追思反省，急早散楚兮免死殊方。我歌岂诞兮天遣告汝，汝其知命兮勿谓渺茫。汉王有德兮降军不杀，哀告归情兮放汝翱翔。勿守空营兮粮道已绝，指日擒羽兮玉石俱伤。楚之声兮散楚，我能吹兮协六律，我非胥兮口丹阳，我非郢兮歌燕室。仙音彻兮通九天，秋风起兮楚亡日，楚既亡兮汝焉归，时不待兮如电疾。歌兮歌兮三百字，字字句句有深意，劝汝莫作等闲看，入耳关心当熟记。”项羽和江东子弟听到从汉营传来楚人最爱听的楚歌韵律，以为刘邦已打下西楚，如泣如诉，歌呜呜乎情切切，触动儿女之情，楚人闻之无不肝肠寸断。项羽抚摸着跟他南征北战的乌骓马，不禁潸然泪下，慷慨道：“力拔山兮气盖世，时不利兮骓不逝。骓不逝兮可奈何？虞兮虞兮奈若何！”将士们思乡之情被点燃，情绪低落，眼见内无粮草，外无援兵，无心突围，坚持下去只有等死，于是三三两两开小差，就连项羽的叔父项伯也偷偷离去，直至官兵战斗精神荡然无存，纷纷四散而去，大批溜走。项羽自觉无颜见江东父老，在四面楚歌中拔剑自刎，楚国随之灭亡。“四面楚歌”以其歌声“唱败”一支军队，道出了深刻的心理战思想：人的情绪、情感是在一定的情境中产生的，只有创设有利的战

场情境,才能构筑己方坚固的心理防线,使对方的心理和行为符合己方的需要;人的情绪、情感具有感染性,可以超越一定的时空界限,相互感染,形成心境;心境的弥散性,会不断地蔓延和扩散,并可直接影响和作用于人的行为;只有符合人们迫切需要的情绪、情感刺激物,如,浓烈的思乡之情、思亲之情、怀旧之情等信息,才能引发其强烈的情绪情感共鸣。在心理战中成功地运用情绪情感的感染性和共鸣性原理,往往能够有效地催化和增强对方一定的情绪情感反应,陷敌于“四面楚歌”之中,取得“不战而屈人之兵”的奇效。

#### 607 “哀者胜矣”及其在心理战中的意义如何?

《道德经·第六十九章》:“祸莫大于轻敌,轻敌几丧吾宝。故抗兵相加,哀者胜矣。”意即两军对垒,群情激愤,同仇敌忾,充满悲愤心情一定能够取得胜利。《孙子兵法·作战篇》云:“杀敌者,怒也。”《百战奇法·怒战》云“凡与敌战,须激励士卒,使忿怒而后出战。”公元前279年,齐国田单率军被燕军围于即墨,采取“哀兵”之计。他宣传说:“我最怕燕军俘虏齐军士兵后,割其鼻,驱其前阵,则即墨必破!”燕军闻后,果然这样做,领人将齐军俘虏鼻子全割掉,推到阵前恐吓齐军。城中军民看到被俘士兵被割去鼻子,异常愤怒,死守不屈。田单又使间谍说:“我最怕燕军挖即墨城外坟墓,那会使城中军民心寒,失去斗志。”燕将骑劫不仅下令挖掉齐人坟墓,还焚烧骸骨,威逼齐人投降。城中齐国军民见此情景,悲愤涕零,义愤填膺,决心同燕军决一死战。田单看到高昂的士气到了可以发挥作用的时候了,率领军民大举反攻,燕军溃败。一般来说,作战双方都想求胜,都想在作战中发挥自己的优势。所以,示以“哀兵”之形,往往会造成敌方骄纵轻敌的心理,而己方因处于受压迫、受凌辱的地位,必然怀着满腔悲愤求胜争强,则可以积极准备,见机而作,战而能胜。“哀者胜矣”具有很强的心理战效能,一方面,对己方人员而言,善于运用对方的险恶用心、残暴行径和活动恶果激发己方人员的仇敌恨敌心理;进一步凝聚己方的所有力量,形成强烈的仇敌、恨敌心理;排除己方非战之侥幸心理,形成同仇敌忾、激励士气、战胜对方的决心和意志;致己方力量于危境、绝境之中,促成奋起反抗斗争才是求生之惟一出路的心理效应。另一方面,有利于有效地欺骗对方,使对方产生骄纵、狂妄的心理,忽视己方可能采取的反击行为,从而致对方于被动不利之境。

#### 608 “草木皆兵”及其在心理战中的意义如何?

据《晋书·载记·苻坚下》记载:“坚与苻融登城而望王师,见部阵齐整,将

士精锐;又北望八公山上草木皆类人形,顾谓融曰:“此亦敌也,何为少乎?”恍然有惧色。”意为:太元八年(公元383年)秋天,秦主苻坚一声令下,百万大军浩浩荡荡向晋地进发,首尾连绵一千多里,蔚为壮观。当时晋国只8万将士,苻坚欲以强凌弱,一举消灭晋国。然而,苻坚却遭到了弱小晋国的强有力抵抗,秦军仅在最初几场战斗中得胜。故苻坚想利用朱序前去劝降东晋将领。谁知朱序将秦军作战计划和盘托出,以致此后秦军两战俱败,锐气顿消。为弄清楚晋军虚实动向,苻坚命众将陪他登上寿阳城头察看,目极之处,晋军列阵整齐,将士精明强悍。他问苻融晋军到底有多少人马?苻融说大约有10多万。又北望八公山上,苻坚忽然惊叫:“你看,那边山上不都是晋兵吗,只这一处就有十万之众,怎么说晋兵少呢?”众将一看,只见八公山上,影影绰绰,草木都像人的形状,苻坚回头对苻融说“这也是劲旅啊!”,显然一幅失意、恐慌的样子。其实,他将山上的草木误当成了晋军。这就是后人所谓“草木皆兵”的典故。苻坚之所以误把山上草木视为劲旅,原因在于面对强敌难以胜之的心虚和惊恐不定,以致产生视错觉,造成错位判断。“草木皆兵”一般与“风声鹤唳”一词同时使用,形容苻坚的溃败之兵听到风声和鹤叫,就以为是追兵呼喊,表明极度疑惧惊慌,一有风吹草动,神经便高度紧张。这说明,指挥员在战场上的知觉错误和判断与其情绪的稳定性有关,心理上的恐慌必然会导致行为上的错乱。只有在各种情况下始终保持情绪稳定,才能准确判断敌情,实施正确指挥。此典故在心理战中极具借鉴意义,对于一支久不打仗的军队来说,其各级指挥员必须要加强自身应激心理训练,以便战争中在突然面临各种复杂、危险的情况时,仍能处乱不惊、从容应对,运筹帷幄。

#### 609 “破釜沉舟”及其在心理战中的意义如何?

破釜沉舟源于《孙子·九地》:“帅与之深入诸侯之地,而发其机,焚舟破釜”。意思是说,率领军队深入诸侯国土,要像击发弩机射出箭一样,使其一往直前,烧掉船只,砸烂军锅。它作为典故最初出自《史记·项羽本纪》:“项羽乃悉引兵渡河,皆沉船。破斧甑,烧庐舍,持三日粮,以示士卒必死,无一还心。”秦朝末年(公元前207年),各地反对秦王朝的起义军纷纷揭竿而起,秦将章邯带领30万大军,包围了位于巨鹿的一支起义军,章邯本人亲自带领一支秦兵驻扎在巨鹿城南,并扬言谁救巨鹿就打谁。起义军为解巨鹿之围,派上将军宋义和副将项羽带领一支部队上前救援。由于宋义惧战,起义军到达安阳后,46天按兵不动,加上寒雨绵绵,士兵们纷纷抱怨。项羽杀了宋义,自代上将军进军解救巨鹿。项羽先派英布带3万人马渡过漳河,英布过河后,很快肃清了巨鹿外



围的秦军,占领了漳河对岸。接着项羽指挥大队人马渡过漳河,等部队全部到了对岸,项羽命令把渡河的船只统统凿沉,不仅如此,项羽还命士兵只带3天干粮,将做饭的锅、罐统统砸碎,表示要誓死一战的决心。秦将王离听说项羽破釜沉舟,暗笑他不懂兵法,连退路都不留一条,于是带领一支秦兵前来应战,哪里想到,项羽正是下定决心,拼死一战。秦军与起义军刚交战,秦军就败下阵来,秦将王离看势不妙,掉转马头逃回章邯营中。章邯立即把秦军分为九路,将项羽团团围拢起来,一时战鼓雷鸣,杀声震天,起义军以一当十,秦军被打得落花流水,王离被活捉当了俘虏。章邯见大势已去,只好收拾残兵败将逃跑了。项羽破釜沉舟,不留后路,从而激起将士杀敌求生的高昂战斗士气,打败了秦军。“破釜沉舟”因此而得名,并成为后世兵家激励士气的重要方法。项羽、韩信都曾成功地运用此法取胜。破釜沉舟之所有具有巨大的心理激励作用,在于它成功地运用了人的心理处于应激状态下所促成的身体器官活跃性和行动积极性的特点,从心理上断绝了将士除了勇猛战斗以外的任何退路,从而迫使自己处于生死存亡的绝境,强烈求生的本能和欲望,造成了全军将士“困兽犹斗”的勇气,进而升华为战场上的刚毅勇猛、无所畏惧、一往无前的战斗力量和战斗精神。这个典故,也说明了勇敢的心理品质在危难情景中对保存自己、消灭敌人的重要意义。但破釜沉舟战法,只是在特殊条件下才可起作用,不可滥用;如处理不好,反而会弄巧成拙,陷己于被动。

#### 610 “瞒天过海”及其在心理战中的意义如何?

《三十六计·胜战记》:“备周则意怠,常见则不疑。阴在阳之内,不在阳之对。太阳,太阴。”就是说,如果自认为防备十分周到,就容易松懈斗志,麻痹轻敌;平时看惯了,往往就不再怀疑;秘计常隐藏于暴露的事物里,而不是和公开的形式相排斥;非常公开的事物往往隐藏着非常的机密。此典故出于《永乐大典·薛仁贵征辽事略》:唐太宗御驾亲征,统兵30万欲取高丽,及至海边,只见大海茫茫,漫无边际,远望高丽,隔海千里,如何渡过这汪洋大海?唐太宗心生悔意,召集群臣,询问对策。薛仁贵为张士贵献出一计,张士贵奏曰:“有一豪民,近居海上,特来见驾,言三十万过海军粮,由他一家全部承担。”太宗一听大喜,传老富豪进见。此人请太宗及文武官员前往海边。此时大海已消失得无影无踪,只见眼前足有1万多间房子,并且都用彩幕围着。这位富豪将唐太宗请入一间屋子,室内四壁挂着华丽的帷幕,地上铺着名贵的地毯。太宗及随行官员席地而坐,心情愉快地品尝着美酒。过了一会儿,忽听得房屋四面的帷幕被风吹得哗哗直响,外面波涛声似雷霆,桌上的酒杯歪倒倾斜。唐太宗心生疑虑,

忙命人拉开帷幕观看。只见滔滔海水,无边无际。唐太宗大惊,急忙询问身在何处。张士贵回答:“此乃臣过海之计,得一风势,三十万军乘船过海,到东岸矣。”事已至此,唐太宗只好下定决心去打高丽。瞒天过海中的“瞒”是隐瞒的意思,“天”指的是皇帝唐太宗,原意是指瞒着害怕渡海的唐太宗,使其在不知不觉中渡过大海。引申用到心理战中,是指利用假象掩盖真实意图的心理战谋略,通过战略或战役伪装,寓暗于明,寓真于假,隐蔽兵力集结的地域和发动进攻作战的时机,出其不意,攻其不备,克敌制胜。熟视无睹,常见不疑,是人们观察和认识各种社会现象时常见的一种心理定势。指挥员的决策,是建立在对敌情判断的基础之上的,而对敌情的判断,常受到思维活动和认识习惯的制约,如先入为主、常见不疑等。瞒天过海,就是巧妙地利用这种错觉掩盖军事行动企图的计谋。运用瞒天过海进行心理战,就是利用最公开的手段,掩盖最隐秘的目的,实而示之以虚,示假隐真,利用对方见多不怪的思维定势,使其思想麻痹,失去警戒之心,伺机抢占有利地位和先制权,最终战而胜之。

#### 611 “无中生有”及其在心理战中的意义如何?

《三十六计·敌战计》:“诳也,非诳也,实其所诳也。少阴,太阴,太阳。”意思是说,用假情况蒙蔽敌人,但不是弄假到底,而是巧妙地由虚变实,以假掩真,造成敌人的错觉,出其不意地打击敌人。这就是《易经》中所说的少阴、太阴、太阳互相转化的道理。无,蒙敌之假象;有,假象掩盖下的真实企图或行动。例如,唐代安史之乱时,令狐潮包围雍丘城,守将张巡命令士兵扎了1000多个草人,给它们穿上黑色的衣服,用绳子拴住,在夜里吊下城去,令狐潮的士兵以为有人出城,争先恐后地向草人射箭,张巡因此得到了几十万支箭。后来,张巡又在夜间把人吊下城去,令狐潮的士兵以为张巡又是故伎重演,一个个哈哈大笑,不做任何战斗准备。谁知这回吊下的却是500名敢死队员,他们冲进令狐潮的军营,烧毁他的营棚帐篷,一直将令狐潮追杀出十余里地。此例就是采取虚中有实及由虚到实、以假乱真、变虚为实的办法,造成敌人的心理定势,使敌造成错觉、错悟,达到出其不意的目的。

#### 612 “暗渡陈仓”及其在心理战中的意义如何?

“暗渡陈仓”是指以正而的佯攻、佯动迷惑敌人,掩饰真正的攻击路线和突破点的一种心理战谋略。《三十六计·敌战计》:“示之以动,利其静而有主,易动而巽。”意思是说,故意暴露行动,利用敌人在此处困守时,便悄悄地迂回到彼处偷袭,乘虚而入。此计出自“明修栈道,暗渡陈仓”典故,是人们在军事生

活中,使用较多的一句成语。它出自《史记·高祖本纪》,楚汉相争,刘邦就任汉中王,为防章邯偷袭和麻痹项羽,便烧毁栈道,以示无东图之意。公元前206年,刘邦的大将韩信东征,先派了许多人马修栈道,佯作从老路杀出,实则暗中率军迂回到陈仓,发起突然袭击,打败章邯,平定三秦,为楚汉抗衡创造了条件。后来此典故常用来形容一边迷惑、麻痹对方,一边偷偷摸摸地暗中活动,出其不意,实现某种目的。此典故利用注意转移的心理学原理,以虚假的却是大张旗鼓的行动吸引敌方注意力,在真实的进攻方向上达成了出其不意的效果。

### 613 “空城计”及其在心理战中的意义如何?

《三十六计·空城计》:“虚者虚之,疑中生疑,刚柔之际,奇而复齐。”意思是说,兵力空虚,又故意显示出不加防备的样子,使敌人产生疑惑。在敌众我寡的情况下,这种空城退兵之法,显得更加奇妙。小说《三国演义》中,写蜀将马谡因刚愎自用而失守街亭,司马懿乘胜率军直逼西城,诸葛亮无兵将可遣,乃定空城之计,大开城门,自坐城楼抚琴饮酒以待,司马懿见状大疑,以为城中必有埋伏,其状乃是诱兵之计,故往山路退走。待司马懿回到驻地方才醒悟此乃空城计,率兵又到西城,此时蜀军早已撤回汉中。诸葛亮之所以敢在险境中以空城冒险,一方面在于他充分了解对手过于谨慎迟疑不决的心理特点,于是有意虚而虚之,只身登楼抚琴,从容冒险,显示出不加防备的样子;另一方面,诸葛亮知己知彼,对双方的心计都做了充分的估计,不仅算了自已如何取胜,也算了司马懿如何算计自己。军事心理学研究认为,空城计是一种心理战术,它不是以实力战胜敌人,而是通过研究敌人,示形手段来迷惑敌人,特别是主帅,使之产生疑惧,不战而退,以诡诈之术取胜。所谓研究敌人的心理,最主要的就是了解和把握敌将帅的性格特点,善于针对敌方的心理缺陷,敢于作理智的冒险。战争实践告诉我们,指挥员不良的心理素质,将直接影响到决心与行动的正确与否。不同的心理缺陷,常常成为对方夺心的缺口、攻击的弱点。了解敌人的性格弱点,就可以预见到他在一定的情景下和某项战斗行动中将会做什么和怎么做,而我方也可有的放矢地施以相应的对策。敌人猜想我一贯用兵谨慎,不可能冒此风险,我则突然打破寻常习惯,专以冒险的行动战胜敌将的心理,这正是智者高出一筹的表现,也是空城计屡试不爽的原因。

### 614 “美人计”及其在心理战中的意义如何?

“美人计”是利用人的性心理而使对方受骗上当的一种心理欺骗手段。《三十六计·败战计》:“兵强者,攻其将;将智者,伐其情。将弱兵颓,其势自



萎。利用御寇,顺相保也。”意思是说,对兵力强大的敌人,要去制服其将帅;对足智多谋的将帅设法腐蚀他的战斗意志。将帅的斗志衰退,兵卒的士气消沉,部队就失去了战斗力。利用敌人的弱点进行控制和分化瓦解工作。该计的核心是使用软性炮弹摧毁敌方将帅的意志。小说《三国演义》中,就描写了王允利用美女貂蝉离间吕布、董卓,最终借吕布之手杀掉董卓的情节。《六韬》主张“养其乱臣以迷之,进美女淫声以惑之。”“美人”之所以能迷乱敌人,是由于性心理的作用。性吸引是成年人的正常欲望,是难以压抑而可以引导和利用的自然现象。施用美人计,是剥削阶级的惯用伎俩。无产阶级军队可以有条件地利用敌人的性心理,配合实战,达到军事目的。

#### 615 “引蛇出洞”及其在心理战中的意义如何?

公元前 335 年夏季,马其顿王国国王亚历山大大帝率领十万大军,团团包围了培利亚城。一个月中先后发动十六次猛烈的进攻,使位于伊利里亚境内的这座城市,笼罩在一片战火之中。然而,培利亚城的军民誓不投降,顽强抵抗。他们凭借有利地形,居高临下,打退了敌人的一次次凶猛进攻。一个月下来,城池始终掌握在自己手中,就连培利亚城外阵地,也守得固若金汤。亚历山大命令部队暂停进攻,次日,在培利亚城外操练起队形来。精彩的操练吸引了守城的培利亚官兵,为了更好地观看,他们甚至跳出工事。就在培利亚官兵放松警惕的时候,亚历山大突然下达了进攻的命令,措手不及的培利亚守军在突如其来的强大攻势下,终于失去了城外阵地,陷入被动局面。此战中,亚历山大巧妙地吸引和利用了敌人的好奇心理从而达到了“引蛇出洞”的目的。从心理学角度讲,对新奇事物和现象产生注意和爱好的心理倾向就是好奇心,或称猎奇心理。好奇心驱使人们去追求探索新奇事物,这种心理内在的驱动力,既可开启人们的心灵之窗,也可被别人利用而走向灾难的深渊。运用“引蛇出洞”的心理战法,要注意增强心理战信息的新异性、奇特性、反差性和动态性,不断增强心战信息的刺激强度和敏感度,以诱导对方的好奇心,分散其注意力,造成对方的知觉转向;善于运用奇异的心理战手段和媒介,制造新颖、鲜活、灵动的心战信息;紧紧把握对方的心理特点,营造新的心理战情境,迫使对方陷于己方所创设的心理陷阱;结合所处时代环境的发展变化,积极开辟心理战的崭新领域,创造新的心理战理论和战法。

#### 616 “七擒七纵”及其在心理战中的意义如何?

“七擒七纵”的典故,出自《三国志·蜀书·诸葛亮传》。公元 225 年,诸葛

亮为了巩固后方(南中地区),决定开展攻心战,计收孟获,促使其归顺。因为孟获不仅是位少数民族首领,而且作战勇敢,善于用兵,还待人忠厚,慷慨豪爽,威信很高,深得当地人的拥护和爱戴。为了把孟获争取过来,据《三国志》记载,诸葛亮先后7次捉住孟获,又7次放回。孟获第一次与诸葛亮交锋便被俘获,诸葛亮为使他心服口服,请他观看蜀军阵势,但孟获看后却很不服气地说:“原先我不知道你的虚实,故而上当战败,如今承蒙恩赐观看你的阵势,不过如此,假如能重新交战,一定可打败你!”诸葛亮笑着放孟获回去。孟获随机寻机劫营,实施夜间袭击作战,杀入蜀军营中,竟是一座空营,他遂被蜀军伏兵所捉。孟获见到诸葛亮后说:“只会设伏,不算本事,有胆量的就放我回去,与你决一高低。”诸葛亮依其全数放掉。第三次作战,孟获采取坚守战术,挖陷阱、设伏兵,诸葛亮以正面虚攻,从其后面攻击成功,活捉了孟获。孟获见到诸葛亮说:“毕竟不是正面交锋,我仍难心服。”诸葛亮随放之。孟获见状不行,采取三十六计走为上,想避开蜀军锋芒,攻其不备。诸葛亮追之,步步进逼,无路可走,只好就擒;孟获见到诸葛亮说:“还敢放我么?”诸葛亮笑答:“怎么不敢?对你可谓手到擒拿,不信就再试试。”孟获随改变战术,只带几名勇士,以诈降术麻痹诸葛亮,伺机行刺。诸葛亮将计就计,设宴接风,抓住孟获,并从其随从身上搜出利刃,孟获理屈,低头不语,诸葛亮将手一挥,五纵孟获。孟获谢过,随准备组织人马再战,结果大败,又当了俘虏,被诸葛亮再次放掉。孟获回去,借助彝兵,又来交锋;蜀军故意败退,将孟获诱人绝境,切断归路后,反身猛攻,孟获与彝兵难以招架,举手投降。诸葛亮一如既往,又要孟获回去。但这次他不走了,并深为诸葛亮的大度和足智多谋所折服,向诸葛亮谢罪道:“公,天威也,南人不复反矣。”就这样,孟获从此归顺了蜀汉,被任命为渠帅。整个夷人在作战中被诸葛亮的攻心之举所折服,充分领略了蜀国的政治智慧和军事艺术,诸葛亮只概略地为夷人制定纲纪,任用夷人治理南中,使夷汉各族共同遵守,不留于南中,即可使南中地区从此安定,直至诸葛亮去世,再未发生过大的叛乱。诸葛亮成功地运用了心理战中的情感感化和心智感召,利用了人正常的心理与情感活动变化规律感动了孟获,使孟获心悦诚服,达到了既收地、更收心的最佳心理作战效果。此战例对于在现代战争中我们如何达到“攻城为下,攻心为上”、“收土要收心,收土先收心”的战略目的,有很大的借鉴意义。后来,人们用“七擒七纵”这个典故来表示正确运用策略,使对方心服口服。

#### 617 “以逸破敌”及其在心理战中的意义如何?

公元前606年,楚国令尹(即宰相)斗越椒趁楚庄王北伐西戎之机,率部反

叛,并占领了楚国的都城郢,随后又去拦截楚庄王的归路。楚庄王回师进至漳时与斗越椒相遇,双方展开了一场激战,庄王损失不小。庄王见一时难以取胜,便假装退兵,暗地里却把大军四下里埋伏好,只留一队兵马引诱敌人,让敌拼命追赶,等到其疲惫时聚而歼之。最终,由于斗越椒急速行军,部下疲惫不堪,又中下埋伏,被杀得七零八落,斗越椒也命归黄泉。心理学认为,心理疲劳会使人的心理承受能力日益衰竭,使人的思辨能力大大减弱,决策水平明显降低。战场上更是这样。楚庄王疲敌劳敌、智平内乱正是致敌心理疲劳的成功范例。楚庄王的作战方略,可从以下三方面加以解释:其一,他的致敌心理疲劳中包含着待机、乘机的内容。其二,其战术意在以计劳敌神,调动敌人的目的在于疲劳敌人的身心,致使其心理失控,精神崩溃。其三,庄王以各种真真假假、虚虚实实的情况和信息来刺激对方,以虚实之变使敌心理疲劳。现代战争中,敌人已是高度机械化,履带代替了两条腿,虽然行军千里也不会腿脚麻木了,但致敌心理疲劳这一点仍然不会消失,相反,它会起到越来越大的作用。

#### 618 “从容退兵”及其在心理战中的意义如何?

南北朝宋文帝元嘉8年(公元431年),檀道济奉命挥师北上,征讨魏国,交战了30余次,大部分都以胜利而告终。当打到历城时,魏军将领叔孙建等人截去了宋军的粮草,宋军只好准备班师回国。不料,宋军中有人投降了魏军,并把宋军粮草不足、士气低落的消息泄露出来,魏军准备将宋军一网打尽。檀道济见此情景后,命令士兵白天每人挑来一些沙子,堆成一个个沙堆。晚上,檀道济又命令士兵用“斗”称量沙子,并边量边唱出所量出的斗数,故意弄得远近皆知。尔后,又命令士兵把剩余不多的粮食拿来,撒在沙堆上。天亮以后,魏军看到一个个的粮堆,认为宋军依然粮食充足,远远观看宋军的动静,不敢妄动。此时,檀道济身穿白衣,乘一辆战车,悠然地绕着军营缓缓而行,举止坦然。魏军看到这些后,越发怀疑宋军有埋伏,不敢冒进,最后只得撤走,待魏军醒过神时,宋军早已没了踪影。心理学认为,错觉,是对客观事物不正确的知觉,是错误的歪曲的知觉。这个典故说明,错觉在心理战中具有重要的制敌作用,檀道济运用错觉欺骗有以下几个步骤:首先,唱筹量沙,虚张声势,使魏军产生了听错觉。其次,以粮覆沙,以假乱真,使魏军产生了视错觉。最后,白衣轻车,以弱示强,使魏军产生了思维和推理上的错觉。因此,在心理战中不断地制造错觉,利用错觉,使对方在心理上乱了方寸,在理智上陷入盲区,则是每个指挥员都需深思熟虑的一个重要问题。



### 619 “笳音破胡”及其在心理战中的意义如何?

西晋末年,天下大乱,许多少数民族趁机建立了政权。刘琨身为晋室子孙,誓志收复晋室,将胡人逐出中原,一生中多半东征西讨,奋力抗击入侵,立下了不少的战功。公元312年7月,刘琨所在的晋阳城陷入匈奴的重重包围之中。刘琨危在旦夕,几次欲杀出一条血路冲出重围,均没有成功。傍晚,刘琨登上城楼,四处一片静寂,稀疏的星光伴着一轮孤月,令人顿起一腔愁思。刘琨忽然心中一动,举起手中的胡笳低声吹起来,笛声如泣如诉,使胡人情不自禁地流下了眼泪。过了一会儿,刘琨见胡人并无动静,又再次吹响了胡笳,低切的乡音也惊醒了睡梦中的胡人士兵,他们听着听着,就跟着音乐声低声地唱了起来。刘琨见对面有了躁动,又第三次登楼吹奏。悲凄的乡音使胡人士兵顿时心生去意,连有些将官也有些动摇了,不少人解下兵器,悄悄离去。主帅急忙喝令退者斩首,谁知这一来更反激起了士兵的反感。主帅无法,只得下令撤兵而回。心境,是持续稳定的心理状态,指一定时间内的某种心理状况,具有弥散性和持久性的特点。这个典故说明,心境在心理战中具有重要的作用,刘琨面对重重围困的险境,三次登楼吹奏胡笳。首先,他选用了触发人心境的景物和事物:月夜和胡笳。其次,他准确的选择了吹奏的时机和节奏。在心理战中,指挥员应设法施放有效的心境刺激物,促使敌人形成不良的心境,使自己一方保持良好的心境和高昂的士气。战场上的稳定的心境也来自于平时的锻炼与培养,因此,注重平时的心理训练也是心理战防御培育良好的心境需要注意的一个问题。

### 620 “伐交制胜”及其在心理战中的意义如何?

“伐交”就是在外交斗争中孤立分化瓦解对方,破坏对方联盟,争取胜利。《孙子兵法·谋功篇》:“不战而屈人之兵,善之善者也”,“伐交”即是实现不战而屈人之兵的手段之一。公元前630年9月13日,秦国和晋国联合起来围攻郑国,郑国危在旦夕。烛之武直奔秦营放生大哭,秦穆公召见并问他哭的原因。烛之武说:“我哭郑国,也哭秦国。秦晋合兵围郑,即使灭亡郑国,对秦却有损无益。秦在晋之西,与郑国相隔千里,无法跳过晋国夺取郑国的土地。这样,秦国相当于帮助晋国扩大晋的疆域。秦晋本来国力相当,得到郑国后便大大超过秦的力量,来日必会向西扩张攻取秦国,秦国灭亡之日不远啦。”秦穆公听后,如梦方醒,当即与郑国结盟并悄悄撤军,一场迫在眉睫的战争顿时嘎然而止。烛之武夜哭退敌,历史上盛赞其“伐交”,其巧妙之处在于抓住了秦晋两国利益上的根本矛盾,巧妙分化了敌人,争取了同盟。如果一个集体的内部出现了思

想上和组织上的裂痕,利益上出现了纷争,心理上的混乱必会随之而生,这就为利用对方内部的矛盾而施以攻心之术创造了条件。要想利用敌方的矛盾施以攻心,首先,要了解敌方内部的矛盾所在,以寻找攻心的突破口。其次,要想正确地利用敌方的矛盾施以攻心,必须以可靠的情报信息为前提。最终,利用敌方矛盾施以攻心,有意在敌人的阵营内部制造矛盾,利用矛盾,适时进行矛盾转换,以创造攻心的有利战机。“伐交”是一种攻心战,它不仅是外交上的胜利,更是一种心理上的胜利。利用敌方矛盾施以攻心,往往容易获得不战而胜的契机,甚至会出现“四两拨千斤”的神奇魔力。

#### 621 “减灶欺敌”及其在心理战中的意义如何?

公元前342年,魏国派庞涓攻打韩国,齐国为救韩国,就派田忌为大将、孙臏为军师攻打魏都,庞涓急从韩国撤兵。孙臏借魏军骄傲轻敌、求胜心切,佯装怯战,边战边退。后撤的第一天在驻地垒了10万人的锅灶,第二天减去一半,第三天只剩了两万人的锅灶。齐军一连三天减灶,庞涓见后,心中大喜,认为锅灶日益减少,表明齐军每天逃亡甚众,就将步兵甩下,只率一支轻骑部队,昼夜追赶。孙臏于是在马陵设伏,利用险要地势,万名弓弩手利箭齐发,魏军被全歼,庞涓自刎,魏国自此一蹶不振。该战例说明,通过“示形”,给敌人以暗示,使其误入圈套。虚而实之,实而虚之,虚而虚之,实而实之,这是利用实力上的虚实强弱的显示,对敌施以暗示,使其不知我之兵力多寡而上当;近而示之远,远而示之近,这是利用在进攻的方向、路线进攻点的佯动来暗示敌人;用而示之不用,能而示之不能,示通过“先为不可胜”的心理暗示,以达到“以待敌之可胜”的最佳效果。通过暗示使敌产生判断上的失误,使其按我之意愿而行动,这样我便能达到“制敌而不制于敌”的目的,在敌盲目与盲从之时轻易将其歼灭。

#### 622 “怒而挠之”及其在心理战中的意义如何?

《孙子兵法·计篇》中曾提到“怒而挠之”。意思是敌指挥官性格暴躁,就需故意辱骂挑逗使他发怒,使其情绪受到扰乱而不能理智地分析问题,必然会产生行动冲动,从而不认真地考虑后果而盲目用兵。公元前203年,楚汉相争,夺取成皋,巩固正面战场,牵制楚军西进,这对于汉军至关重要。汉军南渡黄河,包围了成皋。项羽离开成皋率军东进前,将成皋一线的指挥权交给大司马曹咎,并叮嘱切不可迎战。起初,曹咎按照项羽的告诫,无论汉军怎样挑战,他也坚守不出。后来,汉军挑选了最能骂街的人,每天摇着白布幡,写着曹咎的姓

名,下绘猪狗畜牲之类,极力描绘其丑态,在城下一连辱骂了五六天。曹咎盛怒之下,便召集兵马杀出城来,誓与汉军决一死战。这正中汉军诡计,曹咎被引诱渡汜水,渡到一半时,便遭到汉军的迎头痛击,曹咎猝不及防顿时阵脚大乱。这一役,楚军大败,曹咎与司马欣等楚军将帅也全部兵败自杀。汉军缴获了楚军的全部金玉财宝及军需,并顺利渡过黄河,夺回成皋,屯兵于广武山西城,还夺取了积聚在敖仓的大量军粮,为赢得楚汉战争的最后胜利创造了有利的条件。曹咎怒而兴师,受伤的自尊心又被盲目的虚荣心迷住了眼睛,致使理智无法驾驭情绪,所有的理性都被一种偏狭的盲目求胜的好胜心所代替,因而不能细察战场之情,意志失控,思维混乱,无法做出正确的决策,结果被汉军乘势掩杀,导致全军覆没。心理学认为,在激情状态的趋动下,人的情绪往往容易失去控制,就会产生一种不计后果的冲动行为。一个人在盛怒之下很容易产生“意识狭窄现象”,理智分析能力受到抑制,意志力和自我控制力下降,甚至容易行为失控,违反常规,铸成大错。“怒而挠之”,也可视为激将法,既可激敌,也可激己。激敌的目的在于诱使其失去理智,使其行为冲动;激己则是为了激发他们的智慧和觉悟,增强其杀敌的战斗能力。

### 623 “卑而骄之”及其在心理战中的意义如何?

《孙子兵法·计篇》中曾提到“卑而骄之”。意思是有意向敌方示弱,对敌方显示自己的卑微心理,一步步娇纵敌人,从而为自己积蓄力量。公元前209年,匈奴单于冒顿由于势力不如东胡部落强大而经常受到袭扰。东胡人为试探冒顿,几次向冒顿索要宝马、美女均得到了满足,因此,认为冒顿胸无大志,软弱可欺。后东胡人的首领想得到冒顿的一块荒芜的土地,一面派兵,一面派使臣向冒顿交涉,称:“你们管辖的边界地方,你们到不了,我们要去占领它。”冒顿听后勃然大怒,将凡是建议割让领土的人一律斩杀,组织人马率兵东进,抗击东胡入侵。东胡因一向轻视冒顿,占领匈奴边界上的土地后而未作防范,因此在冒顿大军发起猛烈攻击下而四处逃窜。冒顿乘胜追击一举灭了东胡。冒顿之所以战胜东胡,主要原因在于他能顺敌之需,有意识迷惑敌人,满足敌人的心理需要而致使其产生麻痹心理,放松了对冒顿的戒备。顺佯敌意,实际是以心理攻击之法投其所好,迎合敌人的种种动机心理,因势利导,欲擒故纵,把敌人的行动诱向极端,然后,乘机战而胜之。顺敌之意通常是“以假隐真”之法,通过敌人感官上的失误进而造成其思维判断上的误差,以此来稳固作战态势,争取反被动为主动。“顺”不过是避开敌人的战斗重心,重在迷乱敌人的心智,貌似被动,其中隐含着主动的转机,只是在有利的状况下后发制人以求取胜。因此,



也要求指挥员需要有高度的预见力和牢牢把握战争发展趋势的能动性,适时将被动化为主动。

#### 624 “出其不意”及其在心理战中的意义如何?

“攻其不备,出其不意”,来自《孙子兵法·计篇》,意思是毫无准备的情况下进攻敌人,在敌人意料不到的时候袭击敌人,方能出奇制胜。公元前 263 年,魏朝廷派兵讨伐蜀汉,由于蜀兵踞险列营,造成因粮道险远,粮草匮乏而久攻不克,邓艾向朝廷建议:“蜀军已遭挫折,损耗很大,我军应乘势追击。若从阴平小道经汉中德阳亭到涪城,出剑阁西 100 里,直指成都,奇袭其腹心要地,出其不意,剑阁可攻。”邓艾率军从阴平出发,开山修路,修筑栈道,架设桥梁,一路上几近险境,到达江油北面的摩天岭时,峭壁如刀,士兵们心惊胆寒停滞不前。邓艾鼓舞士兵并下令将武器装备先丢下山崖,然后自己用毯子裹住身体率先滚下山去。诸将及士兵也纷纷效法,不敢落后,终于顺利渡险。邓艾率兵阴平渡险后直取江油。由于蜀将未曾防备邓艾会率兵渡险,竟以为对方是天人相助,吓得不敢战自降。由于蜀军料想不到魏军会突然到达,纷纷陷于混乱不听指挥,最终魏军赢得全面胜利,蜀汉政权灭亡。邓艾阴平渡险,偷袭行动成功的主要原因是利用了敌方意想不到,以突然行动捕捉敌方的思维空隙。一般来说,敌方的不意与我方的行动突然性是相互依存的,邓艾选择对手未料的进军路线度险,造成了敌方的“不意”和“无备”,从而达成了行动的突然性,使蜀军的精神防线不攻自破。战争实践表明,在敌“无备”和“不意”的情况下突然发起攻击,可以致敌措手不及,使其各种技术、战术难以发挥应有的作用;同时,还可以造成敌人精神和心理上的巨大压力,乱其方寸,使其不知所措,由此可以成倍地扩大我之打击成果。其原理就是人为地拉大准备与不准备、意料与无意料之间的差距,使有准备和意料的一方在这一差距中获得主动和优势,给对方造成力量和心理上的失衡,由此导致其军事上的失败。

#### 625 “避其锐气”及其在心理战中的意义如何?

《孙子兵法·军争篇》提到这一原则:“善用兵者,避其锐气,击其惰归”。意思是,善于指挥军队作战的人,总是避开敌人的锐气,等待敌军怠惰疲惫、士气沮丧时予以打击。光武帝建武 6 年,王霸与马武奉命在垂惠征讨周建,马武因轻敌而造成腹背受敌特请求王霸增援,此时王霸却佯装不知,坚壁不出,并对众人解释说:“此时敌方来势凶猛,锐气十足,我们现在迎战必会伤亡惨重。而马武势单力孤,不会久战,马上即会败北。而敌方见我不去救援必会乘胜轻进,

马武见我不救也必会拼力死战。我待敌疲惫,再突然出手援助必会以小失获大胜。”果然,敌兵步步紧逼马武,马武也愤然命士兵们扔掉一切负荷轻装迎战。王霸待见时机成熟亲率蓄锐之师,直插疲惫之敌。敌兵见突然闯入一支劲旅心中不免慌乱,而马武见王霸助战也越战越勇,一番激战后,以王霸、马武获胜而告终。王霸之所以能最终获胜,在于他巧妙地掌握了敌我双方士气变化的规律以及灵活掌握了出击的时机。王霸的避而不战绝非消极等待,而是积极创造有利的制胜时机。两军对垒,不直接抗击它的锋芒,而是削减它的气势,从根本上削减它的战斗力,用以柔克刚的方法制敌,通过持久的军事行动来逐渐消耗敌人的物质力量和磨炼自身的意志是战斗中把握良好战机的方法之一。军事心理学研究表明,士气具有“盈”与“亏”的两极性,敌我概莫能外。开战之初,特别是敌人进行攻击的作战初期,其士气往往比较高,这时我方应力求加以规避,待其士气衰竭,我方士气旺盛之时再出兵对敌。这样,我方便掌握了士气变化的规律,作战中便无往不利。

#### 626 “四渡赤水”及其在心理战中的意义如何?

“四渡赤水”是毛泽东军事指挥艺术的杰作。1935年1月中国共产党召开了“遵义会议”,中央红军纠正了以王明为代表的“左倾”路线错误,确立了毛泽东对红军的领导地位。但此时的中央红军却遭受了严重损失,由8万人减到3万人。这时,蒋介石调集了40多万部队进行合围,企图将中央红军压缩到长江以南、赤水以东、乌江以北后“一举歼灭”。1月19日,毛泽东指挥中央红军挥师北上、渡赤水河进入川南,计划北渡长江。当得知敌人正在追击和堵围后,毛泽东当机立断,改变渡江计划,将部队向云南扎西集中,迫使敌人重新改变部署,采取新的包围态势。毛泽东看准时机于2月18日率军突然调头,二渡赤水河,将敌人甩开,并再次占领遵义。蒋介石急忙增调部队会同原部队步步推进,企图消灭红军于遵义。这时,毛泽东故意在遵义地区徘徊,引敌合围。当敌人逼近时,突然挥军西进,于3月19日三渡赤水河。蒋介石以为红军又要北渡长江,一面派兵西追,一面在云、贵、川边界大修工事;在其包围将成又未成时,毛泽东突然调兵向东,3月21日四渡赤水河。然后,东渡乌江,直逼贵阳,诱出云南军阀,乘虚进军云南威胁昆明。当蒋介石主力回救昆明时,毛泽东又突然向西北挺进。5月中旬渡过金沙江,摆脱了数十万敌人的围追堵截,取得了红军战略转移中具有决定意义的胜利。“四渡赤水”的成功之处及其在心理战中的意义:一是以进为退,牵着敌人的鼻子走,使敌疲于应付,达成致人而不致于人,掌握心战对抗主动权。二是灵活机动,善用奇招,以大部队纵深穿插于赤水河

两岸,使敌屡次扑空,实施心理欺骗,致敌心理迷惑。三是施放虚假信息,隐蔽作战企图,声东击西,避实就虚,打其软肋,致其心理错乱。四是要善施袭扰、诱敌欺敌,在转移中进攻,进攻中转移,使敌气急败坏,盲目出击,为己方赢得主动创造机会。

#### 627 “格莱维茨事件”及其对现代心理战的启示有哪些?

“格莱维茨事件”发生于1939年8月31日晚,是纳粹德国对波兰和世界人民制造的一场阴谋,成为希特勒突袭波兰,在欧洲挑起第二次世界大战的“口实”。1939年8月31日晚上8时,身穿波兰陆军制服的德国党卫队人员向波兰边境的德国格莱维茨电台发动了进攻,制造出“波兰入侵”的假象。德军“占领”电台后,就开始用波兰语以最下流的话辱骂德国。“格莱维茨事件”发生的当天晚上,德国所有电台便广播了“德国遭到波兰突然袭击!”的惊人消息,激起了德国人民对波兰的民族仇恨。与此同时,他们还广播了希特勒对波兰的“和平建议”,但却被波兰“粗暴地拒绝了”的消息。9月1日,希特勒假惺惺地向国民发表演讲,宣布对波兰不得不开战。事实上,在当天拂晓,150万德军、2000架飞机就已经开始对波兰的全面突袭。“格莱维茨事件”的性质虽然是非正义的,但仅从作战角度看,则是一次典型的心理战战例。其成功之处表现在:一是瞒天过海,利用党卫军扮成波兰军人,不但波兰不知道,而且德国民众也蒙在鼓里。二是蛊惑民心,“被袭击”后主动“求和”,对方竟仍不满意,极大地刺伤了德国人的民族自尊心,激起了民众对波兰的民族仇恨。三是出其不意,在宣战前就发动了大规模进攻,造成波兰缺乏心理准备、措手不及。四是一箭双雕,既统一了国民的意志,又陷敌于“道义”上的被动,达成了心战行动的最终目的。这一战例对现代心理战的重要启示:一是民族精神和民族仇恨永远是最大的凝聚力量,心理战必须重视对民族感情的激发;二是心理战目的的实现必须注重策略、手段,必要时不仅可以欺敌,也可以欺己;不讲求策略艺术,正义的目的未必就能实现。三是不管正义战争还是非正义战争都会想方设法“师出有名”,争取“道义”上的主动,心理战必须抢占先机,主动创造有利于己的舆论环境;四是兵战未始,心战先行,现代战争中的心理战也同样服务于武力战,攻城先攻心,可以收到以逸待劳、事半功倍的效果。

#### 628 美国在海湾战争中是怎样实施心理战的?

美军既想保护其在海湾的经济利益,又不想让部队多流血。因此,在海湾战争中自始至终把心理战贯穿于战争、战役和战斗的全过程,产生了明显效果,



整个战争中,伊军共有约 15.3 万人开小差,8.6 万人被俘,12 万人逃跑。

①大打政治外交心理战,孤立敌方、争取支持。伊拉克入侵科威特,是对一个主权国家的侵略,它违反了国际关系准则和联合国宪章,遭到了国际社会的普遍谴责。美国反应更为强烈,认为它威胁了其中东的根本利益。为了自己在中东的长期战略利益,实现战争目的,美国政府四面出击,大打政治心理战和外交心理战,动用所有政治外交资源,揭示伊拉克的“违法罪行”;军政要员频频出访,到处游说,以争取国际社会对其出兵海湾最广泛的支持。一是想方设法争取联合国支持。海湾危机爆发几个小时内,美国总统布什就亲自指示美驻联合国代表,要求立即召开紧急会议,通过了谴责伊拉克入侵科威特并要求伊立即无条件撤军的第 660 号决议案。又八方活动,促成联合国召开安理会部长级会议,通过了授权使用“一切必要手段”解决海湾危机的 678 号决议,为出兵伊拉克铺平了道路。二是说明利害,争取国内支持。美国实行的是三权鼎立制,出兵海外必须得到国会、立法院和全体民众的支持。为此,美国政府首先打出了“维护和平”、“伸张正义”、“解放科威特”、“执行安理会决议”和维护国家利益的旗帜,大造政治舆论,使国会和立法院一致授权总统对伊动武;借此积极开展声势浩大的“民意公关战”,向民众讲明国家利益和国际准则已受到的严重损害,激起全国民众的反伊热情。三是广结联盟,孤立伊拉克。为争取更多国家支持,最大限度地孤立伊拉克,美国针对不同的国家采取不同的策略。对西方盟国,美国的态度更强硬,要求他们在政治上追随、军事上大力支持、费用上共同承担;对伊拉克盟友苏联,美苏进行了一系列秘密外交接触,得到了苏联的支持;对阿拉伯国家,美国主要采取讨好政策,表示战后着力解决阿以冲突问题,并以小恩小惠予以安抚,不少阿拉伯国家也派出军队加入攻伊行动;对广大第三世界国家,美国实行经济拉拢政策,对愿意出兵海湾和支持美国立场的国家提供援助,以争取更多国家支持美国的战争行动。最终在战前促成 41 个国家参加美对伊的军事行动部署,28 个国家直接出兵,形成了强大的政治军事同盟。

②实施威慑心理战,武力恐吓、屈人之兵。海湾危机发生后,美国迅速派兵进驻沙特,以军事行动配合政治、经济、外交斗争,迫使伊拉克撤军,以达到“不战而胜”的目的。当伊拉克不与理会时,美国采取了武力威慑升级的办法,逐步迫使伊军无条件撤出科威特。一是大兵压境。1990 年 8 月 6 日,布什总统签署了代号为“沙漠盾牌”的军事行动。美军第 82 空降师的 2300 人在 8 日晚就到达沙特前沿阵地,第 24 机械化步兵师和第 101 空降师也在几天内赶到海湾。接着,大批的武器装备也被运进沙特,不到一个星期,美 3 艘航空母舰也驶

入海湾。布什总统还宣布将以每天 5000 人的高速度向海湾增兵 20 万。多国部队协调行动,及时将海陆空部队部署于地中海、阿曼湾、波斯湾和沙特境内,形成对伊海空包围和军事威慑态势,至战争爆发前,针对伊部署的多国部队总兵力达到 50 多万,这种排山倒海的大兵压境之势,给伊拉克部队造成了巨大的心理恐慌。二是炫耀武力。美军大肆宣传几个王牌部队的武器装备,如 M1A1 坦克、阿帕奇武装直升机、F-117 隐形战斗机、战斧式巡航导弹等武器的性能和威力;多次举行军事演习,如,代号为“恐怖之夜”的空袭演习、代号为“正义铁拳”的突破演习、代号为“海湾风暴”的立体空袭演习、代号为“迅雷”的登陆演习等。在“沙漠风暴”军事行动中,向伊拉克境内实施大规模的战略“疲劳轰炸”,空袭时间长达 38 天之久,空袭强度平均每日为 2000 余架次;仅在首次空袭当天,就投下了 1.8 万吨炸弹,相当于第二次世界大战中美国在日本长崎所投原子弹的爆炸力。美军的行动,既显示其武力的强大,又以强大武力震慑了伊拉克军民,使伊军精神防线濒临崩溃。三是短兵相接。在美军和多国部队的强大空袭下,伊拉克国内军心民心不稳,士气日趋低落,领导层思想动摇。在这种情况下,美军快速实施“沙漠军刀”行动计划,先以海军陆战部队和航母战斗群在伊沿海实施大面积登陆作战战役佯攻,灵活的战役欺骗打乱了伊军的战役部署,同时则以突然、机动、空地一体、大纵深迂回包围等方式,实施“左钩拳”行动,有效地瓦解了伊军“萨达姆防线”,一举击溃、瘫痪了科威特境内的伊拉克军队。

③发动各种宣传心理战,舆论造势、瓦解伊士气。为了在国际上把伊拉克“搞臭”、“搞垮”,使之在国际舞台上永无立足之地,美国利用一切宣传手段,对伊拉克实施强大的舆论攻击。一是开设“海湾之声”电台,利用新闻媒介对伊进行攻心宣传。美国在海湾开设了名为“海湾之声”的无线广播电台,专门向伊拉克军队和居民进行宣传与反宣传,每天工作时间长达 18 个小时,连续工作了 40 天,对动摇民心、军心起到了重要作用。“美国之音”广播电台由所谓“副手委员会”的机构领导,筹划每日新闻宣传内容,采取制造假情报、散布谣言、向伊拉克播送反伊政府节目等手段对伊大打广播心理战。美抓住伊拉克吞并科威特,激起世界民愤的良机,开动宣传机器,利用各种新闻媒介宣传国际社会对伊拉克占领科威特的强烈谴责,指责伊践踏国际法准则;极力渲染美国的高技术武器装备的超强打击能力,强化伊军“恐高”“厌战”心理。二是大量投撒传单,削弱伊军士气。战争期间,美军在科威特战区共动用了 35 种以上的飞机和多种火炮,向伊拉克投撒了 33 条不同内容的传单 2900 万份。美军十分注重投撒传单的内容,能根据战争的进程而不断变化,如,最初宣传与伊拉克的“传

统加友谊”及多国部队的“神圣使命”,后来又转向宣传联合国规定的最后从科威特撤军期限。在“沙漠风暴”行动开始后,又着重鼓动伊军官兵放弃武器叛逃等;这些传单既有攻击萨达姆穷兵黩武政策的政治宣传,也有直接劝降的信件和口号,它们以“简单明了”、“温和可亲”的口吻规劝伊军放弃抵抗,并告之如何投降的具体办法。由于美军的宣传心理攻势强劲,给伊军的心理造成了巨大的伤害,厌战情绪空前高涨。据资料介绍,仅在美军发起大规模的地面进攻前,就有12000多名伊军士兵逃离部队。三是制造谣言,恶意攻击。美国发动这场心理战的目的是配合军事打击,推翻萨达姆政权,把萨达姆赶下台。它先是向外界散布伊拉克可能发生政变的消息,并传谣伊国内反对派和军界有人要暗杀萨达姆,以动摇伊拉克人民的信心,涣散其军心士气,削弱其军事力量,在世界各国特别是阿拉伯国家中,对萨达姆政权的稳定产生了怀疑和担心,给同情伊的阿拉伯国家蒙上一层浓厚的心理阴影;为进一步制造混乱,美国还通过美国之音揭露和攻击萨达姆对家族的偏袒和对属下的苛刻,离间其与伊军高级将领和伊民众的关系,并不时地散布萨达姆被打死的假消息,其家眷已逃离他国,以打击伊军士气。四是丑化、诋毁萨达姆形象。以美国为首的西方新闻媒介称萨达姆是“中东的诺列加”、“战争狂人”、“大坏蛋”和“怪物”等;美国总统布什公开把萨达姆同希特勒类比并论;西方许多分析家则认为萨达姆是典型的偏执狂,“希特勒第二”;一些报刊、杂志也不时的对萨达姆进行人身攻击和丑化。这些恶意攻击,起到了损害萨达姆人格、瓦解伊凝聚力的作用。五是制定宣传规定,实行舆论控制。美军吸取了越南战争中新闻失控造成严重后果的教训,制定、颁布了对新闻采访的多项规定,成立了专门机构审查从战场上发出的新闻稿、新闻照片、电视图像等,并对记者采访也做了种种限制,如对战地实行严格的新闻封锁,使军方的战况发布会成为惟一战况新闻渠道等。美空军参谋长杜根上将就因谈话“泄露了美军作战设想的秘密”而被撤职,另有一些记者因“发表了一些不该发表的东西”而被强制送出战场。美军还利用舆论制造假象、掩盖实情。其心理战专家在战争中不断编造忽东忽西的“可靠消息”,混淆是非、颠倒黑白,使伊军始终摸不透美军的具体计划与真实意图。从战后被俘伊军调查看,有98%的人看到过传单,其中80%的人相信传单上的内容;58%的人听过无线电广播,其中46%的人相信广播内容;34%的人听到过高音喇叭广播,其中18%的人相信广播内容。

④开展宗教心理战,利用宗教,拢络人心。美军在进行军事打击、舆论攻心的同时,紧紧抓住伊拉克国家受伊斯兰宗教民族主义影响较深的心理,大张旗鼓地开展了宗教心理战,取得了非常明显的效果。一是软硬兼施,力阻以色列



参战。伊拉克在战争初始就想拖入以色列参战,使海湾战争发展为全面的中东战争。为此,伊拉克先后向以色列发射“飞毛腿”导弹数十枚,但由于美国强烈干预,以色列一忍再忍,就是不还手,最终使伊拉克成了孤家寡人,失去了外援。二是分化瓦解,巩固反伊联盟。为了分化瓦解阿拉伯世界,美国开动了强大的宣传机器,重点向中东伊拉克邻国宣传伊化学、生物武器的可怕性,以及萨达姆政权对中东的野心和阴谋,使这些国家对伊产生了强大的恐惧心理,达到了分化瓦解阿拉伯世界,巩固反伊联盟的作用。三是利用信仰,出奇招震慑。伊官兵对宗教非常虔诚,美军抓住这一特点使出奇招,震慑官兵心理。如利用战机在空中划出伊拉克国旗,然后又在其国旗上划上“叉”等,使伊军官兵在“上苍的恩赐和暗喻”胜利的心理上刻下失败的烙印,产生预期失败的心理状态。四是尊重阿拉伯宗教习惯和民族情感。美心理战专家从阿拉伯民族特性和宗教心理出发,提出了照顾阿拉伯国家人民民族情绪的严格规定与措施,规定参战官兵不得在帐篷外搞基督教宗教仪式,女兵不得上街抛头露面等,这些措施和规定对争取阿拉伯民众,稳定反伊联盟起到了积极作用。五是针对伊民族宗教特点,开展战地宣传瓦解。利用伊军官兵千年文化积聚的民族宗教心理,让同教同族的阿拉伯军人开展阵地广播、喊话,向受到重创的伊军官兵传递诸如“无助的伊军士兵,效法你们的同胞,放下武器,投降阿拉伯兄弟部队,你们将成为‘贵宾’”;大量印刷、投放按穆斯林“请柬”模式制作的图文并茂的心理战传单,文中保证以“穆斯林阿拉伯式的热情款待、安全与医疗照顾,直至战争结束再送返家园”。这些做法,消除了伊军的宗教、语言、民族的心理隔阂,体现了对伊官兵宗教、人格的尊重,产生良好的心理瓦解效果。

#### 629 伊拉克在海湾战争中是怎样实施心理战的?

海湾战争中,伊拉克为了抗击美国的心理战攻击,也挖空心思,采用各种手段实施心理战。在强敌压境面前,伊拉克积极主动的心理战活动,对震慑敌军、鼓舞伊军民士气,曾一度发挥了较好作用,使伊拉克和以美国为首的多国部队抗衡、相持了一段时间。其心理战主要有:

①积极发动宣传攻势。面对美国的强大舆论宣传,伊拉克也毫不示弱,一方面对国内和阿拉伯世界进行正面宣传;另一方面针对美军弱点,积极发动宣传攻势,以动摇以美军为首的多国部队军心。一是宣传入侵科威特的“正义性”。在伊拉克入侵科威特的当天就宣布是应自由科威特临时政府之邀来推翻贾比尔封建王朝的。后来,萨达姆又说“两国自愿地永久合作”。伊拉克的宣传机构大造舆论,说“科威特本是伊拉克这棵树上的一根分枝”,只有伊拉克

才能拯救科威特人民,使科威特人民从封建王朝的专制下获得解放等。这些宣传在伊军民中起到了一定的蒙蔽作用,在阿拉伯群众中也得到了一些支持。二是不断地鼓舞士气。战争爆发后,萨达姆立即通过巴格达电台向全国人民发表讲话说:“伊拉克人民同魔鬼布什和罪恶的犹太复国主义的战斗已经打响,高举伊斯兰火炬的英勇伊拉克人将会取得胜利。”萨达姆还亲自把他的儿子乌代送往前线参战,临行前乌代致信其父发誓说“准备为保卫祖国牺牲自己的生命。”这极大地鼓舞了伊军的士气,稳定了军心、民心,也充分显示了伊拉克国民的战斗意志和勇气。另外,萨达姆还注意在关键时候出场,稳定民众和部队。在多国部队大规模轰炸开始后5个半小时,萨达姆就突然出现在巴格达街头,他微笑着同围上来的老人、妇女、儿童握手,用果断、自信的口吻表示伊拉克决不会在狂轰滥炸下屈服。这些画面,通过电视镜头向全国播放后,有效地起到了鼓舞斗志、稳定人心的效果。三是大肆宣传战争的恐怖。伊拉克针对美军及多国部队害怕死亡的弱点,开动一切宣传机器,大力宣传战争的恐怖和残酷。巴格达的电台、电视台经常出现这样的话语:“美国及其盟国的空中力量无法打赢对伊拉克的战争,数以千计的美国及其盟国部队官兵将丧身异地,躺在棺材里回家。”这些宣传给以美国为首的多国部队心理上造成了巨大的恐慌,也使美国国内的一些反对派给布什政府施加压力,要求尽快结束战争。伊拉克的宣传媒介还注意采取揭伤疤的方法,引起美军对过去惨事的回忆。如伊拉克的新闻媒介反复播放有关越战的电影和记录片,公布越战美军的阵亡人数,试图用“越战综合症”勾起美国人对战争失败的可怕回忆,激起军民的厌战、惧战和反战情绪。四是开辟特别节目。伊拉克还别出心裁地在巴格达电台的短波节目中开设了专门对付美军的“巴格达玫瑰”专题广播。这一广播以极具女性特点的语调,一再诱导美军官兵对一些问题的思考。“巴格达玫瑰”的特别节目广播后,不少美军和多国部队的官兵不仅意志消沉、斗志颓废,而且思乡怀春。据战后统计,在整个海湾战争中,有64%的女兵受到了男兵的性骚扰,有18%的男兵受到女兵的性骚扰。伊拉克的宣传攻势,在整个海湾战争中,对打击敌方官兵士气起到了重要影响。

②主动改善与周边国关系。由于历史原因和长年的战乱造成了伊拉克和一些主要邻国的关系不和。为了摆脱受孤立的局面,避免腹背受敌,伊拉克针对不同的国家采取了不同的策略。一是争取多数阿拉伯国家的支持。伊拉克一贯把自己看成是阿拉伯世界的代表和英雄,萨达姆还自称是阿拉伯民族利益的代言人。战争中,伊拉克高举三面大旗,利用民族、宗教感情来孤立异己,拢络大多数阿拉伯国家。萨达姆曾多次发表电视讲话,大讲阿拉伯是一个充满自

豪感和凝聚力的民族,谴责沙特等国背离祖宗,抛弃了阿拉伯民族主义,是整个民族的叛徒和败类。通过揭批这些国家,拉近与其他阿拉伯国家的距离,使之在感情上产生共鸣。二是竭力改善与伊朗的关系。由于伊拉克和伊朗曾打了长达8年的两伊战争,使双方结下了不共戴天的仇恨。但在伊拉克对科威特入侵之前,伊拉克表现出了高姿态,主动向昔日的对手讲和。首先,在政治上让步。主动与伊朗恢复了外交关系,并交换了战俘。伊朗也表示,在伊拉克对科威特动武中,伊朗保证不从背后偷袭伊拉克,解除了伊拉克的后顾之忧。其次,在军事上撤军。海湾危机爆发后不久,伊拉克宣布从伊朗被占领土上撤军,伊朗对此深表欢迎,并迅速做出反应,结束长达8年的军事对峙,两伊关系迅速缓和。再次,在经济上赔偿。伊拉克秘密向伊朗做出一定赔款,使伊朗深感伊拉克的诚意。第四,提供必要的帮助。战争爆发后,伊拉克把国内200多架民航飞机转移到伊朗保存起来,并把伊拉克一线部队的军官家属秘密接到伊朗保护起来,对稳定伊拉克前线将士起到了一定的作用。三是加强同第三世界国家的团结。为了激起西方和第三世界国家之间的矛盾,淡化世界舆论对伊入侵科威特的谴责,伊拉克不失时机地加强对第三世界国家的争取宣传,利用第三世界国家对不公正的国际经济秩序的不满,把美伊之间的对抗说成是为了捍卫第三世界国家的利益,获得了不少第三世界国家的同情和支持。当美国宣布对伊实行经济制裁后,世界石油价格暴涨,使第三世界国家的经济如雪上加霜。这时,伊拉克又宣布向第三世界国家免费提供石油,缓解因石油价格上涨而造成的经济负担,显示了伊愿同第三世界国家密切关系的诚意。

③宣传化学武器恐敌。萨达姆手中的一张关键王牌,就是伊拉克拥有相当数量的糜烂性和神经性毒气,并且具有用火炮、导弹发射化学弹头和用飞机投掷化学炸弹的能力。战争爆发后,伊拉克充分利用这一“王牌”,抓住美国和西方国家对生化武器的恐惧心理,公开对其进行心理威慑。早在1990年4月2日,萨达姆就曾向以色列发出警告,如果以色列进攻伊拉克,他将以新式的二元化学武器报复,表明了萨达姆在使用生化武器上的立场。1990年8月,在多国部队刚刚进入海湾时,伊外长就宣称,伊拉克在万不得已的情况下,将考虑使用大规模的化学武器和远程导弹对付来犯者。1990年8月18日,伊拉克国防部机关报《卡迪西亚报》公开宣称,一旦战事爆发,“伊拉克武器库中具有全球破坏力和战略威慑力的所有武器都将投入使用,以击败任何侵略者”。伊拉克的这些警告和威慑,使以美国为首的多国部队的军心士气受到了极大的动摇,造成了心理上巨大的恐慌。官兵们终日处在预防生化武器袭击的紧张状态下,人心惶惶,草木皆兵。美军为所有的一线官兵配备了防毒面具,并将清洗化学毒



剂的分队紧急调往前线。炎热的天气下,士兵们戴着面具站岗放哨,苦不堪言。一些士兵把防毒面具当护身法宝。除吃饭外不肯摘下,以至出现了1名士兵因戴着面具睡觉而被活活闷死的悲剧。伊拉克的化学武器恐吓,起到了积极的威慑作用,甚至在海湾战争结束后二三个月的时间里,美军一些士兵仍有受到化学武器袭击的幻觉,吃不香饭,睡不好觉,恶心、呕吐,头痛,等等,好似受到了化学武器的攻击,导致了神秘的“海湾战争综合症”。而有不少专家认为,它实际上是因受到惊吓和暗示所引起的条件反射所致。

④大肆揭露多国部队“罪行”。伊拉克抓住美国和西方的封锁、轰炸给伊拉克造成的巨大破坏和损失这一事实,采取“伤口”示众的方法,动用各种宣传手段,向外界揭露和控拆多国部队的“罪行”。1月14日,伊拉克向世界宣布,由于全面禁运,伊拉克已有4200人因缺医少药而死亡,其中一半为5岁以下的儿童。这一消息一公布立即引起一些国家和国际组织的关注,特别是受到国际慈善机构的同情。2月3日,伊拉克新闻部特意安排记者参观位于巴格达以南100千米的希拉小镇,让记者浏览被多国部队空袭后弹坑累累的街道和倒塌的房屋,倾听村民们对多国部队的哭诉和咒骂,拍摄满目瓦砾的诊所和学校,目睹数以千计的民众无家可归的惨景。记者被告知,这个小镇已遭受10次轰炸,有8人死于非命。伊拉克通讯社和电视台还重点报道了多国部队轰炸一家婴儿食品厂的消息和场面。这些消息,被一些国家不加评论地予以转播,使美国政府大为被动和恼火。伊拉克通过向国际社会控诉美国“罪行”的方法,在一定程度上争取到了人们的同情和支持。

### 630 从海湾战争心理战中可得到哪些启示?

发生在20世纪90年代初的海湾战争,是自第二次世界大战以后,参战国家最多、规模最大的一场战争。其结果是以美国为首的多国部队胜利和伊拉克失败而告终。作为特殊作战样式的心理战,在海湾战争中以其独特的“魅力”,备受世界各国的关注。

①人心向背是心理战成败的决定性因素。“得到多助,失道寡助”——这是心理战历史发展的一条定律,不可抗拒。海湾战争中,伊拉克军队数量之多,武器装备之“精”,号称是世界上“第四军事强国”,且占有天时、地利的优势,但在多国部队的沉重打击下,仅以42天时间对抗就迅速土崩瓦解。这其中,最根本的原因是伊拉克失去了人心——即国际社会的广泛支持。伊拉克侵占主权国家科威特是不义之举,遭到了国际社会舆论的普遍谴责,受到40多个国家的经济封锁和制裁,连昔日的盟友、多数阿拉伯国家也反对它,完全出乎萨达姆的

预料,如此众多的国家联手打击伊拉克,使伊拉克军民为之惊诧,人心惶惶不可终日。美国拿着联合国的“令牌”,打着“解放科威特”、“制止伊拉克的侵略行动”、“维护国际秩序”的旗帜,根据国际国内形势的发展变化和公众的心理,不断调整策略,将目标逐步出笼、逐步升级,得到了国际社会的认同和支持,赢得了压倒性政治优势。战争实践再次证明:人心向背在现代心理战中仍然起着极为重要的作用,战争的性质决定着心理战的成败。

②强大的综合国力是实施心理战的实力后盾。冷战结束后,美国成为世界惟一的超级大国,其经济、军事、科技等综合实力指标列世界第一。这次战争以美国为首的多国部队投入总兵力 52.7 万,坦克近 2200 辆、装甲车辆 2800 辆、各种军舰 150 余艘、航空母舰 6 艘、作战飞机 2800 架,以及 50 多颗卫星和大量物资,共耗资 670 多亿美元;仅“沙漠风暴”行动 43 天中共消耗 470 亿美元,平均每天消耗 11.2 亿美元;据不完整统计,美军在半年的海湾军事行动中,50 多万人共约消耗各类物资 3000 余万吨,相当于前苏军 1000 多万军队在 4 年卫国战争中消耗 6000 余万吨物资的一半左右;这种战争消耗是其他任何国家难以承受的,没有强大的国力就无法支撑现代战争。而伊拉克在长达 8 年的两伊战争中,负债累累,经济上根本无法与美国相提并论;军事上缺乏现代化武器装备与之抗衡,在联合国制裁中,购买的许多先进武器装备,没有零配件,不能形成战斗力;在战争开始后不久,出现了武器装备缺乏保障,重要弹药难以维持的惨景;虽然号称百万兵力,但素质较低,个别的先进武器装备也出不了战斗力。而美国装备精良,训练有素,作战行动迅速多变,这些对伊官兵士气造成了极大影响,在美军强大的心理攻势中,很多官兵意志动摇,自动放下武器投降。实践证明,实力出向心力、凝聚力和战斗力,强大的综合国力能够为官兵提供强大的心理支撑,是实施现代心理战的重要心理力量,开展现代心理战必须依靠强大的综合国力作后盾。

③积极夺取舆论宣传的主导权是心理战成功的关键环节。舆论宣传对掌握战争的主动权起着至关重要的作用,它历来是交战双方必须争夺的制高点。这次战争中,美军和伊拉克都十分重视对舆论宣传的争夺。美国充分调动各种宣传舆论工具,以多种形式,集中宣传其“爱国主义”和“民族自豪感”,宣传伊拉克是赤裸裸的侵略者,宣传多国部队的强大攻势与战绩,宣传反伊统一战线的巩固和壮大,丑化伊拉克,为其争得了名正言顺的对伊动武权,在舆论上陷伊拉克于孤立;其有线电视新闻网 CNN 在这次宣传战中出尽了风头,为美国做了大量生动、精彩的宣传报道,主导了国际舆论;政府要员到处游说,说服联合国成员国,通过包括 678 号决议在内的各种惩罚措施,营造了有利的国际国内舆

论,赢得了国际国内多种力量的支持,夺取了世界舆论的主导权。而伊拉克在舆论宣传上也不示弱,进行了一系列宣传心理战,发动舆论攻势,为战争制造种种借口,以科威特蚕蚀了伊领土、偷采了伊石油、使其蒙受了巨大经济损失为由调动人心,故意逃避世界舆论谴责、蒙混过关,以揭露科威特国王埃米尔的腐败为人侵正名,尽管有一定心理战效果,但终因其丧失舆论宣传主导权而效果甚微;另一方面,伊拉克在舆论宣传上不敢正确面对世界舆论,利用战俘充当人质、示众的心理战宣传,大肆制造生化武器恐怖舆论,肆意夸大实力和战果,其舆论宣传心理战的正义基础受到国际社会的怀疑,不但没起到积极作用,反而造成大量负面影响,完全丧失了舆论宣传的主导权。实践证明:只有制定和执行正确的舆论宣传策略,积极争夺世界舆论宣传的主导权,才能取得心理战的主动权,赢得胜利。

### 631 美国在海地危机中是怎样实施心理战的?

1994年9月18日,经美国前总统卡特的调解,海地军事领导人塞德拉斯终于在战争爆发之前妥协,被迫订立“城下之盟”,同意在10月15日前和平交出权力,美军兵不血刃地进驻了海地。海地问题的和平解决是心理战史上的一个成功战例。

①宣传攻心。自海地危机一发生,美国就开始强化对海地的宣传攻心。一是积极争取国际社会的广泛支持。海地危机中,美国一方面利用在联合国的影响,先后3次促成联合国对海地实施经济禁运和制裁,并于1994年7月30日,促使联合国安理会通过了940号决议,授权多国部队出兵海地;另一方面,通过广泛的宣传影响,控制国际社会的舆论,争取到了24个国家加盟、2000人支援美军军事行动。二是对海地军事要人进行恐吓和规劝。9月15日,美国总统克林顿在电视讲话中说:“美国对海地独裁者们的警告十分清楚:你们的期限已到,现在就下台吧,否则我们将把你们赶下台。”在海地危机的最后一刻,克林顿派出了卡特等8名军、政说客,对海地军事领导人进行劝说、诱导,晓以利害,施加压力,使海地军方领导人不得不重新权衡利弊,最终被迫订立“城下之盟”。三是积极瓦解海地广大军民。美军采取心理战宣传以扰乱军心民气的办法,争取民心,使其尽失民心士气,达到瓦解的目的。美军利用1架MC-130H心理战特种作战飞机沿海地海岸线投撒了数以千计的传单、像片和频道固定在其“民主广播”节目的10万个收音机。传单上用海地方言写道:“民主的太阳、正义之光、和谐的温暖,都将随阿里斯蒂德总统一起归来”。像片是流亡总统阿里斯蒂德的画像,并附有他要返回海地的富有诗意的誓言。收音机可



以收听到美国微软公司对海地的宣传广播。这种攻心宣传使海地军民人心涣散、士气低落。

②武力施压。美国在加强宣传攻势的同时,注重利用武力对海地军政府施加压力。面对弱小的海地,采取“杀鸡用牛刀”的策略,调集了两万名士兵,派出了美军精锐的第82空降师和第10山地师,动用了18艘军舰、81架战斗机和66架直升机。事前,美国通过有线电视新闻网(CNN)将出兵海地的人数、军舰、飞机等装备情况向全球进行报道。9月11日,美军3艘军舰在距太子港不足6千米的海面游弋,3架美军直升机在太子港附近飞行。为了造成对海地军方的巨大心理压力,美军大张旗鼓地调兵遣将,不断举行军事演习,并对演习情况进行渲染。美军在波多黎各进行登陆演习,其军舰驶入距海地首都太子港不到两海里的海域,使海地人每天处于24小时心理紧张状态。其战略意图是对海地军方造成强大的“心理压力”,从而迫使他们屈膝投降。9月17日,国防部官员公开说,美核动力航空母舰“艾森豪威尔号”和海军指挥舰“惠特尼山”号今天抵达这个地区。迫于美军的军事威慑,海地新政府不得不同意卡特的提议,签署了自动交权的“太子港协议”。

③多法并用。在海地危机中,美国利用多种手段,紧密配合,进行心理战,形成了不间断、强制性的心理攻势,既有理智的点拨,也有情感的利用,如在美国重兵围困太子港的情况下,美国政府曾公开保证,塞德拉斯本人及政变军人将被安排去第三国签证,解冻他们的外汇账户。既有“富有建设性”的劝说和诱导,也有赤裸裸的军事威胁和各种恐吓,如故意造成大兵压境之势,攻破海地军民的心理防线。既有蛊惑人心的文字、图画,也有挑拨离间的新闻讲话,如传单上印着流亡美国的海地民选总统阿里斯蒂德穿着西装、做出和平手势的照片等。既有武力威胁,也有亲善友好的安抚,如9月16日,阿里斯蒂德在多国部队代表会议上表示,他不会反对派采取任何报复措施,并保证实现全国的和解。另外,美国还利用其经济大国的地位,在经济上对海地实行封锁和制裁,使海地不得不承受更大的心理压力。

### 632 从美军在海地危机心理战中可得到哪些启示?

海地危机虽然不像武力战那样惊天动地,但心理战在这次危机中“不战而屈人之兵”的作用已名载史册,给心理战研究留下了许多耐人寻味的思索。

①强大的军事实力是心理战发挥作用的重要前提。海地危机的事实再一次警示后人,在现代心理战场上,强大的军事实力是心理战发挥作用的前提条件,离开一定的管用的军事实力而发动心理战是虚弱的、贫乏的。海地这样的

贫弱小国,只有 7400 名军人,几乎没有什么海、空军力量,缺乏军事训练,没有什么战斗力,要与美军进行军事对抗是不可能的。而美军的心理战成功之处恰恰在于它拥有世界上最强大的军事力量和心理威慑能力。它警示世界各国:心理战虽然能够成为一个弱国的有效手段,但必须具备一定的军事实力做基础,足以对来犯之“敌”产生足够的军事威慑,能对其造成一定的人员杀伤。如此,才可能产生一定的心理战效应。

②综合动用多种手段进行攻心宣传,是心理战成功的有效方法。美军之所以能够在这次海地危机中不战而胜,主要由于其综合动用了包括联合国授权、广泛结盟、经济制裁和封锁、军事威慑、政治攻心、政策感化、信息迷惑、欺骗干扰等多种手段,通过电视、广播、电子邮件、传单、收音机和电话等多种渠道,以灵活的战略战术,战略造势,宣传诱导,智谋攻心,大肆向海地军政领导人、军队和民众实施具有很强针对性的心理战宣传,形成强大的心理攻势,增强了心理威慑的强度,使海地军政府处于失道寡助的困境,国内民心不稳;同时,辅之以美国前总统卡特的机智调解和劝服,在保全海地军方一定利益的情况下,塞德拉斯签署了自动交权的“太子港协议”,避免了一场一触即发的战争,达到了不战而屈人之兵的目的。

### 633 南联盟在科索沃战争中是怎样实施心理战的?

1999 年 3 月 24 日,发生在欧洲巴尔干半岛的科索沃战争,是继海湾战争之后的又一场有重要影响的战争。这场战争至 6 月 10 日停战,历时 78 天。南联盟和以美国为首的北约在这场极不对称的战争中,心理战作用不但没有因为武器装备的悬殊而削弱,反而异常激烈、复杂、多变。南联盟在北约的狂轰滥炸的猛烈军事打击下,并没有屈服,表现出顽强的战斗热情和不屈不挠的民族精神,进行了有效的心理对抗。

①运用舆论宣传,争取国际社会的支持。北约对南联盟实施空袭前,南领导人就清楚地意识到北约对南动武是迟早的事,因此,南联盟在加紧做好军事抗击的同时,也发起了积极的舆论宣传心理攻势。一是宣传造势。科索沃战争爆发后,南联盟总统米洛舍维奇立即在南国家电视台发表《告全国同胞书》,声明北约发动的战争是非正义战争,是对一个主权国家的侵略行径,表示政府要尽一切努力,但绝不能把自己国家的领土拱手让出,号召全国人民同仇敌忾,一致对敌,投入到保卫祖国的战争中去,并呼吁国际社会伸出援助之手,支持南联盟人民为抵御外敌人侵而进行的正义战争。南斯拉夫驻北京大使翁科维奇,在记者招待会上呼吁:“世界一切爱好和平的国家和人民应该共同阻止这场侵略

战争,南联盟愿意接受除北约以外爱好和平的、正义的国家的调解。”二是揭露罪行。空袭发生后,南联盟的电视广播和新闻媒体,不断播出北约对南施暴的种种罪行和分裂南联盟的野心。南联盟电视台和各大报纸先后播放和刊登了北约飞行员轰炸科索沃难民的录音谈话,报道了北约部队轰炸民用设施和杀害平民的罪证,有力地揭露了北约分裂南联盟的战争目的。南联盟的这些行动,引起国际社会强烈反响,打破了西方的舆论封锁,获得了一些道义支持。三是坚守立场,灵活处理战俘。南联盟在战争中始终坚守自卫的立场,不向北约部队发射导弹和进行袭击。这既有效地保存了实力,也表明了战争的性质,有效的提高了国际社会对南联盟的同情和支持。利用被俘的三名美军进行宣传,对俘获的美军战俘实行人道主义政策,既不虐待,也没有公开审判,而是选择克林顿访问德国的最佳时机,予以释放,表明了南联盟不与美国人民为敌的立场,赢得了国际社会的道义支持。四是开展网络信息心理战。充分动用互联网络宣传自己,让世人了解更多的战争实际情况和北约在南犯下的各种罪行,专门开设了“科索沃危机”、“贝尔格莱德”等网址。据报道,这些网址每天接受900万次“点击”,且70%是来自美国,成为国际社会了解南联盟情况的主要窗口。美许多网民向南发送了大量电子邮件,表示对南人民的同情。同时,南联盟“网上战士”分别以发送不可识别的信息和病毒破坏、干扰阻塞其指挥通信系统,袭击了北约及其成员国的一些网络服务器,在其主页上写下了反对北约轰炸的抗议口号,或设置死难者“网上灵堂”,也使美国白宫网络服务器曾中断数小时;而北约的各主要网站也出现了大量以反对战争、呼吁和平和嘲弄北约为主题的邮件,数量之巨,给北约网站造成很大不利影响。

②积极渲染实力和战果,向对方施加心理压力。针对北约军事打击中的威慑心理战,南联盟充分谋划,周密部署军事力量,特别是防空导弹力量,并通过各新闻媒介大量报道这方面的消息,展示自己的军事实力,向对方施加心理震慑和制造心理压力。北约空袭开始后,南多次出动米格-29和米格-21战斗机拦截来犯的敌机。在50多天的反空袭作战中,南采取灵活多样的反空袭战法,组织各种对空火力,先后击落北约的各型飞机61架,无人机30架、直升机7架,击落巡航导弹100多枚。特别是美国F-117A隐形战机被击落后,北约军方和新闻界开始时是极力封锁消息,此后封不住就说是飞机故障。而南联盟则利用此事大做文章,不仅报道了击落现场,而且披露了F-117隐形战机在起飞时就被当地居民发现,而后在意大利境内就被跟踪,在进入南境内时被萨姆-3导弹击落的真相,从而打破了F-117A不可战胜的神话,在美军和北约内部产生强烈震动,使北约官兵、特别是F-117A飞行员受到了心理震慑;南联盟新



闻媒体借此大力宣传抗击北约的空袭战果,向全国通令嘉奖同北约侵略者英勇作战的部队和人员,此举一度使北约陷入被动。利用和调动各种力量展示抵抗决心。南联盟各地平民连续自发地组织起来,举行通宵广场音乐会,形成“人体盾牌”守护重要民用目标,显示抗击侵略的决心;军队则采取灵活的战术,频繁调动,快速调整军事部署,制造虚假目标,诱导北约进行徒劳无效的轰炸,既有效地隐蔽、保存了自己的实力,又增大了北约的消耗,并以有力的反空袭作战,使北约神经紧张,不敢掉以轻心。南联盟的这些行动,使北约受到一定的心理压力,以至于西方军事分析家普遍认为,南军队官兵训练有素、民众士气高昂,是“十分可怕的对手”。

③采取得力措施,巩固己方的心理阵线。南联盟在对北约实施强烈心理战的同时,针对北约的心战威慑,也采取了一些积极有效的防护措施,抗击敌心理攻击。一是辟除谣言。战争开始后,“美国之音”播放大量的谣言,欺骗迷惑对方,先是说科索沃阿族领导人鲁戈瓦下落不明,可能已被塞尔维亚军方杀害;接着又说鲁已被米氏“软禁”,失去人生自由。南联盟及时进行了新闻反击,公开报道了南总统与鲁戈瓦坐在一起会谈,并通过鲁戈瓦呼吁北约停止轰炸,寻求和平方案;然后又宣传报道了鲁戈瓦携家人抵达意大利的真实画面,使北约侵略本质暴露无遗。针对北约散布的“南领导人已携妻子、子女逃往国外”等谣言,米洛舍维奇总统等领导人频频出现在电视屏幕上发表讲话,表达决心,使侵略者的谣言不攻自破。二是精神激励。空袭开始后,国家取消了灯火管制和宵禁,群众自发组织集会,人们大声朗诵南斯拉夫前总统铁托的名言:“别人的我不要,自己的谁也不给!”。南联盟国家电视台反复播放着激动人心的歌颂祖国和军队的歌曲,播出第二次世界大战期间南斯拉夫人民反法西斯的影片,提出了“南斯拉夫人民不可战胜”、“北约的炸弹炸不毁我们的国家精神”、“我们连希特勒都不怕,还会投降北约?”等口号,以激发人民群众的斗志。三是一致对外。战争爆发后,南总统呼吁全国人民同仇敌忾,一致对外。各派政治力量也捐弃前嫌,达到了立场的空前一致。米洛舍维奇还响应俄罗斯的倡导,加入了斯拉夫同盟,遏制北约。在欧洲历史上,当俄国与德奥争夺势力范围,或巴尔干民族反抗奥斯曼帝国统治时,只要打出斯拉夫牌,就有激励民心的作用。尽管,斯拉夫民族间的矛盾很多,纷争不断,但北约的轰炸,使斯拉夫民族找到了枪口一致对外的敌人。米洛舍维奇的这一招对团结更多的人参加战斗,稳定民心、军心起到了重要作用。

### 634 北约在科索沃战争中是怎样实施心理战的?

北约在对南联盟进行军事侵略的同时,一刻也没有放弃对南使用广泛的心理战,而且在战争性质的宣传上,在一定程度上起到了蒙蔽世人的效果。

①先声夺人的心战宣传。科索沃冲突一开始,美国和北约就打起所谓“人道主义”、“人权高于主权”和“维护人权”的旗号,在战争性质问题上针对国际社会尤其是西方民众展开了一系列欺骗性、霸权性和蛊惑人心的宣传。美国和北约利用其占垄断地位的信息霸权和传播工具,竭力为北约的战争机器摇旗呐喊。1999年3月21日,美国国务卿奥尔布赖特直接威胁说,如果南联盟不满足联合国和北约的要求,美国及西方盟国将动用武力解决科索沃危机,因为武力是南联盟领导人“能够听懂的唯一语言”。北约秘书长索拉纳在下达空袭命令的同时发表声明说:“北约不是发动一场反对南斯拉夫的战争”,而是为了“防止新的人道主义灾难,反对继续对科索沃平民的暴力镇压”。美国总统克林顿也在电视讲话中反复辩解:之所以干预科索沃内战,主要是出于人道主义立场,为了避免造成大的浩劫。西方主流媒体则千方百计地把克林顿和布莱尔描绘成“和平和人道的使者”,而把南联盟总统米洛舍维奇丑化成“刽子手”、“贝尔格莱德的屠夫”、“战争罪犯”、“塞族暴君”等,贬低塞族和米洛舍维奇在世人心目中的形象,离间米洛舍维奇与南人民的关系,诱导公众对塞族政府和米洛舍维奇的愤恨心理;竭力起诉米洛舍维奇等重要官员犯有战争罪行,促使海牙国际战犯法庭予以审判。由于西方媒体颠倒黑白的宣传,用“媒体的谎言”大肆炒作南所谓“种族清洗”,以夸张、渲染的手法大量报道科索沃平民“惨遭杀害”的场面,致使西方民意主流仍对北约的空袭行为抱有“理解”和“支持”的态度。由此可见,北约先声夺人的舆论宣传,不仅为其侵略南联盟提供了“理论根据”,而且从心理上影响了国际社会的立场和态度,在一定程度上混淆视听,争得了“民心”。

②利用多种心战手段。空袭开始后,北约迅速出动专业心理战分队,充分利用多种先进的传播技术手段进行心理战。成立了代号为“索罗突击队”的飞行广播站,每天使用强大功率的电台,向南联盟军民反复播放北约制作的电视和广播节目;为了诱使南军民相信其宣传,北约建立了一支由100多名心理战专家和专业人员组成的心理战队伍,在德国拉姆斯泰因基地专门为其提供技术支持;运用了全球卫星、高技术声像合成、语言模拟配制、高速高保真印刷技术、网络对抗技术、仿真技术、电子干扰技术等先进技术工具,制做出风格与南联盟广播电台类似的新闻节目、塞族流行音乐等;飞行广播站锁定在与南广播相同

的频率上,使南军民难以分清北约与南电台,力求以虚伪的报道使南军民产生心理错觉和心理误差;为了形成强大宣传攻势,北约心理战分队利用飞机向南境内投撒了传单、汽车贴纸和新闻简报等宣传品达 7000 多万份,密度之大、数量之多、面积之广、诱惑力和煽动力之强为人类心理战宣传史上的奇迹;其内容既有吹嘘北约先进武器和军事优势的,也有规劝南官兵放下武器投降的,南看过宣传品的人高达 60% 以上。美国总统克林顿在轰炸的第 3 天,就利用卫星传输系统向南联盟发表了录像讲话,直接呼吁南民众支持北约的行动,国务卿奥尔布赖特则以塞尔维亚语发表了内容相似的讲话。美国和北约还利用互联网技术强化宣传效果,在其互联网主页上设置了“北约空袭”、“科索沃危机”、“贝尔格莱德动态”等多个常设链接,并在主页显著位置定时刊登对南空袭和阿族难民的最新消息,在网上为难民设立了“捐款箱”;采取有效技术手段阻塞了南联盟互联网络的通道。

③军事实力心理震慑。这次战争中,北约部队把炫耀武力、军事震慑作为重要的心理战手段,给南联盟造成了巨大的心理压力。一是大规模地囤积兵力。北约在科索沃危机开始时,就在意大利、马其顿、地中海和亚得里亚海等地屯兵数万,并多次举行针对南联盟的空中打击军事演习,以“示形”相威慑。至战争发起前,共投入 496 架各型飞机和包括 1 艘航母在内的 15 艘战舰。空袭开始后,又在南联盟边境集结 19 个成员国中的 13 个国家兵力,形成了强大的不对称战争之势。二是渲染高技术兵器威力。美军强调在心理战中要充分利用高技术武器威力,给对方造成巨大的心理震撼和心理压力。如宣传美军将动用世界最先进的 F-117A 战机、B-2 隐形战略轰炸机等空袭兵器,还将使用威力巨大的精确制导的战斧式巡航导弹、AGM-130 空对地导弹、“铺路-Ⅱ型”激光制导炸弹等,给南联盟造成巨大的心理恐慌。三是举行大规模的军事演习。北约军队在战前举行了 3 次以解决科索沃危机为背景的联合军事演习。1998 年 6 月 15 日,北约在南联盟周边地区的阿尔巴尼亚和马其顿进行了代号为“猎鹰”的空中演习。同一天,北约的 45 艘军舰和 11 架海上巡逻机也展开了声势浩大的演习。10 月 6 日,北约军队又在地中海举行了军事演习。北约通过在巴尔干地区举行多种样式的军事演习,给南联盟军民造成了强大的军事震慑。

④精确打击心理摧残。在这场战争中,北约共出动飞机 30000 余架次,投掷各型导弹和炸弹 23000 余枚(相当于美国 1945 年在日本广岛投下原子弹当量的 8.3 倍,其中精确制导炸弹的使用比约为 70%),对南联盟多达 2000 个军事和民用目标实施了多轮次、多波次的空中精确打击。北约在空中打击中,采



取逐步升级的方法,逼迫南联盟屈服。首先是逐步向战区增强攻击力量。在整个战争中,北约分三个波次向地中海增兵,飞机由最初的 496 架增至 1153 架。其次是不断增加空袭次数。北约采用空袭不断升级的方法,由开始时的每轮一般不超过 300 架次,到最多时达到 700 多个架次。再次是不断扩大空袭目标范围。由开始时的攻击军事设施,发展到后来攻击包括公路、铁路、炼油厂、热电厂、供水厂甚至学校在内的民用生产、生活和福利设施。第四不断加大军事打击的强度。为了真正使南决心动摇、决策失误,北约首次使用了强电磁脉冲炸弹和微波炸弹等,1 枚就能造成方圆 10 千米包括电子计算机、收音机、移动和固定电话、电视机、雷达等在内一切电子设备的严重物理损伤;精确摧毁了南电台、电视台、电视转播塔等宣传设施。增加使用了联合攻击弹药、石墨炸弹、贫铀弹等大规模杀伤精确制导武器,对南联盟全境 40 多个城市和地区的几百个军、民目标实施多轮多波次轰炸,造成大规模破坏;北约有的领导人甚至公开叫嚣要“炸退南联盟 20 年”。北约的毁灭性精确打击,给南联盟人民的心理造成了巨大的摧残。

### 635 从科索沃战争心理战中可得到哪些启示?

这场战争是继海湾战争之后的又一次较大规模的现代高技术局部战争,是人类信息化战争形态的萌芽。心理战作为信息战争的重要组成部分,在北约和南联盟双方展开的攻心斗智中,以其独特的魅力,倍受世人的关注和重视。

①有效地实施心理战必须建立一支高素质的心理战专业部队。以美国为首的北约部队之所以能够在这场战争中使心理战发挥重要作用,关键在于有一支高素质的心理战专业部队。心理战是一场既需要科学的专业理论作指导,又需要现代化专业技术手段做支撑的复杂战争;其主要对象既包括敌国的军队和民众,也包括同盟国和中立国的政府和人民,具有很强的专业性和政策性。因此,如没有一支训练有素、编制体制合理、技能高超的专业化心理战部队,就很难实现心理战目标。这场战争的心理战证明,现代战争中敌对双方较量的侧重点,已经由过去的消灭对方有生力量的“兵战”转向以摧毁其抵抗意志为主的“心战”,它反映了人类战争活动主旨和内涵的重要发展。以美国为首的北约,在科索沃战争中频繁出动了规模较大的专业心理战力量,在空中建立飞行广播站,每天使用超强功率向南联盟军民强制性播放北约制作的电视和电台节目;能够快速反应、迅速向南境内准确传播各种制作精美的心战宣传品,对动摇南军心起到了积极的作用。南联盟虽然也组织一些心理战活动,产生一定的效果,但是由于缺乏高素质的心理战部队,在心理战思想、谋略、装备、技能、组织

指挥、心战信息制作和传播及其心理战效果等方面,均不及以美国为首的北约部队。

②重视在战略全局运用心理战是确保心理战发挥作用的重要条件。这场战争心理战较量表明,现代高技术心理战不同于一般技术心理战,它不仅是国家政治、外交、军事斗争的重要支持手段,而且可以独立遂行作战行动,单独达成一定的战略、战役和战术目的。心理战已经成为一种具有重要战略性作用的相对独立的对抗样式。以美国为首的北约能够从军事斗争全局筹划和指导心理战,制定了明确的“以打制服”的心理总战略,全面计划、部署、指导实施各种力量,把心理战贯穿于整个科索沃战争全过程、各阶段和各环节,使包括军事打击在内的各种行动都具有明确的心理指向。如,在联合火力打击的3个主要阶段,一方面,辅之多个国家的政治领导人物赴南游说米洛舍维奇和其他领导人,进行政治、外交心理战;另一方面,为各作战行动赋予明确的心理战目标,在夺取制空权阶段,重点打击了南防空系统,使南联盟军队从心理上受到震撼;在瘫痪南联盟军事运作体制阶段,重点打击了南指挥中心、基地等核心军事目标,使南联盟军队在心理上受到重创;在全面打击阶段,平均每天出动战机340多架次,仅5月28日就出动741架次,南防空设施、指挥控制系统、生活基础设施、重要政府机构和军事指挥机构、宣传设施、重要工业设施等受到全面毁灭性打击,使南联盟从心理上受到强烈震撼,军心民意严重损伤,南政府不得不接受比开战前更为苛刻的“协议”。虽然南联盟在战争中受到重大损失,但其在开发民族精神、整合国内各种力量、强化国防实力等方面对心理战的运用,既使南有限的军事力量焕发出更大的心理效能,也使心理战在整体战略要素中的作用得以发挥,成为弱者对抗强者的重要方略。

③实施人民战争心理战是发挥心理战效能的根本。人民群众是实施人民战争心理战的基本力量,这场战争心理战证明:只有充分发动人民群众,才能创造人民战争心理战的生动画面和奇迹。南联盟军民在以美国为首的北约强大的军事打击下,充分挖掘民众中潜藏的智慧 and 力量,引导民众的抗击热情,使全国上下呈现出出乎北约预料的坚强、团结、智慧和不屈的民族精神。他们依靠反侵略战争的正义性、人民性、本土作战的有利地形条件,全国上下同仇敌忾,齐心协力,密切协作,表现出强大的抗击侵略的意志和决心;人们身挂“靶心”自发结成人体盾牌,以豪迈、视死如归的态度用血肉之躯保护重要设施和目标,以抵抗“希特勒”的战争行为,“抗击”北约的空袭。当第一次北约轰炸后,南联盟救护人员冒着再次轰炸的危险,及时赶到现场,展开救护,抢救伤员,维修被破坏的供水、供电设施,尽力保证社会生活的正常秩序,经济活动的稳定和军

政军民团结,增强了南联盟抗击北约空袭的能力。在南联盟军民紧密的团结协作下,运用手中较落后的武器装备,击落了号称一流、高度现代化的 F-117A 隐形战斗机,大大地鼓舞了军民的抗战热情。南联盟紧紧抓住北约速战速胜和自我保全心理,充分发动人民群众,成功地组织了人民战争心理战,激励了人民的斗志,迟滞了北约的军事行动,使北约为之感到震惊。也正是如此,在西方社会中,至今仍有不少学者认为,北约对南联盟的战争是“肮脏的胜利”。

④充分运用现代高新科技手段是增强心理战效能的“倍增器”。这场初露信息战争端倪的战争说明,当信息战争成为一种新的战争形态,心理战作为传播特殊心理信息的重要作战样式也必然成为战争的重要组成部分。现代高新科技手段能为心理战提供智能化、自动化、网络化、数字化和高效化等多种保障。现代心理战要发挥重要作用,就必须充分运用多种高新科技手段于心理战信息的获取、收集、加工、处理、传播和控制等各方面。这场战争中,北约运用全球卫星频道控制技术、声音图像合成、语言模拟配制、高速度高保真印刷、新闻媒体传播技术、卫星定位测向技术、电视传播技术、信息处理技术和网上对抗技术等现代心理战技术手段;充分利用 EC-130 心理战飞机,在 150 千米内传送无线广播信号和电视信号,实施空中飞行广播;用随身携带的小型地面卫星发射、接收设备,保证大量第一手宣传信息的实时传播;利用精确制导武器攻击对方心理战传播、宣传和决策中心等核心目标,消灭对方反宣传的能力;使其针对南联盟的心理战产生明显效果。在人类心理战历史上,双方第一次成功地使用了网络心理战,使网络空间在心理战中呈现出极具心理战魅力的崭新面貌,开辟了心理战的新领域。这场战争心理战证明:充分运用现代高新科技手段是心理战发展的重要趋势,要在信息化战争中使心理战发挥更大效能,就必须综合运用当今时代所具有的一切科学技术最新成果。

⑤准确判断和掌握作战对象、科学筹划准备是进行心理战的必要条件。“知己知彼,百战不殆。”只有科学筹划,充分准备,才能使心理战发挥最大效益。在这场战争中,北约和南联盟虽然各自在心理战方面都取得了一定成果,但双方都存在着严重的判断失误,筹划准备不足的问题。就北约而言,最初以为凭借绝对军事优势,用 5~7 天的轰炸就能使南联盟屈服,对南联盟人民的抵抗意志估计严重不足,北约的轰炸使南产生了出乎预料的斗志;军事打击面过大,大量摧毁、破坏了民用目标和设施、甚至包括难民,制造和引发了严重的难民危机,使北约的军事打击披上非人道的“不义”色彩,受到了国际社会舆论的强烈谴责;过高地估计了兵战的威力,片面依赖军事打击,使心理战作用发挥的广度和深度不够。就南联盟而言,严重依赖俄罗斯在战略上的协作与配合,主



观臆断地寄希望于俄会在战争中出手相助,结果俄迫于实力有限,难以成命,导致南政府和民众缺乏应有的心理准备;自身信息技术装备水平较低,始终受到北约强大的信息干扰、破坏和渗透,整个国际社会一直处于北约覆盖全球的媒体宣传笼罩之下,南人民的正义呼声在国际社会中非常微弱;主要政治领导人在解决南民族内部矛盾问题上,政策失误,造成民族心理隔阂加深、矛盾激化,对科索沃阿族存在的民族分离主义斗争缺乏灵活性,授北约以柄,使其对北约的政治心理斗争陷入被动应付;对北约所采取的军事打击规模、强度、时间和后果等判断有误,低估了以美国为首的北约在这次战争中的战略意志和决心,主观认为只要坚持举国上下、军民合力抵抗,就能够使北约战略企图破产。由此不难看出,心理战作为战争总体的重要组成部分,必须从全局上准确把握作战对象的战略企图、作战意志和决心,科学筹划和准备心理战,制定各种有效的策略和方案,才能使心理战具有明确的方向,发挥其最佳效能。

#### 636 俄军在车臣战争中是怎样实施心理战的?

俄军于1994年12月至1996年8月,与车臣非法武装进行了第一次战争,最后以与车臣非法武装签署停火协议而结束。两年后,又于1999年9月至2000年3月,再次与其爆发战争(第二次车臣战争),仅6个月时间就基本收复了车臣全境,其获胜的一个重要因素就是成功运用了心理战。

##### (1)有效反击西方心理攻势,争取国际社会的理解和支持

①“先入为主”,营造国际社会心理定势。第一次车臣战争中,俄由于忽视外交配合和宣传舆论导向,俄军政高层、后方民众对出兵车臣意见不一,致使俄军军事行动极为被动。因此,早在第二次车臣战争之前,俄国家政府和新闻媒体就提前展开了宣传攻势,俄联邦政府高举反恐怖主义旗帜,明确宣布车臣非法武装为国际恐怖主义,游说有关周边国家、争取同情、理解和支持,坚决反对外来势力干涉。公开宣布车臣匪徒为国际恐怖分子,车臣“总统”马斯哈多夫政府为非法政权,与美国通缉的头号国际恐怖分子本·拉登列为同类,双方1996年8月签署的和平协议同时作废。阐明反恐怖行动的目的是维护国家主权和领土完整,铲除车臣恐怖分子和分离主义者,将最大限度地减少平民伤亡。针对不利的国际舆论态势,俄重点整合了覆盖面大、收听收视率高的电台和电视台,将宣传重点转向俄联邦国家统一的必要性、重要意义及俄军作战英勇和取得的战果上,从而掌握和控制了制新闻传播权。俄积极主动的心理战宣传,在国际社会形成一定的心理定势:俄罗斯所采取的行动是正义、合理和无可非议的;反对俄反恐的政策和出兵车臣,就意味着怂恿、支持国际恐怖分子是别有

企图和不得人心的。从而在国际上造成了“先入为主”的心理定势,迫使一直插手俄解决车臣问题的以美国为首的西方国家不得不采取克制态度。

②示明态度,果断实施心理反击。随着俄军反恐剿匪行动的深入,特别是俄轰炸造成少数平民伤亡和难民潮后,西方国家借机不断向俄施压,先是跳出来向俄发难,指责俄军“滥杀无辜”,制造人道主义灾难,公开宣称“车臣问题不再是俄罗斯的内政”。在1999年11月18日召开的欧安会首脑会议上,美国纠集其他西方国家,要求俄“立即停火撤军,接受西方调停”。在舆论围攻遭受俄强烈反击、无法达到目的时,转而对俄进行政治孤立和“经济制裁”。美宣布取消对俄5亿美元贷款,唆使国际货币基金组织也宣布推迟向俄提供64亿美元贷款。12月6日,克林顿宣称,“俄罗斯如不停止在车臣的军事行动,它将为此付出沉重的代价”。面对西方国家的围攻,俄毫不示弱地指出车臣问题是俄罗斯内政,西方无权说三道四、横加干涉,并动用各种宣传媒介对西方的险恶用心进行揭露,指出西方满嘴“车臣难民苦境”,看似关心车臣人权,实际上是另有所图;阻挠解决车臣问题,是西方分裂俄战略的重要组成部分,其目的是造成高加索地区的长期动荡,以便趁火打劫,拉拢车臣相邻的格鲁吉亚和阿塞拜疆,控制高加索和里海的输油管道,将俄彻底挤出这一地区;西方热心插手车臣事务,是企图使之国际化,为北约推行“人权高于主权”的新干涉主义创造条件。俄总统叶利钦12月9日还严正警告西方说,克林顿先生不要忘记俄罗斯是一个拥有完整核武库的大国,如果以美国为首的北约胆敢进行武装干涉,俄将不惜一切代价捍卫国家利益。俄对西方国家干涉其内政企图的揭露,使国际社会看清了西方的险恶用心,争取了多数国家的理解和支持。俄对西方的围攻不回避不示弱,以鲜明强硬的态度、坚决有力地反击,有效地遏止了西方的干涉活动。

③消除疑虑,建立反恐合作机制。车臣民族是信仰伊斯兰教的民族,为防止车臣当局以“俄欲消灭伊斯兰教派”为名联合伊斯兰国家,把对俄的反恐战争演变为与俄对抗的伊斯兰圣战,俄积极开展外交心理战,及时召见一些阿拉伯国家的驻俄使节,阐明“车臣武装分子以宗教为掩护,从事与宗教无共同之处的恐怖活动,教友不应予以支持”;同时,派特使前往伊朗、巴基斯坦、沙特等国,阐明俄军在车臣的军事行动“完全是针对恐怖分子,而不是针对伊斯兰教派的”,及时消除了这些国家的疑虑,转而支持俄在车臣的军事行动。在消除伊斯兰教国家对俄不必要担心的同时,俄还充分利用吉尔吉斯斯坦等中亚国家也深受国际恐怖主义影响和威胁的问题,示之以害,晓之以理,积极与中亚国家建立了统一的国际反恐怖合作机制,与格鲁吉亚和阿塞拜疆等国家签署了共同打击车臣恐怖分子的协议。俄围绕反恐作战行动所采取的一系列外交活动,使车

臣武装恐怖分子对伊斯兰国家和外国插手干预的依赖心理受到了沉重打击。

(2)加大宣传力度,积极营造国内有利的舆论氛围

①揭露恐怖暴行,争取国内民众的拥护和支持。俄罗斯是在内政外交千头万绪的复杂情况下,展开对车臣的军事行动的。俄鉴于第一次车臣战争失利教训,极为重视团结国内各政治势力和争取民心,采取多种手段以统一各政治派别思想、凝聚民心军心。一是揭露车臣恐怖分子的暴行,激发民众对恐怖分子的痛恨心理。利用各种媒体大量集中报道车臣非法武装袭击民警、占领村庄、扣押人质和无恶不做的残暴行径,恐怖分子在俄各大城市制造的爆炸事件使数百名平民死于非命的罪行,激起了国内民众对车臣武装分子的极大愤慨。二是反复宣传反恐的极端重要性。严正申明铲除恐怖分子是正义之举,师出有名。宣传铲除车臣恐怖分子和分离主义者对维护国家主权和领土完整的重大意义。告诫国内民众,车臣恐怖分子一日不除,国家就无一宁日。高强度的舆论宣传和思想发动,大大地争取了国内民众支持,激发了广大军民的爱国热情,举国上下形成了反恐怖、反分裂的浓厚舆论氛围,各派政治力量纷纷表示支持政府行动。

②强化新闻媒体控制,掌握新闻宣传主动权。俄为掌握和控制舆论主导权,制定和采取了一系列措施。一是批驳谣言。战争初期,在西方舆论煽动下,俄国内人心浮动,谣言四起。如,“政府在制造人道主义灾难”,“前线血流成河”,等等。面对此种情况,俄及时通过广播、电视等各种形式进行引导;俄政府总理普京多次发表讲话,阐明俄政府立场,称俄“不是同伊斯兰教徒,而是在同恐怖分子做斗争”,认为俄罗斯士兵执行的是“捍卫国家领土完整,维护俄罗斯国家利益”的正义行动。举行记者招待会,展示恐怖分子基地和工业设施被炸的情况,及时发布数千名武装匪徒被打死的消息,用事实真相教育军民,使谣言不攻自破。二是控制新闻媒体,把握正确舆论导向。俄为进一步掌握新闻传播主导权,于1999年10月7日专门成立了俄政府新闻中心,专门负责发布有关车臣战事的消息;成立了北高加索新闻发布中心和军方联合战役集团司令部设立临时新闻中心,并与国家新闻机构相配合,发布车臣战况,通报作战进程,公布敌方损失情况和当地民众的态度;在互联网上开设有关网站,及时公布作战进程、双方损失,宣传俄军取得的战果和英勇事迹。同时,制定和实行严格的新闻检查制度,对新闻报道进行必要的干预,严防新闻媒体误导舆论。主动搜索车臣非法政权用于宣传“圣战”和散布“民族仇恨”的电台、电视台及通讯设施,以精确制导炸弹摧毁了车臣电视台转播塔,使车臣当局成为“哑巴”,堵塞了反政府信息的传播渠道。三是突出正面宣传。俄各大媒体突出宣传报道了



俄军胜利的消息、武器装备的先进、双方军力对比的悬殊,有效地争取和鼓舞了军民。大力宣传送子参军,群众踊跃参战支前的事迹,如西伯利亚地区鄂木斯克州的“军人父母委员会”筹集 25 吨支前物资送给参战部队,克拉斯达尔地区的库班尔市捐款 150 万卢布送给前线军队医院等,有力地激发了民众爱国拥军的热情。

### (3) 展开强大心理攻势,分化瓦解恐怖分子

①进行战略心理战,动摇恐怖分子抵抗决心。俄军在进行军事打击的同时,高度重视心理战在战略策略上的运用,根据作战行动的不同阶段,不失时机地实施心理作战。在政治上,宣布不再承认车臣具有任何特殊地位,宣布马斯哈多夫政府为非法政权。随后迅速恢复了 1996 年选举产生的车臣人民议会工作,宣布建立车臣临时政府,使马斯哈多夫政权在政治上陷于被动地位,增加了非法武装分子的心理压力。为孤立打击一小撮,分化争取大多数非法武装人员,俄政府宣布悬赏 100 万美元捉拿车臣首恶分子,而对一般武装人员实行大赦,这一政策使许多武装分子主动向俄军投降。在外交上,俄及时召见有关国家驻俄使节,阐明俄政府对待车臣武装分子的政策,指出它是一种“以宗教为掩护,从事与宗教毫无共同之处的恐怖活动”的俄军事打击的恐怖分子。在军事上,首先利用空军炸毁交通要道和桥梁,切断了车臣与外界的联系,利用高精度制导武器重点摧毁车臣非法军事设施,大大削弱了武装分子的抵抗决心。在经济上,停止了对车臣的资金调拨和燃料供应,切断了设在车臣地下的国际输油管道,摧毁了车臣境内的毒品种植基地和地下加工厂,使非法武装分子丧失了作战物质保障。

②实施军事威慑心理战,削弱恐怖分子士气。战争伊始,俄军就试图以强大的军事实力对非法武装施加心理威慑,使其顾忌招致无法承受的打击而屈服。一是表明使用武力的决心,以强大军事实力对恐怖分子进行心理威胁。从战争开始,俄就反复强调要不惜一切代价,要把恐怖分子彻底消灭,决不与之谈判。通过新闻媒体大量报道俄军阵容、兵力和先进武器装备,警示车臣非法武装,“如果胆敢抵抗,必将死路一条”。二是以精确打击对恐怖分子进行心理震慑。俄军利用远程武器对重要目标实施了打击,摧毁了车臣匪徒的指挥所、弹药库、粮食供应基地等军事设施,全面监控车臣匪徒,利用精确武器实施精确打击,警示车臣匪徒“如果不赶快逃离战场,将时刻受到死亡的威胁”,加剧了非法武装分子的恐惧心理。三是合围恐怖分子,实施心理毁伤。俄军对敌据点实施分割包围、各个歼灭的策略,使非法武装分子处处被动挨打,伤亡惨重,撤退无门,突围无路,只能坐以待毙,束手就擒。警示车臣匪徒“非法武装分子大势

已去,要想活命,就得及早投降”。加剧了非法武装分子自我保全心理,削弱了其士气。

③展开政治攻心战,瓦解恐怖分子意志。一是利用敌内部矛盾进行分化瓦解。格罗兹尼前市长甘塔米罗夫与非法武装头目马斯哈托夫、马萨耶夫等人长期不和,俄利用其间的矛盾,成功地争取了甘塔米罗夫,在解放车臣最大城市格罗兹尼时予其委以重任,让其亲自率领 600 多名车臣民兵配合俄军进行攻城作战,结果使不少车臣武装人员弃械投降。二是启动内线进行分化瓦解。在解放车臣第二大城市古杰尔梅斯市时,俄军在围困该城期间,成功地策动了一批车臣武装人员投入到剿匪作战中,运用打入车臣的内应力量,帮助俄军“兵不血刃”地解放了该城。在解放格罗兹尼后期,俄军施谋用计,引诱 2000 余名匪徒突围出城,由事先埋伏在城郊的俄军将其大部歼灭。三是通过宽待俘虏进行分化瓦解。俄军对待被俘和受伤的车臣武装分子,不仅不歧视,而且及时给予治疗,妥善安置。四是通过战场喊话和投撒传单等进行攻心瓦解。俄注重利用俘虏对非法武装分子喊话规劝,使许多武装分子逃离阵地,向俄军投降。在每次进攻前,通过电台广播和飞机投撒传单等方式,规劝武装分子放下武器,停止抵抗;作战时,俄地面部队围而不攻,通过战场喊话向非法武装分子施加心理压力,迫其放下武器;对相距较近、龟缩在阵地里的敌人,俄军利用高音喇叭进行战场喊话;对相距较远、盘踞在村庄和城镇里的车臣非法武装分子,俄军通过飞机投撒或打宣传弹的方式,向敌方开展心理攻势。此外,俄军还通过车臣原格罗兹尼市市长以及非法武装分子的亲友等车臣人对其进行战场景劝,许多车臣武装分子受此影响纷纷缴械投降。俄还专门派出特种分队潜入敌后进行特种作战,捉拿其主要人物。五是发动战区群众进行分化瓦解。俄军主动与新解放区的居民建立密切联系,尽最大努力协助当地恢复电力和燃料供应,积极修复被毁道路、通讯和基础设施,帮助恢复医疗诊所等,有效地争取了车臣民心,赢得了群众的信任,化解了对俄军的敌对情绪,增强了对俄罗斯的认同感和归属感。许多人主动出面规劝车臣武装分子不要与联邦军队对抗,使大量车臣民众站到了俄罗斯一边,一些跟随非法武装分子参战的车臣居民反戈一击,缴械投诚。

#### (4)激励官兵士气,筑牢心理防线

①深入进行动员教育,提高官兵对战争正义性认识。为了使参战部队官兵充分认识消灭恐怖分子和民族分离主义者对维护祖国统一和领土完整的重大意义,把使命和正义联系在一起,把车臣剿匪视为自己的崇高责任和神圣义务,俄军进行了广泛深化的战前动员。叶利钦、普京等国家领导人多次在电视台发

表讲话,宣传军事行动的正义性。部队指挥员和司令部军官每天两次在办公会议前用 10~15 分钟收看关于当地形势的电视节目,并通报联邦军队的行动情况;部队每周进行一次 1 个小时的时事政策教育。每天对部队指战员进行一次时事情况通报。军队同当地共和国民族事务部、外联部和新闻部联合对部队进行宣传鼓动工作,散发传单和告军人与居民书,将有大量支持联邦军队行动内容的地方刊物送到部队,俄人民会议代表以及作家协会、国际基金会、全俄伊斯兰大会当地分会等许多当地社会组织,通过新闻媒体向军人发出坚决打击极端主义分子的号召。通过单独或集体谈话、集会,以及与当地老战士、神职人员、居民会见等方式对部队进行教育。通过军事刊物、无线电和电视等手段及时向部队通报战斗成果,宣传表彰战斗中表现出来的英雄主义和勇敢精神。做好反心战教育。面对敌人的心理宣传,俄军除通过破坏武装匪徒的指挥通讯系统外,还对官兵和当地居民进行宣传 and 心战教育,教育军官经常性地同部队进行谈话,揭穿宗教狂热分子的反动实质和国际恐怖主义的犯罪性质,利用广播电台、传单、因特网等对发生在该地区的事件真相提前进行正确的说明,以防止敌人舆论误导等,从而更加坚定了部队消灭非法武装分子的决心。这些深入广泛的动员教育,有效地提高了部队官兵对战争正义性的认识,坚定了战斗信心,增强了光荣感和使命感,激励了斗志,鼓舞了士气。

②加强官兵心理调节,促进战斗心理适应。由于长期处于和平时期,俄军部队大多官兵缺乏实际战斗经验。为使部队官兵做好对战争环境的心理准备,俄军组织有战斗经验的空降兵和合同役官兵与其他参战人员进行经验交流,增强其对战场的心理适应能力,使 80% 的官兵在参加战斗的头几天就有效地适应了战斗环境,很快进入了良好的战斗状态。战争的残酷性对参战人员的精神和心理伤害非常严重。对参战人员精神心理创伤的分析表明,俄军高达 70% 的参战官兵精神心理受到了不同程度的创伤。为使部队官兵的精神心理创伤尽快恢复,俄军赴车臣参战的官兵发放了《战场生存手册》,帮助其心理能顺利转入战时状态;派心理学专家随部队赴前线,有针对性地开展精神心理保障工作,教育部队“要以稳定的心态处置遇到的各种问题,要以实际行动赢得当地群众的信任,不要被对方激怒,以免增加敌对情绪”;国防部教育工作总局及时召开全军教育精神心理保障会议,部署反恐怖战役中的精神心理保障计划;依托军队的野战医院、康复中心,以及担任类似任务的工作站、心理专家和医生共同对有心理创伤的军人提供心理帮助和治疗。这些有效的心理调节工作,为部队官兵提供了良好的精神心理保障,提高了官兵的战场心理适应能力。尽管作战生活艰苦,危险随时在身边发生,但官兵仍能遇险不惊,英勇作战。



③健全完善激励机制,激发官兵战斗士气。为配合军事打击,激发军人的爱国热情和英勇献身精神:一是实施精神奖励。对参战军人的精神奖励主要设立了三种级别:其一为“俄联邦国家奖励”,是最高级别的奖励,由国家元首亲自颁奖,包括“俄联邦英雄”称号及“金星”奖章、“祖国功勋”勋章、“军事功勋”勋章和“英勇”勋章等。其二为“俄国防部奖励”,由国防部长颁发,包括“加强战斗协作”奖章和三级“出色军事服役”奖章。此外,俄国防部还专门增设了一级和二级“战斗英雄”奖章,以扩大对表现英勇的军人实施奖励的范围;其三为俄国防部长、总参谋长及军区司令签发的提前晋职晋衔命令。其他奖励还有带有签名的手枪、佩剑、手表及其他贵重礼物。自俄军8月实施打击车臣恐怖分子的军事行动以来,俄军共有6410多名军人得到了国家和国防部的奖励。其中,有13名将军,30多名军人荣获“俄联邦英雄”称号,近2000名官兵提前晋职、晋衔。俄总统、总理及国防部长多次亲临前线、医院为获奖官兵颁发勋章、奖章及各种奖励。俄国防部干部总局全力确保奖励措施的快速、准确落实,在联合集群指挥部中派驻直接负责奖励工作的干部总局军官,严格监督实施各种奖励的发放,特别是对阵亡伤残军人及其家属的奖励发放,以保证“把英雄的荣誉奖给真正应当奖励的人”。二是完善社会保障。为大力加强军人及家庭的社会保障,俄国防部紧急出台了一系列有关文件,如,关于《对在达吉斯坦共和国担负维护法律秩序和社会安全任务的军人与内务部人员的额外保障》的决定,关于《直接参加达吉斯坦共和国反恐怖主义斗争,以及在执行任务中牺牲和失踪的军人与内务部人员家属的社会保障补充措施》的决定,关于《为伤员亲属到伤员治疗地探望提供路途和住宿帮助的补充措施》的命令,以及对参战军人及其家属奖励和抚恤的新规定等。同时,负责社会保障的人员及时把俄政府和国防部为军人及其家属的社会保障所采取的措施向部队传达和解释,及时发放军人、伤员和烈属的补助金,并经常性地研究和预测军人的社会状况,满足他们的要求,采取有效措施消除他们的不满。对阵亡人员,所在部队举行隆重的悼念仪式,邀请其亲属参加,并一次性补给2500美元的抚恤金;对直接参战人员,均发放与工资相同的补贴。这些措施,加强了参战军人及其家属的社会保障工作,减轻了参战军人的后顾之忧,稳定了军心,提高了部队的战斗力。三是开展拥军优属。俄政府提出“帮助前线将士,特别是帮助阵亡伤残军人及其家属是全社会的共同事业”,呼吁全社会向参战军人及其家属“伸出援助之手”。成立专门的基金组织,对阵亡伤残军人及其家属实施专项特殊服务。1999年10月1日,俄一些大型石油公司倡议并成立了“生命线”军人社会帮助基金,为阵亡军人家属的生活排忧解难;帮助伤残军人进行治疗;帮助抚养阵亡

军人的子女。各地方政府一方面积极向本地阵亡伤残军人及其家属提供一定数额的生活补助费及各种优惠待遇;另一方面,广泛组织社会各界人士开展慈善募捐和“慰问前线将士”的活动。这些措施,在精神上给予参战军人以极大鼓舞,激发了广大参战官兵的斗志。四是丰富文化生活。为了缓解官兵紧张情绪,激励官兵战斗精神,俄军除了调动部队自身的文艺力量外,还动员北高加索军区歌舞团文工队、俄国防部军事大学“前哨”乐团、莫斯科一些业余文艺团体,以及当地的文化活动艺术家积极到部队进行慰问演出。为了使演出更加适合部队官兵的口味,军队文化机构根据陆军、空降兵、航空兵、内卫部队,以及特种部队的不同特点制定了不同的文化活动计划和内容。为了保持业余文化生活的不间断,各部队还设立了编外文化活动机构和人员,配备了便于行军的文化活动设备。在紧张的战斗生活中,这些丰富的业余文化活动对官兵保持良好心理状态和旺盛斗志起到了不可替代的作用。

与第一次车臣战争相比,俄军虽然在第二次车臣战争中成功地运用了心理战战略战术,也取得了一定的效果,特别是处理反击西方舆论攻击、掌握控制国内舆论媒体、团结凝聚各政治力量和军心民心等方面都取得了显著效果,但同时也暴露出了一些问题。一是俄军没有专门从事对敌心理战的部门和部队,特种作战分队敌后作战虽然起到一定的威慑作用,但整体作战效能不高。二是俄军心理战器材落后,手段比较单一,影响了心理战的效果。俄军在第二次车臣战争心理战中使用的大多是传统的心理战器材,如通过高音喇叭进行战场喊话,用飞机投撒传单等,在高技术设备和高科技手段的使用上显得不足。三是对心理战物资准备不够充分。尽管俄军征用了北高加索军区和达吉斯坦共和国的大量印刷器材赶制心理战宣传材料,还在电视信号比较弱的地区设置卫星电视接收装置,但心理战器材却不能及时到位,有关宣传材料严重短缺。四是心理战战法还不够灵活。尽管在心理战中采取了一些积极有效的措施,但对车臣地区民族心理特点及其变化规律研究掌握不够,制定和运用的心理战战法在实战运用中受到一定的限制,有些做法还存在激化民族心理矛盾的问题。

### 637 美军在阿富汗战争中是怎样实施心理战的?

美国在这次战争心理战中,充分调动了所有的心理战资源,采取多种行动,使举国上下形成了前所未有的反恐心理战形势,对整个世界的反恐心理斗争产生了重要影响。

①大力开展政治心理战,建立国际反恐联盟。“9.11”恐怖事件操纵者的主要意图,是想沉重打击美国一贯表现的惟我独尊、不可一世的霸气。美国为

回击这种挑战,充分利用国际社会对其遭受恐怖袭击的同情,一方面竭力渲染恐怖主义对美国和国际社会的严重危害;另一方面,改变其单边主义外交政策,积极实施战略心理战,为美国打击阿富汗塔利班政权和本·拉登“基地”组织营造良好的国际战略环境。一是迅速确认“9.11”事件的性质和要打击的目标。事件发生的当天,美国总统布什随机将事件定性为针对美国和西方文明世界的战争行为,是“邪恶”对“文明”的战争,恐怖分子已经对美国宣战;并明确阿富汗本·拉登“基地”组织是事件的元凶,要求塔利班政权交出恐怖分子绳之以法。二是撮合英国等北约盟国组成国际反恐联盟核心。美促使北约联盟1952年来首次启用集体防御条款;北约明确表示对美国的袭击就是对所有盟国的袭击,表明了支持美国反恐战争的决心。三是争取其他大国的同情和支持。布什多次与英、法、德、俄、中等主要大国首脑进行电话磋商,取得了大多数国家对美国采取反恐行动的谅解和支持;英、法、德、加、澳等国政府表示愿出兵参加对阿富汗的军事行动。四是争取阿拉伯和穆斯林国家的理解。美为形成最广泛的反恐国际联盟,特别注意把袭击美国的极少数恐怖分子与阿拉伯和穆斯林世界相区分,小布什声称:“美对阿富汗的行动仅仅是打击本·拉登和塔利班,而不是针对广大穆斯林朋友”,“伊斯兰教是宽容和平的宗教,塔利班的行为严重违反了真正的伊斯兰教义”,美对阿军事行动不是宗教战争,而是反对国际恐怖主义的正义行动。鉴于巴基斯坦与塔利班政权的特殊关系,多次派要员重点做好巴的工作,威胁其如不合作,就将其列入7个资助恐怖主义国家的名单,美参众两院解除了对巴政治、经济等方面的制裁,提供了1亿多美元援助,做出了30多亿美元援助的承诺;对印度尼西亚、乌兹别克斯坦、约旦、菲律宾等许多阿拉伯和穆斯林国家采取政治施压、外交斡旋、经济制裁等软硬兼施的灵活策略,把它们拉进反恐联盟。五是促成联合国安理会授权,做到师出有名。先是主动交纳了拖欠联合国多年的会费,后又严格按照国际惯例向联合国安理会递交对阿富汗动武的申请,获得成员国一致同意。美国成功的政治、外交活动,使36个国家表示愿向美国提供部队和武器装备,44个国家表示愿向美国开放领空,33个国家表示愿向美国提供飞机起降权利,对塔利班政权和“基地”组织造成了巨大的心理压力。

②积极实施防御心理战,构筑牢固的心理防线。“9.11”恐怖事件是美国有史以来所遭受的前所未有的、毫无准备的、突发性的袭击事件,它对美国社会造成巨大的心理创伤。美国政府为了尽快使广大民众从沉痛的心理阴影中解脱出来,投入到反恐斗争中去,积极开展了防御心理战,采取了多种有效措施,筑牢心理防线。一是舆论造势,稳定和安抚民心。为了安抚国民受伤的心灵,



恢复信心,美国总统布什事发当天就对恐怖袭击进行了强烈的谴责,发誓要严惩肇事者;美国各大媒体连续报道遇难者,采访、慰藉、救助死难者家属,进行各种悼念活动;突出渲染美国人民的灾难,揭露恐怖主义者的残暴行为,激发仇恨情绪,进行战争动员,尽快摆脱恐惧、悲痛和焦虑之心境;指证奥马尔、本·拉登为主谋;提供心理暗示,并把民众的仇恨、悲痛之情转嫁给本·拉登,消灭恐怖组织就是胜利。美国的心理造势活动取得了很大效果。民意测验表明,69%~71%的美国民众支持军队对恐怖分子基地和支持恐怖分子的国家实施军事打击,对总统的支持率达到了90%以上。二是加强对舆论的引导和控制。美国政府严格控制大众媒体,加强对舆论的引导和监督,要求美广播公司禁止播放遭劫持班机撞击纽约世贸中心大楼的各种画面,以免触及和冲击处于悲痛之中的民众敏感心理;美5大电视网明确表示不再实况传播拉登的任何电视讲话,且事先一定要对有关内容进行审核;把反恐战争确立为“新型”战争,严密封锁新闻传播;布什就此表示,这场战争中“即使是成功的秘密行动,也将守口如瓶”;政府和军方对军舰出航、部队调动都一律不准记者采访,并事先打预防针,告诫民众做好面对战场伤亡的心理准备;由于“美国之音”不顾美国政府的警告,播出了对阿富汗塔利班领袖奥马尔的专访,在长达4分钟讲话中,奥马尔声称“9.11”袭击事件是美国自己种下的苦果,美国政府毫不手软地撤换了“美国之音”台长麦尔娜·惠特沃和主管“美国之音”、自由亚洲电台、自由欧洲电台的国际广播局局长康尼夫的职务,任命宣传、传媒专家比尔斯为负责信息政策的副国务卿,协调政府机构与私营传媒的关系;美国政府还对屡屡播放拉登讲话录音、录像的卡塔尔“半岛”电视台进行干预,称它报道失实,煽风点火,是恐怖主义的传声筒。

③军事威慑、军事打击、人道救援与心理战行动相配合。在这次战争中,美国以军事心理战为核心,将军事威慑、军事打击、武器恫吓、精确歼敌与人道救援紧密结合,有效地摧垮了塔利班政权,分化瓦解了塔利班武装。一是集结重兵,实施心理威慑。美国在海湾集结了“企业”号、“卡尔文森”号、“小鹰”号、“罗斯福”号等4个航母战斗群在内的50多艘舰船,在阿富汗周边国家部署美军部队达18万人之多,集中各型战机550架,直升机近200架,对塔利班形成强大的心理威慑。二是实施精确打击,致敌心理震撼。美军使用了B-52、B-1和B-2战略轰炸机,投掷了“战斧”巡航导弹、联合国禁止使用的“太过强大杀伤力”集束炸弹、杀伤直径达600米的BLU-82巨型炸弹、能给山洞中人造成“瞬间窒息”的BLU-118B型炸弹、可钻地达30米的激光制导炸弹、延时炸弹等武器。10月7日至17日,共向阿境内投下了2000多枚炸弹和导弹,并利

用间谍卫星、无人侦察机捉打了塔利班二号人物穆罕默德·阿提夫,给塔利班造成巨大的心理震撼。10月17日,阿富汗塔利班首次同意可在不必看本·拉登罪证的情况下,将其交给第三国处置,战争中后期有数千名塔利班官兵投降。“反塔联盟”几乎兵不血刃地占领了喀布尔。在这种情况下,塔利班内部出现严重分裂,奥马尔被迫逃遁、藏匿,塔利班政权随之垮台。三是人道援助,实物攻心。在军事打击的同时,对阿富汗民众实施人道主义救援。10月7日,对阿富汗空袭开始后,美军就利用C-17运输机每天向阿富汗投放3.75万份人道主义物资,160多万个食品包,每份食品包上均写着“人道主义日常配给品,美国人民送来的礼物”,还运送了3万吨粮食和大量的药品、农作物种子等,每个物资带内还装有宣传手册。把人道救援与心理战相配合的做法,是想赢得阿富汗人民的好感,并向阿富汗人民及国际社会表明,美国打击的是恐怖分子及包庇恐怖分子的组织,不是阿富汗人民。布什也说:“美国是阿富汗人民的朋友,也是全世界10多亿穆斯林的朋友。”这些措施,对于打破塔利班长期的宗教封闭统治,化解阿富汗人民的反美情绪,争取阿富汗民心,瓦解塔利班斗志都起到了重要作用。

④运用谋略心理战,分化瓦解塔利班政权。美军为分化塔利班政权,在军事打击的同时,成功地施谋用计,取得了较好效果。一是派出特遣人员潜入。开战前,美就派出特种部队潜入阿富汗南部坎大哈,协助美中央情报局进行颠覆活动,游说当地普什图族领导脱离塔利班,以分化其势力。二是金钱收买,策反高层。心理战特遣大队人员携带大量美元和黄金,采取金钱利诱、武力要挟等手段,对塔利班高层与奥马尔存在分歧的和意志不坚定的领导人、将领进行策反,煽动塔利班内部的恐慌情绪。三是大量散布假消息。美国媒体曾先后发布消息,称一支由40名指挥官和1200名士兵组成的塔利班部队已倒戈,4000名塔利班武装分子已经向北方反塔联盟投降,塔利班外长穆塔瓦基勒已经变节外逃等,引发塔利班内部产生疑心、矛盾与不和。四是扶持和利用反塔力量,借刀杀人。美政府秘密派遣阿前政府官员,潜入阿境内,召集其旧部,从事反塔利班的破坏活动;积极武装阿富汗北方的反塔联盟,先后为其提供了大量资金支援和重型武器、火箭炮、导弹等军事支援,利用其对塔利班实施地面攻击,令其腹背受敌;支持前国王的查希尔的阿普什图部族首领哈梅德·卡泽在阿南部乌鲁兹甘省成功领导了反塔起义,为联盟创造了战机。五是巧妙施计用谋。美军或散布虚假消息,或谣言攻势,或欺骗诱导,或诡诈,或金钱利诱,或武力要挟,或法律严惩,或正面宣传,或侧面诱导,或震慑威服等,灵活运用多种谋略,从而既分化瓦解了塔利班,又为美军赢得了战争主动权,使塔利班很快失去了贾拉

拉巴德、喀布尔、赫拉特等大中城市和全国 80% 以上的控制区,被迫进入山区和农村。

⑤实施宣传心理战,以舆论攻势征服人心。美军注重运用各种心理战宣传方法和手段,成功地实施了攻心宣传。一是加强世界舆论控制。美官员表示,“美国要取得反恐怖主义战争胜利,光靠军事力量是不够的,还要赢得阿人民和其他受到误导、仇恨美国的国家人民的支持。”美以反恐战争的报道占据世界各大媒体,美英联合设立了战时信息中心,统一当日消息口径,阐明美国坚决打击恐怖主义的立场,说明美国对战争进程的看法,宣传战争的正义性,经常引用《古兰经》的经文,以驳斥拉登的反美宣传,以赢得世界舆论的理解和支持。二是建立对阿广播电台。美众议院通过了建立“自由阿富汗电台”的议案,用普什图语、乌尔都语和阿拉伯语等当地语言广播美国新闻和娱乐节目,争夺舆论阵地。美用军事手段对塔利班电台实施摧毁,破坏其宣传资源设施,使用其频率进行广播宣传,以 EC-130E 飞机和在阿边境设立的多个固定电台、转播站为平台,将宣传信息融入节目之中;垄断了阿无线电空间,广播节目涵盖阿所有语言,播出《古兰经》经文、阿民间音乐,延长节目时间,在巴基斯坦还设了电台、开通 7 套当地语言节目,使宣传覆盖阿全境。三是灵活运用多种宣传方式。美军采用了视觉宣传方式,通过传单、报纸、广告、书籍、杂志和印有宣传内容的小玩具、小饰品和小礼品等,传播内容相对复杂的信息。美军在整个战争中投放传单 1800 多万份,相对于 2800 万人口的国家而言,数字巨大。美军心理战专家针对阿不同民族、宗教、社会阶层所制作的几十种传单,多以卡通片、连环画等较为直观的简单形式传递心战信息。针对其武装上下层矛盾,实施攻击,如一份传单“正当士兵在战斗中死去的时候,奥马尔正在舒适的地下掩体中和三个女人寻欢作乐。”“如果为伊斯兰而死是光荣的,那为什么奥马尔不去参加战斗?”鼓动士兵不要死心踏地为塔利班卖命,号召阿富汗人民加入反对塔利班阵线。这些舆论攻势,对于争取阿富汗民众,瓦解塔利班武装,削弱其斗志起到了一定的积极作用。

### 638 塔利班在阿富汗战争中是怎样实施心理战的?

“9.11”事件发生后,塔利班政权和本·拉登恐怖组织在武器装备和制信息权双重劣势下,也采取各种手段,积极对美军开展了心理战。

①组织进行民族宗教心理战。本·拉登在美国展开“持久自由”行动时,就呼吁所有穆斯林发动对美圣战,利用伊斯兰世界的反美、反犹太情绪,大肆进行民族宗教心理战。一是说明美对阿富汗战争的目的。指出美国的战争目的



是要控制阿富汗,因为阿富汗是海湾地区的北大门,控制了喀布尔就控制了海湾、控制了伊拉克。二是呼吁伊斯兰教徒实施对美恐怖心理战。在美“无限正义行动”展开后,塔利班最高领袖奥马尔号召全世界穆斯林联合起来,袭击美国及其盟友,说“穆斯林应该与美国脱离关系,每一个信念坚定的穆斯林都应坚决反对这个自大的美国。他们应尽全力帮助和支持阿富汗伊斯兰酋长国(塔利班政权)。”塔利班宣布对美进行“圣战”后,巴基斯坦国内许多城市发生了反美示威游行,成千的穆斯林举着圣战的旗帜乘车越过巴基斯坦和阿富汗边界进入阿参加反美圣战。

②指责美国无据行动,宣传平民伤亡,争取国际社会同情。当美国要求塔利班政权交出“9.11”恐怖事件的主谋本·拉登时,塔利班政权要求美国出示证据,并表示:如果美国能够证明本·拉登涉嫌其此次恐怖主义袭击,塔利班将把他送上一个穆斯林法庭。以此指责美国没有真实证据,出师无名。在美英军队开始军事打击后,又利用各种渠道,展示美英军队狂轰滥炸的恶果。利用各国传媒充分展示阿富汗难民的恶劣处境,报道平民的伤亡人数,并允许卡塔尔半岛电视台现场报道美对阿轰炸的实况,以揭露美国轰炸的是清真寺和居民区的行径,指责美国是最大的恐怖组织。并让西方记者到实地采访受到美军轰炸的卡拉姆村,以向世界宣示美军的非人道主义行径,引发西方社会的反战示威游行活动。一些阿拉伯国家政府也刻意与美英保持距离,阿拉伯联盟秘书长穆萨表示,阿拉伯国家绝不参加针对任何阿拉伯国家的联盟。沙特因阿富汗遭受美英轰炸而拒不接待布莱尔访问,以避免与美英空袭阿富汗沾边。

③采取多种措施,维持己方士气。塔利班在美、英军事打击下,并没有束手就擒,而是采取了多种措施,以保持部队士气。一是利用多种渠道反复向军队灌输美军打击塔利班的非正义性。奥马尔告诉部队“我们遇到了一个大异教徒。人民正在遭殃,但这是一场我们必须经历的考验。我坚信,我们能够取得胜利,振作点,保持足够的耐心和坚定的信念。”指责美国的战争不是针对本·拉登,而是摧毁阿富汗,以及“在该地区实现其霸权主义野心”,是要控制中亚的石油资源。二是以宗教信条鼓舞部队。塔利班政权要求其士兵在圣战中不要怕死,作为穆斯林,他们的目的就是牺牲;要相信和信赖真主,美国一定会像80年代苏联那样在圣战中被打败。塔利班教育部长穆塔奇宣称,“在这里,地面部队才具有决定性。美军的装备确实好,但他们更贪图享乐,因此比当年苏联人入侵时要遭到更多的人员伤亡。”“我们不会交出拉登,我们阿富汗人要战斗到最后一滴血以捍卫荣誉。”三是清除外部谣言迷惑,尽力挫败分化图谋。在外界报道塔利班内部有内讧时,奥马尔则矢口否认。在反对敌对势力分裂图

谋方面,塔利班当局俘虏并处决了北方联盟重要领导人、抗苏名将阿卜杜勒·哈克,严重打击了美国的分化图谋。当北方联盟宣布有一名塔利班指挥官率部下4000名士兵起义投诚时,塔利班立刻做出回应,称他们的军事编制里还没有一个指挥官能直接指挥那么多人。

④巧妙利用舆论工具,不断制造恐怖活动,致西方世界恐慌不安。一是巧妙利用舆论宣传工具实施心理战。美英发动军事打击后,卡塔尔半岛电视台播放了拉登的讲话录像。拉登宣称,除非巴基斯坦人民能够享受到和平,除非所有的异教军队撤出伊斯兰领土,重还真主安宁,否则,美国人将永远不知和平为何物。随后还播放了拉登“基地”组织的一份声明,警告美国及早停止对阿富汗的打击,并预言美国还将遭受被劫持飞机的自杀性攻击。“基地”组织发言人,还把美国对阿富汗的打击称作为新的“十字军东侵”。英国《卫报》发表文章认为,“拉登赢得了宣传战”,指出“西方面临的最大挑战是拉登一步步登上穆斯林英雄的宝座”。伦敦国际战略研究所学者、克林顿政府反恐怖局局长西蒙说:“拉登的才华之一是熟练操纵媒体。他把自己包装成受难的圣人、修道勇士,非常有效。他是宣传大师。”美国不得不承认,在这次空前的战争中,拉登的公关技巧一流,在穆斯林世界成功赢得宣传战胜利。《华盛顿邮报》发表题为“言辞和形像:其他战争武器”的文章认为,这是一次全新的战争,战争不仅是投弹,还要投食品袋、收音机、传单和祈祷语录;虽然穆斯林并不认同拉登牺牲大量平民的斗争方式,但拉登的呼吁的确在大量的穆斯林教徒中引起共鸣。二是成功利用当时西方国家流行的炭疽热病毒进行恐怖活动。正当美国及西方社会遭受病毒恐怖袭击时,本·拉登“基地”组织又把它与其恐怖活动相联系,使美国民众深深地陷入对恐怖袭击的恐慌之中。美国《新闻周刊》10月20日公布的民意调查结果显示:大多数美国人认为,在不久的将来,还会有大量美国人成为恐怖活动的牺牲品,57%的受访者认为大量美国人会受到炭疽、天花或其他病毒的袭击、感染致死。

### 639 从阿富汗战争心理战中可得到哪些启示?

阿富汗战争是本世纪第一场战争,也是人类历史上最大规模的反恐怖战争,加之“恐怖”本身所具有的心理效应,从而使得这场战争中的心理战成为倍受注目、影响深远的特殊斗争而载入心理战史册。

①必须高度重视反恐怖战略心理战的研究和准备。反恐怖活动是当今世界武装斗争中出现的一种新的作战样式,也可能成为未来世界武装斗争重要形式,它以其深刻而复杂的历史根源和社会背景而使世界各国在短期内难以彻底

根除。在此情况下,心理战就成为走出“以暴制暴”心理怪圈的重要手段,必须从战略的高度重视对反恐怖斗争心理战的研究和准备。从美国在阿富汗战争反恐怖心理战的经验教训来看,要有效地做好反恐怖战略心理战,就必须积极开展政治、外交活动,建立和巩固国际反恐联盟,争取国际社会的广泛支持;利用联合国组织和国际传媒等外交舞台,争取国际舆论;进一步加强与世界其他国家的反恐怖协作,加强与其他国家有关恐怖活动、可疑资金流动情况的情报交流,充分利用国际反恐怖主义的有利时机,有效打击、遏制和挤压恐怖活动的心理空间,铲除恐怖主义的根源;巩固和加强世界各国的传统友谊,争取更多国家和民族对反恐怖斗争的理解和支持;建立执法、情报和军事等机构的合作,举行联合军事演习,进行情报交流与合作,共同打击恐怖势力,拓宽视野,全面提高联合打击恐怖势力的水平。在反恐怖军事行动过程中,应集中优势力量,使出“杀手锏”,选择有利时机,对重点目标、重点人员实施重点打击,突出武力威慑的心理效果。

②必须掌握反恐对象的心理特点,增强反恐怖心理战的有效性。从某种意义上说,恐怖活动是一种隐蔽活动,有其复杂的政治、经济、文化、民族、历史等多种原因,其心理活动既有共性,更具个性,只有准确把握反恐对象的心理活动特点和规律,才能增强反恐怖心理战的针对性和有效性。从美军阿富汗反恐怖战争心理战可以看出,虽然双方都能针对对方进行心理攻击,取得了一定效果,但也存在着心理战情报保障系统乏力,对反恐对象心理特点了解和掌握不准的问题,不同程度地影响了心理战的效果。因此,要提高反恐心理战的效果,就必须:一是准确把握反恐对象的基本情况。加大对恐怖活动地区和人员的调查研究、信息情报的积累和储备,加深对心理矛盾较大的恐怖滋生地和恐怖活动较多地方情况的研究和掌握,弄清恐怖活动的背景和现状,研究恐怖活动地区民族政治、经济、语言、历史、文化、生活方式、宗教信仰、风俗习惯和价值观念,建立恐怖势力活动情况的综合数据库,为制定反恐怖军事行动心理战方案和选择心理战方法时机提供依据。二是研究和掌握反恐对象的心理特点及其活动规律。反恐对象的心理具有很强的隐蔽性、报复性、欺骗性、狡诈性、极端性、暴力性、多变性等特点,其心理活动复杂特殊,必须通过对反恐对象基本情况的研究,现实活动的分析,及时掌握恐怖势力内部的力量组成、宗教派别和主要头目的基本情况、性格和心理特点,弄清恐怖势力的行动意图、恐怖分子成员之间的相互关系和矛盾、当前的心理状态和士气、对中国人民解放军行动的反应,并依此制定相应的对策和措施。三是针对不同对象,施谋用计。或晓之以理,或施之以利,或示之以害,或严厉打击慑服,或以先进的军事装备威慑,或以有效的



反恐演习震慑,或冻结其活动资金,或派特遣人员潜人分化,或宣示国际反恐联盟协作,等等。

③建立健全反恐心理战专业力量,搞好反恐心理战教育训练。反恐心理战是一种特殊的作战样式。从美国在这场反恐心理战的表现来看,虽然它有一支现代化的心理战专业力量,取得了一定的战绩,但在运用心理战方面也存在着不少问题。如,过分依赖军事打击优势,缺乏心理战的有力配合,未能充分有效地使塔利班武装人员产生强大心理震慑;在反恐作战中,心理战的组织指挥和力量协调存在运行不畅的问题等,这就要求各国必须建立和加强反恐心理战专业力量建设,进一步搞好反恐心理战教育训练。一是建立健全反恐心理战联合指挥机构。心理战行动涉及到多个领域,实施集中统一指挥才能保证作战行动的协调一致。要形成由当地政府、军队、武警、民兵、公安、安全、新闻、宣传、情报部门等方面的领导、反恐怖心理战专业部队领导及心理战专家组成的协作机制,多管齐下,联合行动。二是加强反恐心理战人才的培养和储备。反恐怖心理战的实施离不开熟悉了解民族特征、心理,懂民族语言、通信、传媒和网络,懂军事、会打仗,具有良好心理战素养的复合型人才。要拓宽人才培养、储备渠道,有重点、有计划地多方吸纳反恐怖心理战人才。三是强化反恐心理战教育训练。要进行反恐地位作用和形势教育、反恐心理战理论知识教育、法规纪律教育和爱国主义、革命英雄主义精神教育等,不断巩固官兵心理防线;研究掌握恐怖活动的特点和规律,深入分析恐怖分子的心理弱点,不断创新反恐心理战战法和手段,增强战胜恐怖分子的信心;有针对性地采取多种形式,加强反恐心理战演练,善于把反恐心理战训练与武装暴乱、劫持绑架、恐怖爆炸、生化侵袭、“人体炸弹”、武装偷袭、媒体扰乱、信息恐吓等恐怖活动相联系,在立体多维封控,迅速隔离疏散,武力威慑心理,政治宣传攻心,多方排险救援,密集严厉清剿,多路协同进击,联合打击制服等多种反恐作战行动中强化官兵心理素质,不断提高反恐心理战能力。

#### 640 美军在伊拉克战争中是怎样实施心理战的?

伊拉克战争是美国蓄谋已久的重大战略选择,在战略指导思想,美国认为现在选择在中东进行一场战争是调整和改变未来世界格局的“最佳历史机遇期”。美国对包括伊拉克在内的中东国家进行的心理战在海湾战争后就一直未停止过。这场战争的心理战是其长期经营的结果。

①展开全方位外交攻心,为发动战争铺平道路。美国在外交领域的心理战,是其反恐心理战略在伊拉克战争中的运用和发展。美国政府围绕伊拉克战

争实施了多层次、全方位的政治、外交心理战战略,通过政治游说、外交斡旋劝说国际国内支持出兵伊拉克,当国际社会普遍予以谴责时,布什则宣称,如果联合国不同意出兵,就让这个松散的国际社会组织从此从地球上消失。

一是对欧洲国家外交心理战。欧洲国家除了英国首相布莱尔表示坚决支持外,其他国家感到难以理解,尤其是随着欧洲一体化建设的加快,欧洲与美国的利益矛盾逐渐增多,欧洲国家不愿再像科索沃战争那样充当美国的打手,针对这种情况,美国政府采取了分化、拉拢和威胁压制的策略。针对“老欧洲国家”法、德的顽固立场,美以强硬策略予以压服,表示如果两国不支持,一旦伊拉克战争结束,美不会照顾其在伊拉克的利益;针对“新欧洲国家”波兰、罗马尼亚、捷克等国有求于己的心态,欲借助美国在欧洲和世界的影响力实现自己的战略目的的愿望,采取了拉拢分化欧洲的政策,促使这些国家向联合国提交了支持美国对伊政策的提案。最终使法、德由很不情愿转变为有保留的支持,使意大利、西班牙等国转变为“原则支持”,日本、澳大利亚、波兰等答应给予经济、后勤等方面的实际支持,使西方盟国在战前很快倒向美国一边。

二是对俄外交心理战。其一是周到照顾俄方在伊拉克的经济利益。美国针对俄罗斯在伊拉克的经济利益,小布什 2002 年 11 月 23 日亲自到莫斯科求见普京,为达成美俄“倒萨君子协定”,在出访前对莫斯科 NTV 电台说,“我们理解俄罗斯和其他国家一样,在那里(伊拉克)有着巨大的利益,当然,我们一定会尊重这些利益”,并同意将“后萨达姆政权”的石油收益的一部分分给俄罗斯,作为对俄公司投资损失的补偿,保证敦促后萨达姆政权向俄方偿还债务。其二是针对普京个性强硬的心理特点,运用情感渗透拉拢亲近。在公开场合,不失时机地夸赞普京,以培养私人友谊,并盛赞其在处理莫斯科人质危机事件上的镇静、果断表现,高度评价其对反恐战争的鲜明立场,以尽力保证其“倒萨君子协定”的落实。

三是对中东各国实施心理战。伊朗是美对中东各国心理战的重点。美对伊朗采取和解软化战略心理战,尽管美和伊朗相互谴责对方为“邪恶轴心”和“恶魔中的恶魔”,但美在攻伊前为了外交和军事上的目的,及时向伊朗伸出了和解之手,双方在中立国多次会晤,搁置意识形态争议和分歧,愿与德黑兰的神权政权接触,就共同关心的问题达到共识,伊朗甚至允许美军飞机通过伊朗领空紧急避难。美在对中东阿拉伯国家攻心效果不够明显、阿拉伯国家仍然反对美对伊战争的情况下,加大了利益引诱和拉拢的力度,如向阿拉伯国家拨款 170 亿美元提供经济援助,向埃及提供 15 亿美元,向约旦提供了 4 亿 5 千万等,向阿拉伯国家推出了一项“振兴阿拉伯世界计划”,并承诺美必将尽力推行巴

勒斯坦与以色列的中东和平路线图计划,以实现中东的永久和平等,转变了阿拉伯国家的原有态度。

②利用和控制各种媒体,以宣传攻势争取人心。美针对国际社会和国内民众对政府发动“倒萨战争”的消极态度,采取了多种措施,加大了攻心宣传的力度。

一是美政要人员纷纷就“倒萨”发表讲话,不遗余力地抨击萨达姆政权。美政要人物只要出现在国际国内重要场合,都会异口同声地抨击萨达姆政权,副总统切尼、国务卿鲍威尔、国家安全助理赖斯和国防部长拉姆斯菲尔德等都先后在不同场合,以简短、明确、易懂、易记的词汇和肯定句型,不容置疑地列举萨达姆的“残暴”、“独裁”、“专制”及其发展大规模杀伤性武器、支持恐怖活动等罪状,并把萨达姆政权的恐怖行为与美国的国家安全紧密联系,提醒国民警惕伊拉克恐怖行动对美国民众的严重威胁,对伊战争只是为了“解放”这个邪恶国家。特别是小布什,每次在会见外国领导人、举行记者会时,都会对萨达姆政权谴责一番,尤其是在9月上旬的联合国大会上,在10月7日国会就攻打伊拉克进行表决前夕于辛辛那提市的电视演讲中,在11月12日召开的布拉格北约首脑会议上等许多重大场合和时机,布什就“倒萨”作了充分的阐述,公开把伊拉克确定为“邪恶轴心国”之首,多次把萨达姆说成是“杀人成性的暴君”、“最邪恶的独裁者”、“巴格达的屠夫”、“国际歹徒”等,力图通过妖魔化词汇和诬蔑性言论损害萨达姆政府的国际形象,这种频繁的讲话,对世界舆论和人们的心理影响是巨大而深刻的。

二是充分利用和控制舆论传媒,大造宣传心理攻势。综合运用电视台、电台、互联网、报纸、传单等多种舆论传播媒体,进行舆论造势。在国内,美在大力营造反伊战争气氛的同时,竭力宣扬美国的优越性,打压反战情绪和言论。其主要做法是“选择”、“阻止”、“区分”和“打压”。五角大楼还对媒体记者的战地采访制定了崭新而复杂的游戏规则:在作战或后勤部队里面设有新闻媒体记者的“固定位置”,不得自由活动,且须“从头到尾随军行动”。媒体要播放“现场实况”的军队行动,须先征得该行动的指挥官同意。在记者团成立之后,每名随军记者都必须事先与美军签定一份有关战地守则,播放新闻限制、对伤员和战死人员的报道、涉及敏感和机密信息等内容的“君子协定”,战地守则上写道:“为了美军和随军记者的安全,记者必须遵守战地守则。违反战地守则将导致立即终止随军的后果。”对于依赖信息来表达自己的观点的媒体来说,不扮演“爱国者”的形象,不充当军方的代言人,就意味着“自废武力”,失去观众、降低收视率。加强和扩大新闻发布会的作用,适时召开新闻发布会,严格信息传



播,左右舆论导向。美扩大新闻舆论的影响,耗资 100 多万美元精心设计了设在卡塔尔的新闻发布中心,仅讲台就用去了 20 多万美元,从 3 月 22 日开始,每天举行例行新闻发布会,吸引了全球 550 多名记者采访,规定:不能问美军和联军的伤亡情况、不能问与目前正在进行的军事行动有关的问题、不能问与今后军事行动计划有关的问题。利用和组织记者实时宣传。美国防部在安德陆斯空军基地专门培训了肤色不同、来自世界各国的数百名新闻记者,共批准 671 名记者在不同领域进行随军采访,其中,美英记者占了很大比例,仅美国有线新闻网(CNN)一家就多达 20 名,几乎每项采访都有他们的记者;实行“嵌入”式实时报道,把媒体和作战部队捆绑在一起做报道,使新闻记者成为战争史上少有的肩扛“摄像机”、手提“电脑”的特殊武装的特殊士兵。

三是打造新型心理战电台。考虑到“美国之音”广播电台在阿拉伯地区已经声名狼藉、不受欢迎,美国专门出资建造了名为“共同广播电台”的新电台,通过这个电台在整个中东地区进行宣传心理战,以赢得阿拉伯国家的民心,共耗资约 3500 万美元专门用于这种宣传,每天不间断地播送为 30 岁以下阿拉伯青年精心编制的音乐节目和西方流行的混合音乐,每隔 1 小时,还播放阿拉伯语的新闻;对伊进行心理战宣传的“提克里特电台”(以伊拉克总统萨达姆家乡命名)是美国中央情报局经营的电台,直接为“倒萨”服务。该台开播的时候善于隐蔽自己,与伊拉克其他电台在宣传口径、内容上无明显差别,大力讴歌萨达姆。战争打响后,该电台一反常调,敦促伊拉克人“马上行动,推翻暴君萨达姆的残暴统治”;在主要军事行动期间,每天用 5 种不同的语言对伊拉克地区进行 17 个小时以上的空中广播。

四是大量投放传单。开战前,美军向伊拉克境内投撒传单 1700 多万张,整个战争中美军心理战部队通过 MC-130、HC-130、A-6、F-16、B-52 等型号飞机进行了 10 多次“大型抛传单行动”,美军在伊拉克境内投撒传单总计 3180 万张,平均每个伊拉克人获得两张传单,对于宣传美英联军的战争性质、瓦解伊军士气、争取伊民众理解起到了一定的作用。

五是编制和播放丑化萨达姆的电视片。为了把丑化萨达姆的宣传具体化,播放了一套全方位展示萨达姆私生活的电视专题片——《萨达姆大叔》。片中采取黑色调侃的基调,描写了萨达姆有洁癖且荒诞;揭露了萨氏行宫如何豪华,私人赌场的设施,用金箔装饰的王座;把萨达姆描绘成大搞个人崇拜的独裁者,以此丑化萨达姆的形象,为“倒萨”制造心理氛围。

六是精确打击新闻设施。美军这次一开始并没有首先打击和摧毁伊方的新闻设施,其意在快速结束战争后,用伊方电台、电视台开展战后宣传工作。但

这给伊方留下大量机会充分开展传媒心理战。美军为垄断新闻舆论传播,赢得“制新闻传播权”,不惜使用新式电磁脉冲炸弹炸毁了伊拉克电视台,并对半岛电视台等网站进行了大规模的持久“黑客攻击”,创造了大型网络遭“黑”的世界记录;对美英新闻舆论宣传构成消极影响的“半岛电视台”、“巴尔扎比电视台”等多家媒体记者居住的巴勒斯坦饭店进行了轰炸,造成3名记者死亡,多名人员受伤,从而增强了美英的制新闻权。

七是利用战俘营救行动鼓舞美国民心。3月23日,在伊南部重要战场纳西里耶发生了美机修连在执行后勤保障任务途中被伊军伏击,造成多人被俘的事件,美精心利用此事件的新闻效应,制造了成功的“营救行动”。美各大新闻媒体适时利用此事,大造舆论,一时间使女兵杰西卡·林奇成为战争中传奇人物而被美国家喻户晓,使世界民众观看了好莱坞影片“伊拉克版”《拯救大兵瑞恩》,坚定了民众对伊战争的信心,凝聚了人心,激励了斗志,也因此成为战争中重要的“宣传心理战事件”。美国政府和军方精心组织、策划、运筹的宣传心理战,使美国国内对伊拉克战争行动的支持率由原来的23%迅速上升为53%,有50%的美国人同意在外交努力失败的情况下对伊动武。开战后被军方精心安排的宣传,使整个战争中美国民意对战争的支持率保持在70%以上。美国国会在战争行动受阻、出现胶着时,适时批准追加了战争费用,这些都极大地鼓舞了美军前线官兵的士气。

③综合运用多种形式,竭力慑服对方心理。威慑心理战是美国心理战的惯用手段。在这次战争中,美国利用新军事革命所产生的巨大变化和强大的数字化作战能力,把心理威慑作为重要的心理战内容。

一是大肆进行信息恫吓威胁。2002年10月7日,美国总统就在讲话中向萨达姆发出威胁称,对伊拉克的军事行动是势在必行,如果萨达姆无视解除武装的要求,华盛顿已经做好了推翻其的准备,并警告说:“萨达姆必须解除武装,否则,为了和平,我们将带领一个军事联盟给他解除武装。”表示为了推翻萨氏,美国将举全军之力进行战斗。为了增强威慑心理战的效应和力度,2002年12月10日,美国白宫公布了一份名为“应对大规模杀伤性武器国家战略”的文件,声称如果美国及其海外驻军或盟友遭到伊拉克生化武器袭击,美国“将保留使用包括任何选择在内的绝对武力做出反应的权力”,也包括核武器在内的各种手段进行报复。利用网络、传真、手机短信、移动通讯、卫星频道插入等信息工具实施威慑。战前,美通过其情报机构获取了伊拉克领导层的电子邮件地址,并向他们发出数千封题为“重要信息”的阿拉伯文电子邮件,其内容主要宣传美国是“不可战胜的”,“伊拉克是无法战胜美国及其盟国的”,劝告他们

“保护自己的家人”,更不要妄图使用生化武器。美军的情报部队还搞到伊军高级将领的手机号码,美军经常向他们发送类似于“投降吧!你们是不可能赢的。投降等于自救”等手机短信息;美军还“黑”掉了伊军中的部分电话线,当伊官兵拿起电话时,一名阿拉伯男子劝告他们不要反抗、不要支持萨达姆、不要使用生化武器,如“我们知道你是谁,放下武器,你别无出路”的短信威慑,目标直指个人等。

二是故意施放情报信息威胁。美国军事打击伊拉克的军事行动计划多次泄漏,是一项旨在迷惑伊拉克的假情报心理战。如7月5日《纽约时报》独家披露了一份美军将运用25万地面部队,并在8个国家的数百架飞机支持下,从三面合围攻打伊拉克。一些新闻媒体还时常报道美军可能的攻打时间,一会儿说可能在2003年初,一会儿讲是2003年上半年,一会儿又说是2004年初,其目的在于逐步摧残伊拉克军民的意志。每逢叛军及西方盟国军队向海湾地区集结兵力,或在科威特、卡塔尔等国进行军事演习,美新闻媒体都要大张旗鼓地予以报道,其炫耀武力、威慑伊拉克军民的用心不言而喻。针对新闻报道透露的种种消息,美国参议院军事委员会主席莱文发表讲话时也不得不承认,“我尚未得知实际计划。我无法认定这些实际计划,就我所知,这也许是假情报”。

三是精确军事打击震慑。3月20日,美军在没有通知其盟友的情况下,突然向巴格达实施了外科手术式的“斩首行动”,企图一举歼灭萨达姆政权主要官员,直接推翻萨达姆政权。当目标未实现时,接着又实施代号为“震慑”的大规模空袭行动,集结兵力多达30万,综合使用了各型战机,投掷了巡航导弹、激光制导炸弹、集束炸弹和智能型超级炸弹、重型炸弹等,对萨达姆官邸、主要官员的住处、行政大楼、防空设施、兵营、兵工厂、地下通讯设施等重要目标实施了精确打击,使伊拉克军民从心理上受到强烈震撼。整个战争中,美军投入兵力达35万,6个航母战斗群,1800多架作战飞机,发动了2万多次空袭,共投掷15000多枚精确制导炸弹,800余枚“战斧”巡航导弹,精确制导弹药占总弹量的比例高达70%~80%,超过了科索沃战争和阿富汗战争,高强度、高精度的空中打击,给伊方造成强大的心理震撼,终日恐慌不安、焦虑、烦躁和精神低萎。

四是实施作战行动慑服。开战之初,就开展了一场被新闻记者誉为“21世纪的狂奔”的快速机动作战行动,甩开沿巴格达方向的许多中小目标,直指伊拉克首都、萨达姆政权的象征——巴格达,对伊军民构成强大军事心理压力。美军充分发挥其数字化部队作战的效能,对所有伊拉克军事目标采取了“点”打击的多维作战方式,只要发现伊军目标,就同时会有多个战斗部发现并准备打击,在自动化指挥系统的指挥下,以最有效的作战力量实施摧毁性打击。美



军一直开展对土耳其的工作,力求从土耳其南部进入伊拉克北部,计划以近 20 万兵力的强大军事实力开拓北部战区,对伊拉克构成强大心理压力,这使伊拉克始终不敢掉以轻心,不敢放弃北方,不敢轻易向南调动兵力增援、固守巴格达。当美军对巴格达形成合围之势,准备实施“决战”时,美军对伊军采取了闪击心理威慑。兰喀斯特大学防务和国际安全研究中心的里皮分析认为,美军在最短的时间里,让战车、坦克到巴格达中心区隆隆开过,这是一种心理战手段。针对萨达姆政权评论美国人在过去一个星期里没有进抵至巴格达郊区的说法,美军对巴格达市中心进行了闪电式的攻击,以此向伊拉克人民证实萨达姆政权所说的是谎言,增加了美军对伊军民心理威慑的强度。天空有美军的各种侦察力量、战斗攻击机和直升机,地面有数字化坦克和士兵,天罗地网式的军事搜索,使伊军终于难以形成有组织的、像样的有效抵抗。在美军强大的军事打击下,伊军无法对抗、难以形成战斗力,终于溃不成军,土崩瓦解。

④编造传播谎言谣言,欺骗误导公众舆论。美国发动的伊拉克战争在战争的理由上存在大量使国际社会迷惑不解的内容,这是美国政府在战争中所始料未及的,主要原因就在于其大行其道的欺骗心理战影响。这次战争中美军对欺骗心理战的运用达到了登峰造极的程度。其主要做法:

一是大量编造谎言,制造战争“借口”。2002 年 9 月 7 日,美国总统小布什在戴维营会见英国首相布莱尔后对媒体说:“我要提醒你们,联合国武器核查小组屡次提出进入伊拉克检查都被拒绝,直到 1998 年的最后一次,国际原子能机构提出一份报告称伊拉克能在 6 个月内研制出核武器,看到这些,我不知道我们(攻伊)还需要什么样的证据。”但《华盛顿邮报》2002 年 10 月 22 日揭露说,这完全是在说谎,因为所谓国际原子能机构的报告根本不存在,更没有“伊拉克 6 个月内能造出核武器”的结论。2002 年 10 月,布什又在全国演讲中警告说,伊拉克拥有一大批无人驾驶战机,“可能用来袭击美国”。但后来证实这些无人驾驶飞机是进行试验的,飞行距离十分有限,根本不可能对美构成什么威胁。连美国中央情报局 2002 年 10 月的报告中也承认,伊拉克无人驾驶飞机不可能千里迢迢飞到美国进行袭击。布什为了给对伊战争制造借口,还尽量将伊拉克与拉登的“基地”组织联系在一起。2002 年 10 月 7 日,布什在辛辛那提演讲中称“‘基地’组织的一名高级官员今年在巴格达接受治疗”。然而这个谎言很快就被美国情报部门给戳破了,情报官员确认布什所说的“基地高级领袖”阿布·穆萨巴·扎查维早已离开伊拉克,没有任何证据可以证明萨达姆政府知道有“基地”分子在其境内,或与他有所联系。美国和英国情报部门向政府所提供的大量“关于伊拉克从非洲购买铀用来制造核武器”的情报,在战

后成为国内反对党攻击政府首脑“误导国内民众和世界舆论”、说谎欺骗世人的主要问题,成为导致“伊拉克门”事件出现的主要原因。

二是编造战情谣言,欺骗蛊惑人心,削弱伊军民的抵抗意志。在战争一开始,美国媒体就宣称伊拉克总统萨达姆和副总统拉马丹在“斩首行动”中被炸死,萨达姆的两个儿子也被炸死的消息。但是,人们很快就在3月23日伊拉克新闻报道的电视屏幕上看到萨达姆等人的活动,成为战争开始的第一大欺骗。3月21日上午,美国防部发言人称,伊拉克51机械化师8000人已向美军投降,而美国驻卡塔尔中央司令部司令弗兰克斯称,美军俘获了3000多名伊军人,还有数人放下武器回家了,两者的说法出人很大。结果,3月23日卡塔尔半岛电视台却播放了采访伊51机械化师师长哈立德·哈希来上校的电视录像,否定了美军的新闻信息,称其为纯属造谣。3月30日,美军称俘获了1名伊将军,结果这位将军在卡塔尔半岛电视台采访中露面。

三是制造战斗假象,诱导美国人民和世界舆论。美陆军于战后的7月10日发表了一份有关第507机修连在伊拉克遭遇伏击的报告,《华盛顿邮报》报道称,报告批驳了“林奇向袭击者射尽了两把左轮手枪里的子弹,在遭到枪击和刺伤之后被俘”的说法,指出事实是:在躲避伏击的过程中,林奇乘坐的军车中弹,当时开车的是一等兵洛丽·安·皮斯特瓦,军车中弹使她失去了对车的控制,汽车撞上了一辆废弃的牵引拖车,皮斯特瓦身受重伤,并在纳西里耶的一家医院死去,而不是被伊军所杀;林奇也被送进了一家医院,“由于治疗及时,林奇才活了下来”。一周后,她成为战争中最广为人知的名人,而“战地摄制组拍下了特种作战部队用担架把伤痕累累的她抬上飞机的场面”,其实是在毫无抵抗的一家医院里“被抬走的”。而这一在战争中最具鼓舞美军民士气,受国际广泛关注的重要新闻事件在战后被揭露是美军方与媒体联手在战争中打造的“著名战争谎言”。

⑤策动伊方内应力量,分化瓦解对方心理。实施各种渗透,策反伊方官员和军官,是美军以较小代价换取胜利的重要心理战手段。美军充分利用“收买”、“离间”、“渗透”手段,是其继阿富汗之后用心理战瓦解对方又一成功实践。

一是挑拨离间。美总统在辛辛那提的演讲中公开声称“欢迎伊拉克内部起来推翻萨达姆政权”。在战前曾先后邀请6个反对派组织:君主立宪运动、伊拉克国民协约、伊拉克伊斯兰革命最高会议、伊拉克国民代表大会、库尔德斯坦民主党、库尔德斯坦爱国联盟军等组织的领导访美,以共商联合推翻萨达姆的计划,以离间伊拉克各政治派别和萨达姆政权之间的关系。美军启动了一项训

练伊拉克流亡分子的计划。据报道,从2002年10月3日起,有关部门根据“总统的决策指导”,开始对大约5000名伊拉克流亡分子进行让“他们负责在伊拉克执行可能对美军有帮助的任务”。美情报心理战人员还与伊拉克境内的一些组织建立联系,提供经费并赋予任务,让其在大规模战争爆发前从事一些心理战破坏活动。战争爆发后,美英派出1万多名特工,深入到伊拉克境内,进行渗透、策反和情报窃密活动。

二是金钱收买。为了加快伊拉克政权瓦解的速度,美不惜花费大量资金用于收买和训练反对派。2002年12月9日,美国总统布什下令要求国防部拿出9000万美元援助包括库尔德爱国联盟在内的6个伊拉克反对派组织。美积极召集反对派组织领导人会晤,以消除分歧,统一立场,使他们在“倒萨”行动中能够助美一臂之力。同时,还斥巨资收买伊部落领导人。据2002年12月15日的美国《观察家报》透露,数十支由美国特种兵和情报专家组成的精英部队,已经秘密潜入伊拉克,他们身上除了配备各类先进高科技武器之外,携带了数百万美元的巨额现金,专门用于收买那些关键的伊拉克部落领导,让他们“倒戈”加入到“倒萨”行动。美国还打算最终花费20亿美元用于收买这些部落领导。美国的这种决心,在战争后期“伊拉克武装力量一夜间‘蒸发’”的进程中产生强烈的效应,有消息称,这与美国投入巨资收买瓦解伊方高层领导人有直接关系。

三是加大策反信息渗透。美军就此实施了被誉为“越南战争以来最大规模和最复杂的战时心理战”,以通过各种信息渠道,策反和瓦解伊方各种抵抗力量。电台节目中不断地播放一个讲阿拉伯语的播音员用抚慰性的口气劝告大家“千万不要出门,也不要靠近前来‘解放’他们的美军”。美军还制定了一项测试并破坏伊拉克军人心理防线和斗志的计划。伊拉克反对派组织将伊拉克现役军人的电话号码告知美军方联络处,一旦战争爆发,美军心理战部队将利用电台、传真和邮件向伊拉克军人发出恐吓警告或诱降的甜言密语,或使其听到流亡国外的同胞们播放的磁带,劝他们不要参战等,以干扰、破坏伊军心理防线,削弱其抵抗意志。

⑥采取多种有效措施,构筑牢固心理防线。美英联军非常注重心理战防御,他们通过一系列的利益保障、心理疏导等方法提高参战官兵的心理战防御能力。

一是物质利益激励。物质利益激励可以提高官兵士气,从基础上防止敌方心理战信息伤害。美伊开战后,布什向国会提出了追加747亿美元的预算,其中有近30亿用于改善驻海外美军的福利待遇和发放各种战时津贴。参战官兵



可以年薪分别拿到 6.5 万美元和 3.3 万美元,战区军人补贴每天为 150 ~ 300 美元,呆够 30 天的增加到 450 ~ 600 美元,在战场上呆的时间越长,补贴金额越高。开战后,军人补贴增加得更多,如在危险的作战前沿停留时间超过 30 昼夜,每天还可多拿 50 到 100 美元,对直接参与攻击行动的轰炸机飞行员,每小时奖赏 600 美元。美国政府还通过制定军事关税法案,免于前线军人及家庭的部分税务负担。该法案规定:阵亡军人家属获得的抚恤金及其他福利,免缴所得税;士兵因参加战斗行动所得的全部收入免税,月收入超过 5532 美元的军官才需纳税。另外,美国政府还为每位官兵申请了一个储蓄账号,其利息比普通存款高出 4 倍。美政府还全面启动一项联邦政府安抚与赔偿计划,为参战军人提供 25 万美元的人生保险政策。规定未入美籍的移民士兵可不受 3 年限制,提前领到“绿卡”。

二是提供心理疏导。美军中有很多官兵信奉基督教,在战场上杀人和可能遭受伤亡特别是对生化武器的惧怕、巷战及误炸误伤等,都会使他们受到强烈的精神刺激和陷入极大的心理矛盾之中,不及时进行心理疏导,会有大量的“伊拉克战场精神综合症”出现。随军牧师的作用就是减少官兵的心理矛盾和压力,把《圣经》中“十诫”、“不可杀人”戒律解释为“翻译错误”,把战场上杀人美化为“在正义的战争中杀死敌人,符合一个好基督徒的条件”。当遇到敌人不良心理战信息影响时,随军牧师就通过宗教方式来安抚官兵,使官兵感到“上帝”一直在保护着他。美军还派遣了 200 名心理医生开赴前线,为官兵提供心理治疗和救助,纠正了官兵不良心理影响。战争中亲情之间的鼓励是极好的“安慰剂”,参战官兵可通过接到各部队的因特网及可视电话等,与家人保持联系。美军还抽调专门部队负责官兵的信件等,保证军邮畅通。

三是关注官兵精神娱乐需要。官兵精神娱乐需要在战时特别强烈,有较多保障的精神娱乐可以增强战斗力,提高己方的心理防御能力。美国成人性杂志《花花公子》犒劳官兵,把刊有大量美女的杂志送到官兵手中,参战官兵还可以得到美女模特亲笔签名的照片等。美国民众可以通过网站(defendamerica.mai/nmam.html)向参战官兵发送“感谢军人”的电子明信片,以表达对官兵的支持,美军官兵浏览这些明信片后触动很大,他们反映“没有什么能比知道祖国的人民在关心和支持着我们更能鼓舞我们的士气”。

四是关心参战家属。当一位美军官兵阵亡或失踪后,善后小组通过战前该阵亡军人所填写的应急资料中找到他们“最想联系的人”名单,联系其亲人或好友。在安慰家属的同时,协助家人选择葬礼的形式、安排申领军人保险赔偿金和福利补贴等。美国防部将 4 月定为“军人子女月”,并采取了一些关心军

人子女健康成长的措施,由于美军实行“岗位交流”制度,平均每个军人家庭都要搬家5次,每年有约25万军人的子女不得不随父母搬家,这对孩子的成长是不利的。针对这些情况,美国防部于4月1日开通了一个网站(<http://dod.mil/mtom>),直接为军人子女服务,该网站要解答孩子们关于“我怎么去告诉我的朋友我搬家了?我怎么去交新朋友,如何适应新环境”等问题。美军的心理防御措施对于缓解官兵心理压力,调节官兵紧张情绪,增加心理承受力和适应力,稳定军心,激励士气,起到了非常重要的作用。整个战争期间,美军没有一名士兵主动投降伊军。

#### 641 伊方在伊拉克战争中对美方是怎样实施心理战的?

①竭力打击和削弱美英联军士气。面对来势凶猛的美英联军,萨达姆除了仍然用与美英联军武器存在“代差”的落后装备对抗之外,心理战则成为萨达姆手中的一个法宝。打击和削弱美英联军士气的心理战是整个萨达姆对敌心理战的核心部分,萨达姆清楚:战争主导权掌握在美英联军手中,只有打击他们的士气,才可能有显示伊军的顽强和胜算,只要自己活着,美英就没有办法。

一是通过其所控制的国家电视台不断播送他和众内阁成员会谈的画面,通过这种方式传递“我还活着,我在指挥战斗,你们拿我没有办法”等心理战信息,而且整个画面透露不出他在什么地方开会(以防敌方空袭开会地点),使美英联军就象猫看到玻璃瓶中的耗子一样,抓耳挠腮,无所适从。

二是通过大量播出刺激性画面、语言信息,刺痛美英民众并通过他们延缓迟滞作战行动。美英联军最怕伤亡,如果伤亡过多,超过了美英国民心理的最大承受度,民众就会对战争的正义性提出质疑,并会影响军队作战士气。伊国家电视台于3月23日播出了5名美国俘虏的录像,于是战俘的家人举着照片到布什那儿求救,要求停止这场战争。半岛电视台于3月26日反复播出了两名阵亡英军士兵横尸公路的画面,激怒了英国首相布莱尔,英国反战情绪进一步高涨。另外,萨达姆还通过萨哈夫这位语言魅力十足的新闻部长每天向全世界通告美英联军伤亡人数,以促使美英两国国民思考“打伊拉克是要付出沉重代价的”。萨哈夫是伊拉克上镜率最高的领导人,每天准时出现在中东、欧美等国的主要电视台上,代表政府发布消息,就是在新闻大楼被炸毁后也没有中断,他传递出的信息几乎完全与美英针锋相对,而他对美英联军那富有个人特色的痛骂和抨击,引起了世界驻中东记者每天的“必需关注”,有军事专家评论说萨哈夫的作用“抵得上伊拉克的两个师”。

三是采取有效的武装反抗进行反威慑。战争初期,萨达姆针对美军长驱直

人的战略举措,以灵活的游击作战行动对美英联军的后勤补给线构成严重威胁,使世界各国似乎看到了伊拉克游击战的威力;同时,在巴士拉、纳西里耶、乌姆盖萨尔等地,利用美英不敢直接进行巷战的心理,组织了有效的武装反抗,有力地打击了美英联军的速战心理。

四是通过自杀式爆炸袭击摧垮美英联军士气。萨达姆积极鼓励伊拉克人民起来共同反抗美英联军的侵略,采用自杀式爆炸袭击等方式保家卫国。3月29日,位于纳杰夫北部9千米的公路上,一辆出租车停靠在一检查站附近,驾驶员示意需要帮助,当美军士兵接近时,司机引爆了炸弹,4名美军士兵丧生,事后伊拉克方面警告说这样的自杀式爆炸还会发生。4月5日,半岛电视台曾播出两个伊拉克妇女在发动自杀袭击前的宣誓画面:一位名叫阿尔·沙马丽的伊拉克女子一手举着来福枪,一手放在《古兰经》上,宣誓说:“我宣誓……要成为一位保卫伊拉克的自杀炸弹袭击者。”后来电视台通告说这两位妇女已对美军在巴格达西北部检查站实施了自杀袭击。在美军没有进驻萨达姆国际机场之前,伊就曾警告美英两国:“我们将对他们采取非常规行动,不一定是军事行动,我们伊拉克人会采取某种殉难的行动。”萨达姆还让被称为“炭疽夫人”阿马希、“化学阿里”马吉德出现在内阁会议上,并且紧挨着萨达姆,此镜头预示着萨达姆将使用化学武器对付美军,美英联军感到如临大敌,极为紧张,纷纷穿上防化服,戴好防毒面具,以应付伊大规模化学武器袭击。

五是适时进行战略转移。萨达姆政权在美英联军极不对称的军事打击下,军事上难以组织有效的战斗,不得不化整为零,转入地下武装抵抗。在世界舆论的监督下,伊拉克组织了战争史上罕见的“集体隐蔽行动”,在世界民众的关注下几十万部队连同伊拉克各个高官在一夜之间“蒸发”了,这种有组织的“神奇”的行为举措,使美英联军在欣喜之余,心中不免感到阵痛,也对美英联军造成一定的心理迷惑和心理威慑。

②团结凝聚国内民心、稳定军民情绪。团结国内民众,一致反对美英联军入侵,唤起民族自尊心和危机感,保卫自己的家园,是萨达姆进行心理战的一个侧重点。战前,萨达姆政府采取“衰兵政策”态势,接受联合国1441号决议,与联合国核查人员保持积极配合态度,甚至做出了主动销毁“萨穆德导弹”的抉择,赢得了国际社会的同情和理解;萨达姆还打破惯例主动接受了美国CBS大牌记者丹拉瑟的专访,并表示要和小布什对话,讨论战争与和平问题;西班牙《起义报》就此评论,认为“萨达姆在电视节目中呼吁和平的努力给人留下布什有精神病的印象”。开战以后,伊总统萨达姆、副总统、总理、副总理及国防部长、新闻部长等频频在电视、电台上发表讲话和答记者问,阐明伊拉克进行的反



侵略的正义战争,是打不垮的。例如,为了团结民众,一致对外,萨达姆没有像上次海湾战争表现的那样,大量点燃油井、炸毁大坝,采取“焦土”政策,而是在伊拉克民众面前表现泰然处之、毫不畏惧的姿态。身穿军装、头戴黑色贝雷帽、腰挎手枪的萨达姆还亲自到巴格达街头与民众握手、亲吻,表达自己现在有决心有毅力打好这场反侵略战争。当萨达姆问道:“你们好吗?”又惊又喜的众人立刻高呼,“愿真主保佑您!”萨达姆还兴奋得将一名儿童高高举起,没有丝毫紧张情绪。面对来势凶猛、装备精良的美英联军,针对部分伊拉克军民存有优势武器恐惧症,萨达姆还通过新闻媒体大肆宣传伊拉克农民用老式武器打下美军阿帕奇武装直升机事件,表明美军是可以战胜的;大肆渲染美军士兵被俘,并把战俘伤痕累累、表情木然的照片公诸于世,向民众表明伊拉克军队的英勇,增强民众信心。萨达姆还大力表彰一名伊拉克军官对美军实施的自杀性袭击行为,授予该军官“两河英雄”称号。这一做法,起到了团结民众,发挥人民战争威力的作用。运用宗教信仰的力量来团结民众也属于心理战战法之一,伊拉克民众大多数信仰伊斯兰教,萨达姆充分利用和调动伊拉克民众的宗教心理,大力宣传美英联军是“被真主诅咒的敌人和魔鬼”,号召全体伊拉克军民把全部入侵者从穆斯林土地上赶出去。萨达姆及其下属用丑化布什、布莱尔及其军队的方法来争取民众,把他们丑化为“刽子手”、“魔鬼”、“歹徒”、“蠢货”、“小丑”、“异教徒”,使民众对美产生更大的仇恨。战争中很多孩子成为孤儿,很多平民被炸伤,萨达姆通过新闻媒体来展示孤儿哭着要妈妈时凄惨的哀嚎、平民被炸后痛苦的呻吟和无助等,向全世界表明,美英联军已经在伊拉克犯下了滔天罪行是永远不可饶恕的。伊拉克民众只有共同对敌,才能得到最后的胜利。通过萨达姆的宣传,约4000多名在约旦工作人员置生死于度外纷纷回国,35岁的建筑工人瓦埃勒·沙南说:“美国人现在正入侵我们的国家,因此我要回去和家人在一起,反抗外国侵略者”。

③加强国际舆论宣传,争取国际社会的同情和支持。争取国际支持可为战争主动提供一定的帮助,可以起到迟滞战争进程、束缚美英联军手脚的作用。战争进行之初,世界反战浪潮高涨,一些爱好和平的国家发动了声势浩大的游行示威行动,澳大利亚政府派兵支援美英联军作战的计划被其国内高涨的反战情绪所淹没。世界反战情绪的扩大,一方面有爱好和平的民众基础,另一方面也与伊拉克通过电视、网络、报纸等宣传渠道大量传递伊拉克正在发生一场惨绝人寰的人道主义灾难,以争取世界人民的同情等心理战信息有关。萨哈夫每天例行的新闻发布会都会详细公布最新的平民伤亡人数,炸毁医院、学校、商店、文化遗产等情况,并让新闻媒体采访受伤平民、死亡亲属,控诉美英联军的

卑劣行径。萨哈夫还谴责美军使用集束炸弹和“诱惑”炸弹(一种用于杀害儿童的铅笔状炸弹)是不人道的行为,这更引起了全世界对美英联军所谓的“正义战争”、“人道主义战争”的诘问。萨达姆还号召全世界爱好和平的志愿者组成“人体盾牌”投入战斗,据说有10万人赶赴伊拉克,准备与伊拉克人民一起来对付美英联军,而其中也有美国人和英国人。萨达姆政权还通过与其他阿拉伯国家的“政治沟通”来争取伊斯兰世界的支持,主张美英联军对伊拉克的侵略也是对整个阿拉伯国家侵犯的观点,怂恿其他阿拉伯国家不要对美英联军开放领空、领地等。另外,伊拉克通过其联合国常驻代表申诉美英联军在伊拉克造成的人道主义灾难,感叹伊拉克人民正在遭受前所未有的生活危机,表达伊拉克民众缺衣少药,正挣扎在死亡线上的事实,呼吁各国伸出人道之手,解救伊拉克人民。

#### 642 从伊拉克战争心理战中可得到哪些启示?

这次战争中的心理战是信息化战争时代初露端倪的一场重要的心理实力的较量。它深深地打上了心理战信息时代的烙印,使心理战这一古老的斗争形式呈现出新的姿态,并将在未来战争中发挥更大作用。

①必须从战略高度认识和筹划心理战。心理战在这次战争中的突出表现,并给世界各国政治家和军事家留下深刻印象就在于心理战的战略地位毋庸置疑地摆在战争面前。从伊拉克战争心理战来看,政治上的宣传与反宣传、舆论上的控制与反控制、人心的争取与反争取较以往更加激烈、复杂、变化多端;从双方心理战的实施来看,无论从美国心理战的计划、协调、配合和资源调动,还是美国国家政要、军队高级将领亲自开展的心理攻关活动;无论是伊拉克心理战的实战运用,还是其主要官员的宣传姿态,都无不使人感到心理战已经成为各国不得不重视、不得不竭力开发和研究的重要斗争领域,无不使人感到心理战与国家大战略、军事战略的密切关系。这次心理战实战证明:“打赢是硬道理,战争胜负最终靠实力”,心理战不仅能够直接生成战斗力,促进人与武器的结合、形成强大的“硬杀伤力”,而且能够借助政治战、舆论战、宣传战、新闻战、法律战等作战样式,形成强大的“软杀伤力”。因此,必须要把心理战作为国家安全战略、军事战略的重要组成部分来思考和谋划;必须把心理战作为贯穿战争全过程的独立的作战样式进行研究和准备;必须尽快研究和制定国家心理战战略,并与制定的国家安全战略和军事战略协调发展;必须从国家大战略的角度进行心理战战略决策和谋划;必须从战略的高度重视心理战力量建设,加快心理战理论研究、装备开发、教育训练、人才培养和组织指挥体制的完善和发

展。

②政治心理斗争必须服务于政治斗争,讲究政治文明。从一定意义上说,这场战争心理战实质是一场真正的“政治战”。美国自上一场海湾战争结束后,就一直没有放弃对中东地区战略利益的追求,利用各种时机,不断加大对伊拉克政权的颠覆活动,从伊拉克“禁飞区”的划定,到对伊拉克长达12年的经济制裁和封锁,以及平时的“和平演变”,包括这次战争所进行的各种心理战活动,最终目的都是为了推翻萨达姆政权,建立以美国为核心的中东战略格局,谋取长期的战略利益。伊拉克当局所进行的一系列心理战活动也都是为了维护国家政权、主权和独立尊严。双方在心理战指导上能够服从政治斗争需要,心理战行动善于顾及政治斗争影响,心理战形式注意策应政治斗争态势,做到:广泛造势,争取道义支持;多管齐下,开展震慑攻心;义利并举,强化精神支撑。但是,美伊双方在“政治心理斗争必须服务于政治斗争”方面也有一些失误和教训。例如:美国在没有联合国授权的情况下,违背《联合国宪章》宗旨和国际法准则,擅自对一个主权国家采取武力手段,推翻一个主权国家的政府,这一点在政治上是非正义的,虽然赢得了战争胜利,但失去了世界民心,在战争问题上编制政治谎言和制造战争借口,欺骗了舆论,误导和利用了善良的民众的“反恐心理”;虽然注重多方制裁、挤压,但未能迫伊就范;虽然耗费巨资培植政治势力,但也未能形成政治气候;虽然军事打击富有成效,但却造成大量平民伤亡和民用生活设施的损毁;虽然对伊拉克的石油设施保护较为完整,但却缺乏对伊拉克古代文化遗产的保护,引发伊拉克人民愈加强烈的抵抗意识;在政治心理斗争上只能耗费大量政治资源,把政治心理战引向失败。伊拉克对待联合国核查行动“阳奉阴违”,故意拖延时间,缺乏公认的诚意;对待国内有的政治派别采取“法西斯专制”方式,缺乏政治灵活性和民主性;对待国内民族问题,采取强硬手段,实施打压和强制,丧失民心;从而导致伊拉克内部矛盾重重、离心离德,政治心理斗争软弱无力,萨达姆政权的政治心理战也难以取得实质效果。

③必须把争取舆论控制权作为现代心理战的关键环节。在这场心理战中,舆论控制权的争夺与反争夺已经成为政治、外交、军事和心理斗争的重要阵地和途径,交战双方把控制舆论主导权作为整个战争的重要组成部分进行总体谋划,这使双方围绕舆论控制权的斗争成为世界心理战史上前所未有的“亮点”。美国为达到战争目的,首先把国内民众对恐怖主义的仇恨引向伊拉克萨达姆政权,针对国内和世界反战浪潮,利用国内所有舆论媒体、以巨额资金大打传媒战、新闻战,使传播媒体的身份由以往战争的观察者、记录者变成了战争的直接参与者、协助者,由战争的配角变为仅次于政府和军方斗争的又一主角。伊拉



克尽管其媒体发展水平远远逊于美国,但从始至终都把利用世界舆论传媒打击美英联军的心理、赢得世界人民的同情和支持作为战争运筹的主要内容,并不断把它作为特殊的斗争武器加以运用,甚至超过了其武器的作用。世界许多国家在这场战争中充分利用现代新闻信息传播技术手段,实施了网络化、智能化和实时化的同步传输、全球直播,直接把战争引入到每一家庭居室,这在人类战争史是空前的。这场战争实战证明:在信息化战争中,舆论传播媒体已成为现代战争的特殊武器和战斗力的“倍增器”,宣传舆论战已经成为现代心理战的重要领域,是影响战争胜负的重要因素,必须把争夺和控制“制舆论主导权”、“制新闻传播权”作为心理战的关键环节和重要内容,从战略的高度和战争的全局上进行运筹、谋划和准备,以赢得舆论战和传媒战的主动权。

④必须在兵战与心战的一体化作战中发挥心理战的效能。美英联军在作战中能够充分运用心理战,一边投掷贫铀炸弹,一边发放食品和饮用水;一边对政治和军事目标进行武力摧毁,一边对经济设施和宗教场所实施保护,并在军事打击中成功地增大了心理战的攻击强度,在军事心理威慑方面发挥了重要作用。但不能否认的是,战争的快速性,以及作战的心理威慑效能,完全打破了美英联军在把兵战与心战融为一体,并在战后重建上发挥心理战效能的周密计划,这其中又与伊拉克萨达姆政权较为成功地利用心理战以瓦解、削弱和打击美国战后心理战的作用有着直接联系。就心理战在兵战中的运用来看,美军在战略上能够把握“直取要害,速战速决”的作战思想,主要精确打击首脑、政府等要害部位,而力避伤及平民、毁坏民用和宗教设施,以缓解战后民众的反美反战情绪,争取战后顺利重建,但也存在对战争重建有计划,却与战争进程不够协调的问题,以至于出现了赢得战争迅速,又不得不慢慢忍受伊拉克反美心理抵抗的折磨。而伊拉克则在作战中,初期诱敌深入,顶住美英联军“前三板斧”,以挫敌锐气,鼓舞军心民心;战中力避与美英联军拼实力,以化整为零、分散游击的退却战略,力争保存实力、以退为进;在作战行动上制造了一系列悬念,干扰和影响了美英联军的战略部署,增加了对手的政治、心理压力。这场战争实战证明:实现兵战与心战的一体化作战,就必须在重视兵战胜利的同时,积极关注和利用心战的长远价值和影响,在兵战指导上要考虑心战的需要,兵战行动中要顾及心战的影响,兵战节奏中要策应心战内容,以影响和化解对方的抵抗和排拒心理,从心理上赢得战争的真正胜利。

⑤必须强化心理战教育训练,着力构筑坚固的心理防线。伊拉克战争实践证明,一个国家、一支军队是否具有坚固的心理防线,已成为关乎一个民族、一支军队生死存亡的大问题。信念坚定可以造就一支强大的军队,信念坍塌则可

轻易毁掉一支精锐之师。军队作为一个国家和民族的精神脊梁,其精神基石是坚固的心理防线,而坚固的心理防线根源于坚定的理论信念和强固的精神支柱。这次战争中,伊军心理崩溃的重心是萨达姆所信赖和任用的一大批高级军官在与美英联军的心理对抗中信仰破灭、丧失信念。萨达姆平时任人唯亲,包庇纵容军队高官经商为个人捞取钱财、生活严重腐化,军队内部关系紧张,离心离德,作风纪律松散,最终使伊方所实行的复兴党绝对领导和用伊斯兰教可兰经道义对官兵进行的“灌输”流于形式,以致于在国家和民族生死存亡危机关头,这些军官心理陷入了迷茫,把对萨达姆个人的情感与国家、民族的前途划等号,精神信仰被美军轻易瓦解,完全丧失了抵抗意志和决心,使以萨达姆为首的政权集团和 40 万大军顷刻“蒸发”,成为迄今人类心理战历史上的一个“奇迹”。事实雄辩地证明,一支军队要构筑坚固的心理防线,就必须把心理战教育培训摆在重要的战略地位,并贯穿于军队活动的一切环节之中;采取各种有力措施,不断完善各项政策、制度、法规和机制,把心理战教育培训任务落到实处,扎扎实实地做好军队战斗精神准备;只有平时把基础夯实,战时才能使心理防线坚不可摧。

## 第十三篇 心理测查知识

### 643 了解和掌握人的心理、行为应遵循哪些原则?

要准确了解和掌握人的心理、行为主要应遵循以下3个原则。①客观性原则。即:对任何人的心理现象必须按照其本来面貌加以考察,必须在人的现实生活中进行研究,一句话,必须实事求是。具体是:对人的心理调查、实验的设计要严格遵循心理产生和变化的客观规律,不能靠主观上的想当然;对人有关心理材料的搜集和整理,必须坚持一是一、二是二,是什么就是什么,切忌用主观体验、感受来代替客观事实;做心理结论时,必须依据客观资料、客观指标,运用科学的方法分析、综合,做出判断,避免猜测或无根据的推论。②系统性原则。即:把人的心理现象当作一系列相互联系的部分和层次组成的整体结构。人的心理现象虽然纷繁复杂,但是它是由各种不同性质的部分和层次组成的有机整体,它们之间相互联系、相互制约。任何一种心理现象的产生、变化都有其一定的内外原因;任何一种心理现象的变化发展都会引起相关心理的变化发展。因此,研究和掌握人的心理,必须用联系的观点,找出各种心理现象之间的因果关系,不能孤立地做出各种结论。③发展性原则。即:把被研究的心理现象看作是一个过程,用联系的观点、运动发展的观点来研究人的心理现象。具体说,就是要研究个体在不同历史阶段、或年龄发展阶段上的心理发生和发展。人的心理是发展变化的,每一个年龄阶段都有不同的心理特点。在发展中研究掌握人的心理不但要阐明人已经形成的心理状况,而且还要揭示人现实的心理活动规律和不断发展变化的心理活动特点。

### 644 中国古代心理测验思想有哪些?

中国古代《黄帝内经》曾把人分成太阴、太阳、少阴、少阳、阴阳和平五种,这可为心理测验的前奏。孔子按能力和知识将人分为上、中、下三等,并说“惟上智与下愚不移”,“中人以上,可以语上也,中人以下,不可以语上也”。这包含了等级评定法的基本思想。孟子曾对齐宣公说:“权,然后知轻重;度,然后知长短,物皆然,心尤甚,王请度之。”这就包含了将人的能力、品格等心理特性



予以量化的思想。三国时刘劭《人物志》一书,将人分成圣贤、豪杰、傲荡、拘傥 4 种。“心小志大者圣贤之人也,心大志大者豪杰之隽也,心小志小者拘傥之人也”,包含了等级评定思想。刘劭认为“众人之察不能尽备”,只能“观其感变以审常度”。即人的所有行为不能完全被观察到,只能通过观察其有代表性的行为才能预测其整个人格。在心理测验实践方面,中国也远远早于西方。公元前 11 世纪,西周采用了“试射”办法选拔文官,不仅测查射箭的命中率,还观察试射者的行动是否合乎礼仪,举止是否合乎乐律。它是人类历史上最早的心理测验。诸葛亮的知人之道:“一曰,问之以是非而观其志;二曰,穷之以辞辩而观其变;三曰,咨之以计谋而观其识;四曰,告之以祸难以观其勇;五曰,醉之以酒而观其情;六曰,临之以利而观其廉;七曰,期之以事面观其信。”这些识人方法之中,就蕴含着丰富的心理测验思想。从汉代起开始使用文官考试笔试,至隋大业二年,中国开启了科举取士制度,用一系列严格的考试逐级选拔人才,不自觉地运用和反映了产品分析的心理测验思想。但在这些繁多的心理测验活动中,也存在通过观察人的面相、形体、生辰八字等进行唯心主义的心理测验思想,对此应予以批判和克服。

#### 645 心理测验在西方是如何萌芽的?

法国心理学家比奈是西方智力测验的创立者。他使用了很多方法鉴别人们智力的差异,包括心算、数学、触觉辨别力、回忆、道德判断、暗示性、手相和比较头骨大小等方法进行了反应时测量。最后发现,对测量智力最有意义的是解释物体、图画及故事,并发现具有良好判断力的儿童在注意力及词汇方面也有优越的表现,这使他相信一般能力的存在,将智力活动视为一个有机的整体。他将智力定义为:选择并保持一个明确方向的倾向,为达到预定目标而做出适应的能力及自我评价的能力。他认为,智力的基本技巧包括预测一个行为或事件的结果,具体体现在以下几个方面:检查自己行动的结果;对自己当前行为的监督;现实性测量;各种协调、控制性的行为;学习及解决问题。他开创性地发现智力与复杂的任务有关,尽管很难明确说明这些任务测量了什么,但被试者在这些任务上的表现确能预测其智力行为。这些为他编制第一个智力测验打下了基础。比奈主张,用心理测验的方法鉴别智力落后的儿童,并与其助手西蒙合作,编制了历史上第一个智力测验量表。其特点是测验项目种类繁多,能测量智力多方面的表现。测验包括一些测量感知觉的题目,但语言部分占了很大比例,主要涉及推理、判断、理解等高级心理过程,适用于 3~14 岁的低能儿童,也可用来对正常儿童作某种程度的区分,以通过的题目数来衡量智力的高

低。1908年,比奈和西蒙根据1905年量表的使用情况和问题对测验进行了第一次修订。删去了一些不适当的题目,增加了一些较难的新题目,使用了现代智力测验的一些重要概念,如效度、常模等。1911年,比奈又对1908年量表进行了修订,但是变化不大,主要是删改了一些项目,并重新划分了年龄组。比奈为西方心理测验的产生做出了巨大的贡献。

#### 646 心理测验在中国是如何形成和发展的?

辛亥革命后,中国学者吸收了西方先进的测验理论和方法,开始了对现代心理测验的探索。1916年,樊炳清首先将比奈—西蒙智力量表介绍到我国。1918年,俞子夷模仿桑代克的书法量表编制了《小学生语文毛笔书法量表》,这是我国最早的标准化教育量表。1920年,廖世承和陈鹤琴在南京高等师范学校首次开设心理测验课程,并对学生进行心理测验,这是科学心理测验的开始。1925年前后,廖世承、陈鹤琴、俞子夷、陈杰夫等相继编制了语文、数学等各科测验。1931年,艾伟、陆志韦、陈鹤琴、肖孝嵘等倡议组织成立中国测验学会,1932年,《测验》杂志创刊。抗日战争和解放战争时期,尽管心理与教育测验运动受到很大破坏,但在心理学工作者的努力下心理测验仍然得到了较广泛的应用,如编制的中小学各科教育测验,用于人事选拔和训练的警政人员心理测验等。解放后,由于受原苏联和“左”倾路线的错误影响,心理测验长时间处于停滞的状态。1978年十一届三中全会后,全国高等师范院校和部分普通高校先后恢复了教育和心理测验课程,有关的研究重新活跃起来。1979年,张述祖在《教育研究》上发表的《论教育测量的重要性和教育测量的一些基本概念》被认为是恢复教育测量研究以来的第一篇论文。此后,郑日昌编写的《心理测量》和戴忠恒著的《心理与教育测量》的相继问世,标志着我国的测验理论研究逐步走向成熟。1984年,中国心理学会测验工作委员会成立。1988年,中国教育学会教育统计与测量研究会成立。为推动测量实践的发展,中国教育学会和心理学会开始组织修订国外一些著名的测验。当前,心理测验在考试制度的改革、医疗、管理等领域正发挥着越来越重要的作用。

#### 647 心理测量及其组成元素是什么?

测量是对物体属性的数量化表示,即对事物的定量描述。最有代表性是斯蒂文森给测量所下的定义:即测量是按照法则给事物或事件指派数字的过程。这个定义包含了测量过程的3个要素:测量对象,数字,法则。①测量对象。测量对象,就是引起我们兴趣的事物的属性或特征。属性本身的特征,对测量的

影响作用很大。事物的属性有三种类型:第一种是确定型的,即在一定的条件下保持恒定不变的,如物体的长度、重量等。第二种是随机型的,事物的属性是随机变化的,如人的生理状态和情绪状态等,在不同时间和地点会有不同的表现。第三种是模糊型的,即事物的属性本身模糊不清难以准确把握的,如事物的美、人对事物的态度等。测量要求先对测量对象的属性进行精确的定义,以便与其他属性区分开来,才可能进行有效的测量。②数字。数字是代表某一事物或事物某一属性的量。之所以用数表示测量结果,是因为数具备区分性、序列性、等距性和可加性的性质。数字首先有区分性,区分性的功能就是给事物贴上数字标签,只要标签不同,事物就绝不会重复或混淆,被指派为数字1的事物就不会被混同于被指派为数字2的事物;数字还有序列性,能表示等级关系。如, $2 < 3$ ,  $4 < 5$ ,事物被指派不同的数字,说明它们在相应属性上有大小等级关系;数字还有等距性,任一个数字与和它相邻的两个数的距离都相同,如 $8 - 3$ 等于 $7 - 2$ ,数字还有可加性,即一个数与另一个数相加得到第三个数,如 $3 + 4 = 7$ 。但必须注意的是,在测量实践中,实际得到的分数(数字)并不总是具备上述4种特征。③法则。法则代表的是测量所依据的规则和方法。法则的好坏直接决定心理测量的有效性和可靠性的程度。确定合理的法则是测量中最关键的问题。法则有好坏之分,使用较好的法则可以得到比较理想的结果,而较差的法则所获得的结果则不令人满意。许多事物易于测量,因为它们所依据的法则易于制定和操作化。人类的许多生理特征的测量法则就是十分明确的。例如性别,就可以制定各种法则来分配数字。法则一,根据外部生理特征来分派数字,1代表男性,0代表女性;法则二,依照性染色体的差异来分派数字。比较这两个法则我们不难发现,法则一便于操作,法则二就更为精确。遗憾的是,心理测量的法则就不那么容易建立。

#### 648 什么是心理量表法? 量表的分类及其构成要素有哪些?

心理量表法,是适用于态度、爱好、兴趣之调查,指导性和社交性等的性格特征之判定,绘画和作文之评价等及其复杂的心理对象的一系列心理测定方法。它是以心理学的表量值来表示测定结果的方法。以前被称之为评定法或等级法的各种测定法,现在已包括在心理量表法之中。从广义上讲,任何可以使事物数量化的值或量的渐进系列都可称为量表。测验也是一种量表。由于制定量表的单位和参照点不同,量表的种类也不同。按照测量水平从低级到高级排列,可将测量的量表分为4类:一类是命名量表。命名量表是最低水平的一种测量量表,它只是用数字代表事物和事物的归类,没有任何数量的意义。



二类是顺序量表。顺序量表比命名量表要精确,其中的数字不仅指明类别,同时指明不同类别的大小等级或具有某种属性的程度。三类是等距量表。等距量表,不仅有大小关系,而且有相等的单位。可以这样说,相等的数据差异能够解释为测量到了相等的特征。四类是比例量表。比例量表,是最高级、最精确的测量水平,是理想的量表。它具有等距的单位,又有绝对零点。一个好的量表是由具体明确的参照点和有意义的单位构成的。一是参照点,只有一个明确固定的具体的参照点才能获得一致的可比较的数值。如在物理测量中,温度是以一个大气压下水的冰点作为参照零点的。但是,心理测量没有直观的固定的参照点,常以常模作参照点,而常模会随取样的样本发生变化,也会随总体的发展而发生变化。二是单位,量表的单位应有意义,用分数来描述物体的特征时,单位本身必须要有意义。在物理测量中,量表的单位常常有充分的直观意义,并且与测量的东西明显一致。如毫米、秒等等。但是,在心理测量时,心理学家常常确定某一特质的最高水平和最低水平,之后将确定若干中间水平,与这些中间水平相对应的数值就是测验分数。这样得到的测验分数往往没有具备实际意义的单位。

#### 649 心理测量的主要特点有哪些?

心理测量的主要特点是:①间接性。测量可分成两大类:一类是对精神性的测量,测量的对象是不具备物质性的现象,是精神性的存在。另一类是对物性的测量,测量的对象是具有物理特性的物质,是实体。正因为如此,对精神性的测量则是间接的、抽象的,而对物性的测量是直接的、具体的。②近似性。与物理测量相比,心理测量是一种近似的测量。心理测量的对象是人的不能直接测量心理现象(心理特质),只能选择一些有代表性的外显行为进行测量,这些外显行为只能是相应心理特质的近似代表,这些外显行为的水平也只能是相应特质水平的近似;另一方面,心理现象的存在一般不如物理现象稳定,受偶然因素影响比较大,往往难以测出其真实水平。

#### 650 心理测验的构成要素有哪些?

美国心理测验学家阿娜斯塔西对心理测验下的定义最具权威性,她认为“测验是对行为样本的客观和标准化的测量”。该定义包含了构成心理测验的5个要素:①行为样本。心理测验在测量个别差异的时候,往往只能对少数经过慎重选择的样本进行观察,来间接推知被试的心理特征。我们不能对人抽象存在的心理特质进行测量,只能通过对外显行为的测量间接地测量这一特质。

行为样本就是指能够表明人的某一心理特质水平高低的一组有代表性的行为。例如医生在分析血性的时候,往往只需要抽取很少一部分血样进行分析。②标准化。标准化是指测验的编制、实施、计分及测验分数解释的一致性。其实质是指测验中对无关变量的控制,使所要测量的心理特质成为影响测验分数变异的惟一自变量。标准化涉及了测验的全过程,首先,测验的内容和物理形式要统一。其次,测验的实施过程要遵从指导语的严格规定,指导语应对主被试的行为及测验的时间、地点有统一要求。再次,是测验的评分要按照事先规定的统一标准。最后,是对测验结果的解释要依据常模来进行。常模可能高于标准,也可能低于标准。③难度的客观测量。客观性是一切测量的基本要求。心理测验的客观性往往是指在测验的编制、实施、评分、解释过程中减少主试和被试的随意性程度,但测验客观性的最重要方面是测验项目难度水平的确定必须客观。④信度。信度指测验结果的可靠性,也即测验分数的稳定性和一致性的程度。一个好的测验必须把测验误差限制在一个可接受的范围内。相关系数是表示测验信度高低的最为合适的指标,因为相关系数的大小代表了测验结果的可靠程度。⑤效度。效度指测验结果的有效性和正确性,一个测验的效度表明测验是否对所要测量的东西进行了有效的测量。效度对一个测验是最为重要的,它回答了测验在多大程度上达到了测验的最终目的。效度也是针对不同情境的,因此效度可以分为效标关联效度、内容效度和构想效度3种。

#### 651 心理测验与心理测量有什么区别?

心理测量的研究范围要比测验广泛得多。测量是按照规则给事物指派数字的过程。根据这一定义,凡是涉及到人的心理活动和心理属性的测量都可称为心理测量。例如,对人的心理所进行的神经生理学测定法,对人的感觉阈限进行测量的心理物理学方法等,都是测量方法,但却不属于测验法。测量方法不都是属于测验的。反过来说,测验也不都是测量,有的人格测验是不记分的,主试只就测验结果对被试做出定性的描述,这样的测验就不构成对被试的测量。另外,测验是人们基于标准化的个体行为样本对个体心理特性进行的推断。从这一点上说,任何具有这一功能的程序和技术都可称为测验,这包括面试、操作测验、书面测验、口头测验、评价中心技术、评定量表,这些都是广义上的测验。

#### 652 心理测验的分类及类型有哪些?

①按心理测验编制和实施过程中的标准化程度,可分为标准化测验和非标

标准化测验。标准化测验的编制、实施和记分都遵守严格的程序,在编制过程中,要选择一个有代表性的样本,并制定出测验的常模,以对测验分数做出合理的解释。非标准化测验是指不符合标准化程序的测验,教育上所用的教师自编的课堂测验就是典型的非标准化测验。

②按照被试的人数可将心理测验分为个别测验和团体测验两类。个别测验是指在某一时间主试只对1名被试单独实施测验。个别测验的优点是,主试可以对被试进行更好的观察和控制,可记录下详细的测验结果,测验较精确,缺点是,不经济,费时费力,且对主试的要求较严格。团体测验是指在同一时间由主试对多名被试同时实施的测验。其优点是,效率高,能在较短时间内迅速搜集大量资料。

③按心理测验的要求可分为最优作业测验和典型作业测验两类。最优作业测验通过被试所能完成的最大难度的作业,来测量其相应心理特质的水平,智力、性向测验和成就测验就属此类。典型作业测验要求,被试报告出他的典型的、习惯化的行为反应,测验题目无所谓对错之分,人格测验和态度测验等都是典型作业测验。

④按心理测验结果评分的客观性程度,测验可分为客观测验和非客观测验。客观测验的评分,有固定的和非个人化的标准,任何人的评分都是一致的,不会出现误差。非客观测验的评分,往往要依据主试的主观标准,不同评分者常会出现不一致。

⑤按照心理测验材料可将测验分为文字测验和非文字测验两类。文字测验的测验材料一般是词、句子、符号等文字型的刺激物,同时要求被试以言语反应来回答测题。非文字测验也称操作测验,使用的测验材料有图形、图片、实物、仪器、模型等,要求被试以外显的、操作形式的反应来回答测题。

⑥按照心理测验的目的和用途,可分为描述性测验、形成性测验、预测性测验、诊断性测验4种。描述性测验的目的,在于对个人或团体的心理特征进行描述,如成功企业家有哪些品质,农村和城市儿童的创造力有何差别等。形成性测验的目的,在于通过测量了解个人或团体知识、能力等的形成、发展情况,如摸底考试、期中、期末考试等。预测性测验的目的,在于预测一个人以后的行为和可能达到的水平。用于选拔目的的测验,如高考等。诊断性测验的目的,在于对个人和团体的心理和行为状态进行诊断,以发现问题的症结所在,并做出相应的对策,如用人格测验进行心理病理诊断。

⑦按照心理测量的对象,可分为认识测验和人格测验两类。一类是认识测验。认识测验测量的是与人的认知活动有关的心理特征。认识测验又包括智



力测验、特殊能力测验和成就测验。智力测验测量的是人的一般认知能力,其基本思想是观察一个人完成认知任务时的行为,并与别人的行为加以比较,以此推断其智力。能力倾向测验测量的是人的特殊能力,又称特殊能力或性向测验。成就测验,又称知识测验,主要考查获得的知识 and 形成的技能。另一类是人格测验。人格测验测量是指对人的性格、气质、动机、情感、态度、价值观、兴趣等方面特征的测验。

⑧按心理测验结果的评价标准,可将测验分为常模参照性测验和标准参照性测验。常模参照性测验,以常模作为评价测验分数优劣标准的测验。常模参照性测验关心的不是一个人能力和知识的绝对水平,而是他在所属群体中的相对位置,目前使用的大多数智力和人格测验属常模参照性测验。标准参照测验,在对测验结果进行评价时不是以常模为标准,而是与某一绝对标准相比较,做出是否达到这一标准的判断,如驾驶员考试成绩与行车执照有关,就可以用是否发给执照来表示测验成绩。

### 653 心理测验的功能主要有哪些?

心理测验从理论上说,是一种决策的辅助工具和理论研究的辅助手段。具体来说,心理测验的功能主要体现在以下几方面。

①甄选。随着现代科学技术的发展,对人的心理适应性和操作准确性的要求越来越高,凭借对个人经验的选拔已经不能满足实际的需要。甄选就是将个体按某种心理特点分成不同的类别。

②安置。安置是指根据被试的心理特点将他们分别进行安排。如按照不同的能力和人格特征分派工作,对具有不同潜质的人实施不同的教育,对不同症状的心理疾病患者采用不同的治疗措施等。

③诊断。诊断是通过测验发现被试心理和行为上的问题,为决策提供信息。诊断涉及的方面很多,如能力发展是否正常,学业上是否成功,心理上是否健康等。

④建立和检验假设。心理测验在理论研究和实际应用中,具有建立和检验假设的功能,我们可以用心理测验来收集资料 and 发现问题。在临床咨询的过程中,测验能帮助咨询者和心理治疗者建立有关病人的假设,并同时用测验来检验这一假设。

⑤评价。心理测验能够提供关于人的行为的描述,从而对主试所作的评价提供了可靠的依据。测验的评价功能在教学评估中很有用处,可用来评价教育措施是否成功。通过将测验结果与教育目标相比较可以发现教育中存在的问

题,从而为进一步教育决策提供依据。

⑥研究。测验法在心理学的理论研究中也有重要的作用。如,对人格、动机、智力等的研究就要借助于心理测验的方法。此外,在实验心理学的研究中,经常要用测验测量个体变量,进行适当的实验设计。

#### 654 什么是心理物理学方法?

心理物理学方法,是用于感性经验测定的方法,它来自费希纳所创立的心理物理学。由于费希纳的心理物理法是现代实验心理学方法的先驱,故这种心理测定法又被称为实验心理学的方法,包括平均误差法(调整法)、极限法和恒定刺激法等3种代表性的方法。在现今的心理学研究中,心理物理法已经不仅仅限于感觉量的测定,而且也应用于测量知觉、情感、注意等心理活动。因此,可以说,心理物理学方法是适用于所有心理过程数量化的重要方法。

#### 655 什么是观察法? 其优、缺点有哪些?

观察法,是指观察者在自然条件下了解和分析观察对象的行为表情等,以判断其心理活动的一种方法。它可分为直接观察、参与观察、隐蔽观察三种。直接观察(或站在一旁的观察),是观察者在不进行任何干预的情况下观察、记录被观察者的心理和行为表现的方法。参与观察,是观察者以公开身份参与到被观察对象的活动中去,作为群体中的普通成员一起活动来判断被观察对象心理和行为的方法。隐蔽观察,则是观察者不公开个人身份、不被观察者所知其心理和行为被观察的方法。对不确定对象进行观察,是在大范围内进行的调查。凡是在日常生活条件下能够直接、系统地观察到心理活动的发生和发展的有关课题,都可运用观察法,它是研究和掌握人的心理的主要方法。观察法的主要优点,在其现实性,能够保持人心理表现的自然性,主要研究人在自然状态下心理现象发生发展的过程,无人为安排的场景,可以长时期内进行,可得到其行为发生顺序和发展过程的相关资料。其主要缺点,是由于对自变量缺乏控制,难以得出观察对象行为因果关系的结果,如被观察者有心理准备和心理定势,其行为表现难以保持其客观真实性,观察者自身的主观愿望易影响观察过程和观察结果。

#### 656 什么是实验法? 其优、缺点有哪些?

实验法,是指通过有目的地控制或改变心理现象的自变量,观察和记录因变量的变化,从而验证预见性假设,以揭示心理现象发生、发展和变化规律的方

法。实验是一种有控制的观察,是实验者人为地使心理和行为发生,对产生心理和行为的情境或影响因素加以操纵、变化与控制的观察。它分为实验室实验法和自然实验法。①实验室实验法。它是在特设的实验室中,借助各种仪器设备,严格控制各种条件而进行的实验研究。多用于对心理过程、认知心理、生理心理和工程心理的研究和掌握。其优点:实验者能控制实验变量,消除无关变量的影响;实验者可随机安排被实验者,实验条件相同;可使用精密仪器设备,对各种条件进行严格控制,精确记录其心理行为反应,有利于自变量与因变量之间关系的处理,信度高,可重复验证。其缺点:结论缺乏概括力,外在效度较低;实验室条件与现实生活条件难以类同,难以消除被实验者的反应倾向性和实验者对被实验者的影响。②自然实验法。它是在人的活动的自然条件下,实验者适当控制和改变某些条件而研究和掌握心理变化规律的方法,亦称“现场研究法”。其优点:把实验研究与日常活动密切结合,比较自然、方便,结果较切合实际;研究结果具有较高的外在效度,能推论到实验室以外的情境。其缺点:它不如观察法广泛,不如实验室实验那么精确、严格,有的情况下额外变量和偶然因素不易排除。

#### 657 什么是调查法? 其优、缺点有哪些?

调查法亦称“询问法”,是通过一定范围的代表性样本进行问卷调查或访谈,收集并分析关于某一问题的意见、需要、态度、价值观等资料,进而对其心理和行为作推论性解释的一种研究方法。它主要分为访谈法和问卷法两种。①访谈法。它是研究者有目的、有计划亲自与被调查者进行面对面的个别面谈、或通过电话、网络访谈,向其直接提问的方法。它主要有“结构化访谈”,即调查者事先列好访谈提纲、准备提问问题,并由被访谈者回答的访谈;“非结构化访谈”,即只设定一个主题,让被调查者自由回答,调查者依情境随时提问的访谈。其优点:直接、灵活、方便,能收集到比较丰富的资料。其缺点:比较费时、费力、不宜作大规模调查,结论主要由本人回答,有时不够可靠。②问卷法。它是把要收集的资料编成问题,每个项目有几种回答反应,让被调查者对这些问题的回答反应做出适合自己看法的选择,运用统计分析,得出推论性的结论。其优点:省时、省力,比较经济,可选择多种问题,在较大范围内调查。其缺点:所得材料直接来源于受试者的自我报告,容易出现片面性。

#### 658 什么是个案研究法? 其优、缺点有哪些?

个案研究法,是通过对案例的深入分析,以全面揭示该个案的心理与行为



特点、规律或产生的原因和发展的过程等的方法。个案可以是一个人,也可以是一个群体(民族、阶层等)、组织(企业、学校、政府、政党、家族、社区、部队等)。它的优点:通过全面解剖一个“个案”,推论出其他同类现象,以个别推论一般。其缺点:由于缺乏量的研究,代表性在很大程度上取决于调查者的能力和个案的典型性。它要求个案研究者具有扎实的基本功,丰富的经验和知识水平,较高的思维研究能力。要准确了解和掌握人的心理和行为,应将个案法与调查法结合起来,尽可能弥补各自不足。

#### 659 什么是产品分析法? 其优、缺点有哪些?

产品分析法,是通过对人智力活动的各种产品或作品(如日记、心得、决心、发言、绘画、著作、作业等心理物化物)进行分析来揭示人的心理与行为变化特点和规律的研究方法。人的产品或作品,是一个人的心理品质或态度的反映。可根据一个人的产品或作品来判断其技能水平、情感状态、性格特征、熟练程度及工作态度等。如,通过笔迹心理分析可判断一个人的性格特征;根据绘画、日记、书法可分析作者的内心活动和人格特点。有时,不仅要研究活动的产品,还要研究产品的制造过程。产品分析法,常应用于教育心理、工程心理、司法心理、创造心理、人格心理等领域。其主要优点:依据客观实物,信度较高,能相对真实地掌握当时对象的心理活动特点。主要缺点:对产品或作品的依赖性过强,结论存在一定的主观性和局限性较大。

#### 660 什么是档案研究法? 其优、缺点有哪些?

档案研究法,是现存的相关档案材料和信息研究心理与行为问题的方法。它不是去收集原始数据,而是分析现存的数据。如,报纸的报道、文件记录、给编辑部的信、人口统计资料、个人申请有关文件、有关来往信件和个人档案资料等。档案研究一般可分为三种数据类型:统计记录、调查档案和书写记录。①统计记录。它可由很多公众组织和私人组织收集。国家统计局保留有全国最广泛的统计记录,教育部门、卫生部门、公安部门和民政部门等都拥有自己有关的统计数据。②调查档案。它是由调查来的数据构成,并存入数据库。一些大的民意调查组织作了许多有效的调查。有些国家社会科学资助建立的一种调查档案数据库存有非常有益的资源,通过设计调查题目,如性别、年龄、经历、教育、态度、生活满意度、健康、宗教等,就可通过计算机系统调用这些数据。③书写记录。它由多种文件构成,如日记和信件等,是历史性的有关信息的呈现。档案研究法的主要优点:可使研究者在较长时间内和较广阔的空间中考虑假

设;从不同时代和社会文化的角度去验证假设;可避免研究对象的反应倾向。其缺点:无法找到材料验证做出研究出发点的假设;受现有材料的局限性较大,材料的准确性和可靠性难以确定;要求研究者必须具有利用档案材料进行分析综合,得出高质量结论的能力。

#### 661 什么是模拟研究法? 其优、缺点有哪些?

模拟研究法,是通过与某种心理现象有类似之处的模型来研究心理和行为现象的方法。它是一种类比法,不直接研究心理和行为现象。在模拟研究过程中,模型是被研究对象(心理现象)的代替物。如,借助计算机系统进行各种运行和计算,对人脑思考过程的机制进行技术和数学模拟,可为人们设计和计算等思考活动、研究人工智能提供启示。模拟研究法,多运用于研究心理过程的生理机制。其主要优点较形象、直观、简明地描述心理活动现象。其主要缺点是,借助数学工具设计和概括心理模型,很难达到真实、全面。

#### 662 什么是心理测验中的原始分数和导出分数?

原始分数即测验的原始分,是指每一个被试在所有项目上的得分之和。原始分数并不具备独立解释的意义,只有与总体水平相比,或某一事先确定的优劣标准相比后才有意义。在心理测验中,这种标准就是由原始分数的分布转换过来的具有一定参照点和单位的测验量表。原始分数可转换成等值的量表分数,这种分数才有意义,可以进行比较。这种由统计方法推导出来的分数就是导出分数。

#### 663 什么是常模和常模参照性测验?

常模,一般用测验分数的平均数和标准差表示,指测验分数的总体分布形态。有了常模就能确定一个被试测验分数的相对高低,即他在所属群体的能力或知识连续体上的相对位置。发展常模,是指可以表示为某一年龄或某一年级心理发展的平均水平的常模,常见的发展常模有顺序量表、年龄当量、比率智商、年级当量、教育商数等。组内常模是指可以表示为具有同一身份的人的平均水平的常模,常见的组内常模有标准分数常模、百分位常模、离差智商等。总常模,是指某团体心理发展的平均水平的常模。分常模就是指地区常模、职业常模等。用来直观地表示常模的方法有两种:①转化表。转化表是最基本和最简单的表示常模的方法,又称常模量表或测验量表。转化表中有三类要素,一类是原始分数。二类是与每个原始分数相对应的导出分数。三类是有关常模

团体的描述。有了常模表,就可以直接根据原始分数查出导出分数,或由导出分数查出原始分数。②剖析图。剖析图是将一个测验的几个分测验分数在一张图上呈现出来,以便更直观地比较被试在几个分测验的表现,并对其在整个测验上的表现得出一个整体的印象。在剖析图中,一般使用的是从转化表中得到的导出分数,并明确标示出团体平均水平的位置,以便得出被试分数是在平均数之上还是之下的判断。常模参照性测验,是指在分数解释时参照被试总体的平均水平(常模)的测验。常模参照性测验是以常模为评价测验分数优劣标准的测验,常模被视为测验分数的参照,有了常模就能确定一个分数的相对等级。常模参照性测验关心的不是一个人能力或知识的绝对水平,而是他在所属群体的能力或知识连续体上的相对位置。

#### 664 标准参照性测验及其各类型的涵义是什么? 其优点有哪些?

标准参照性测验,是指在分数解释时参照某一测验之外的外部标准的测验。标准参照测验在对测验结果进行评价时,不是以常模为标准,而是根据特定的操作标准和行为领域,对个体做出是否达标或达到什么程度的判断。标准参照测验中只判断测验分数是否达到了相应的水平,而与其他人的分数无关。标准参照性测验主要有4种。①内容参照性测验。若使用的标准是用内容材料来定义的,确定为掌握了某领域知识和技能的比例,这时测验就称为内容参照性测验。其缺点是:当所要测量内容范围是知识时,确定起来就较为容易,但如果是技能和能力时,则相当复杂,往往要借助理论构思和专家的判断;测验题目取样的代表性好坏影响了测验的内容效度,测量未必能够达到满意的精度;测验者的主观判断往往影响标准的确定。②目标参照性测验。目标参照性测验是指测验题目各自拥有行为目标的一类标准参照性测验。③掌握测验和基本能力测验。掌握测验和基本能力测验是指依据特定行为领域和判断标准对被试加以区分的一类标准参照性测验。④结果参照性测验。如果已知道测验分数和某个外部效标有关,则可用被试在效标上的表现直接解释测验分数,这种测验被称为结果参照性测验。标准参照性测验的优点是:避免了常模参照性测验中出现一部分人成功的同时必有另一部分人失败的结果,有助于激发学习动机;可以提供对被试水平的绝对测量而非相对测量,可以通过被试的分数能了解其知识掌握和能力发展中的长处和短处,从而了解到他能做什么和不能做什么;标准参照性测验与教师在教学活动中自行编制的测验有较为密切的关系,其理论和方法易为教育工作者所理解和应用。



### 665 心理测验之信度及其作用是什么? 其影响因素有哪些?

心理测验中的信度,主要是指测验结果的可靠性或一致性,即测验分数不随时间、地点等因素的变化而变化,是衡量测验整体质量的重要指标。信度用来表达测验结果的信息,有两方面的作用:一是用于评价测验质量。二是用于解释测验分数。影响信度高低的因素主要包括:主试及测验评分方面,包括主试的年龄、性别、态度,及记分、评分的客观性;被试方面包括被试的测验动机、注意力、测验经验、焦虑水平、身心健康等;测验情境方面,包括光线、噪声、房间大小、环境的熟悉程度等;测验内容方面,包括指导语的清晰度、内容取样的差别等。

### 666 心理测验之效度是什么? 其类型和影响因素有哪些?

心理测验中的效度是指测验的有效性,即它能测量到所要测量的对象的程度。效度可分为以下3种:①内容效度。内容效度是指测验题目对所要测量的内容范围的代表性程度,它体现的是与内容有关的效度证据,它主要涉及的是对成就测验的效度考察。②效标关联效度。效标关联效度是指测验分数与某一外部效标间的一致性程度,即测验结果能够代表或预测效标行为的有效性和准确性程度。③构想效度。构想效度是指测验能够测量到理论上的构想或特质的程度。影响效度的因素有:①测验的信度。从信度与效度的关系中可知,所有影响测验信度的随机误差都会影响测验效度,包括被试的主观状态、主试年龄性别,测试过程中的干扰因素及测验指导语等。②效标因素。包括效标的性质、效标分数与测验分数的关系类型、效标测量的信度3种。③样本的代表性。每一测验都有其适用范围,即适用于某一年龄段或职业范围的全部被试,这要求在验证测验效度时所选取的被试样本要能代表测验适用的被试总体。④测验的长度。测验的长度会影响测验的信度,同时也会影响测验的效度。⑤基础率和录取率。录取率是指以测验分数为依据录取人数占全体受试者的比例;基础率是指不使用测验为录取依据而随机录取被试时的成功率。⑥干涉变量。由于一些无关变量,如年龄、种族、性别等,对不同子体要产生强度不同的影响,这样的变量就称为干涉变量。

### 667 心理测验中的效标是什么? 常用的效标有哪些?

心理测验中的效标,是衡量测验有效性的参照标准,指的是可以直接而且独立测量的感兴趣的行为。这个行为是总的观念,必须转化为可以操作的测量

结果才有实际意义。例如,我们可以用飞行员的工作表现作为验证飞行员选拔测验的效标,这是因为飞行员的工作表现能代表飞行员的能力,且飞行员的工作表现与其测验分数是相互独立的。心理测验中常用的效标有:①学术成就。该指标常作为智力测验和标准化成就测验的效标,其中常见的有:在校成绩、学历、获奖情况、教师评定等。②特殊训练成绩。特殊训练成绩是指与某专业或职业有关的训练成绩适合作为特殊能力测验的效标。如用工厂技术训练中的成绩作为机械能力倾向测验的效标,用艺术院校的成绩作为艺术能力倾向测验的效标等。③团体对照。采用团体对比法确定有效性,一般是用两个在效标表现上有差别的团体,比较它们在预测源分数上的差别,反映日常生活积累的和不可控制的影响。如不同职业的人在职业兴趣测验上有差别,推销员比工程技术人员更外向等。④临床诊断。常作为人格测验的效标。如果临床诊断是由经验丰富的临床专家在长期观察和详细调查的基础上做出的,就可能是较为理想的效标。⑤实际工作表现。实际工作指标可用于一般智力测验、人格测验和一些能力倾向测验,是最常用的效标之一。⑥等级评定。等级评定是指由被试者的家长、老师、同学、同事等对其心理特质的评价,适用于所有的心理特质。尤其人格测验中最为常用。⑦先前有效的测验。一个新测验和先前有效测验的相关也经常作为效度的证据。如纸笔测验可用效度已知的操作测验成绩作效标测量,团体测验可以用个别测验作为效标。

#### 668 心理测验中的构想是什么?

心理测验中的构想,是指用来解释和组织各种观察到的一致性反应,即人类行为的模式的设想,属于更抽象、更富于假设性的概念或特质,如,智力、创造力、言语流畅性、焦虑等。这些构想,虽然往往无法直接观察,但是,每个构想都有其心理上的理论基础,依赖于各种可以观察的材料,也包含了一些超出可观察的行为范围的因素。这样的构想,往往比那些仅仅复述经验关系的定义显得更广泛且较有意义,可以依据这个构想来解释人类行为。

#### 669 心理测验中的项目分析及项目难度和鉴别度是什么?

心理测验中的项目分析,是指根据被试的反应对组成测验的各个题目(项目)进行分析,从而评价其功用的程序和方法。掌握项目分析的概念和方法,能够帮助测验使用者评价现有的各种测验。此外,项目分析尤其适合于特殊的和非正式的测验(如课堂测验)的编制。项目分析包括定性分析和定量分析。定性分析,包括考虑内容效度,题目编写的恰当性和有效性等。定量分析,主要

是指题目难度和鉴别度的测量。项目难度,是指项目的难易程度,表现为被试在这个题目上的通过率或得分率。项目鉴别度,是指测验项目对于所研究的心理特性的区分程度或鉴别能力。

#### 670 心理测验编制的一般步骤是什么?

心理测验编制一般包括以下几个步骤:①确定心理测验目的。②选取材料。③将测验材料编成心理测验题,形成预备试卷。④评估并分析测验试题的质量。⑤选择并确定测题,形成正式试卷。⑥测验试题的标准化情况。⑦对心理测验的信度和效度进行鉴定。⑧编写心理测验使用说明书。

#### 671 如何确定心理测验目的?

①必须明确测验所测的特质是什么。②必须明确被试团体的类别和特点。如测验的对象是成人还是儿童,是正常儿童还是低常、超常儿童,是心理健康的还是不健康的等。③必须明确测验的功用。测验可以对被试将来的成功与否做出预测,也可以用来了解被试的心理发展水平或特点。测验的功用不同,编制的测验也不尽相同。

#### 672 编制心理测题和选取测验材料的一般原则有哪些?

编写心理测验题应遵循以下原则。①测题要适合被试的能力水平,并且要区分出不同水平的被试。②测题要反映出测验的目的,并且所测量的内容具有代表性。③题干要简短明确,尽量一横行,以免被试找不到重点。④一个测题只测量一个内容或一个概念。⑤测题之间要相互独立,不能彼此有暗示。⑥测题提供的信息不能对答案有暗示作用。⑦题目的答案要惟一。⑧避免涉及社会禁忌、个人隐私或者有政治问题的内容。⑨避免使用性别歧视、种族歧视或者攻击性的用语。⑩避免出现双重否定的语法。选取测验材料应遵循以下原则:①所选材料要能准确地反映测验目的。②测验材料要能鉴别出被试之间水平的差异。③测验材料要丰富,保证有可挑选的余地。

#### 673 心理测验题的类型及其优、缺点有哪些?

按照测验题目评分客观性程度可分为主观性试题和客观性试题两类。①客观性试题。客观性试题的评分结果不因评分者的不同而不同,标准答案是固定的。包括选择题、填空题、简答题、是非题、配对题、排列题等。客观性试题的优点是,答题速度快、效率高,可以考察广泛范围的心理和行为表现。其缺点



是,增大了被试凭机遇答题的可能性,被试可能凭猜测答题,故意选择社会接受性高的、主试期望的或他认为正确的答案,降低了测验结果反映测验目的的有效性。②主观性试题。主观性试题是指不同评分者评分结果不一致的试题,如一些测量创造性的题目等。主观性试题的优点是,能够测量出被试深层次的心理特质。其缺点是:对成就测验而言所欲测量的面窄,不如客观试题灵活、全面,内容效度低。

#### 674 编制各种类型的心理测验题应注意哪些问题?

编制选择题应注意:①题干语言表达要简洁、明确,不要出现复杂的句子结构和不必要的修饰词。②选择题的题干要完整。③选择题备选答案中的干扰项要有似真性,起到真正的干扰作用。④选择项要简短、干练。⑤所有选择题的选项数应保持前后一致。⑥选项数量要多,以免降低测验的鉴别力。⑦正确答案和错误答案的顺序要随机排列,避免被试可能得到虚假的高分。⑧选择项本身的语言表达不应给被试提供任何猜测的线索。⑨题目要适合被试的文化程度。

编制填空题应注意:①一个题目最好只测量一个知识点。一个测题测量两个或两个以上的知识点时,语句中的空白就多,这一方面会影响语句的完整性,产生歧义,另一方面也不易评分。②填空题的答案对所测量的知识而言必须是关键性的知识点,而不应是非关键性的知识点。③填空题答案必须是惟一的。④测题中供被试填写答案的最佳位置是一句话的末尾,尽量不要放在中间,更不要放在开头。⑤填空题的陈述语句不能从教材上直接摘抄,避免被试不理解知识,靠死记硬背来答对题目。

编制简答题应注意:①简答题要尽量用于测量被试对知识的理解、分析、应用等较高的认知能力,尽量要少用简单记忆、死记硬背的内容。②题目的语言不要照抄照搬原文,要精心组织。③题目陈述必须简短明确,使被试能迅速抓住其要点。④题目要对答案范围加以限制,并且同时要注意不能给被试提示。⑤简答题的答案一定要明确,答案必须是惟一的。

编制是非题应注意:①是非题的答案必须是无可争议的、定论的知识。②每道是非题中只能包含一个被考察的观念。③应避免使用否定句和双重否定句,以避免因被试疏忽大意而错答题目。④语句陈述要简单明了,不要引起意义上的混乱。⑤是非题的语句陈述要重新组织,不能引用教材原文。⑥语句陈述中不能使用暗示性的词汇,以免为被试猜题提供线索。⑦正向记分和反向记分的题目数应大体相等,且随机排列。

编制配对题应注意:①题项和选择项的数量要适当,题项一般要多于3个,选择项一般要多于6个。②配对题的题项和选择项的位置要清楚,一般是题项在左边,纵向排列,选择项在右,也是纵向排列。③题项与选择项要印在同一张试卷上,以利于被试作答。④对匹配的依据要叙述清楚,语句要简明。⑤各题项之间和各选择项之间类型要一致。

编制主观性试题应注意:①主观性题要用来测量难度和认知层次较高的被试。②命题者要对试题制定出较为明细的标准,使评分按照严格的标准进行。③每个主观性试题的论述,不宜太长也不宜太短。④主观性试题在整个测试中所占比例要适当,数量以2~3个为宜。⑤主观性试题的题目要求明确具体,使答案限制在一个相对明确的范围内,以防被试的回答漫无边际无法评分。⑥要让所有被试接受同样的主观性试题,不能给他们有选择回答的机会,避免不同的题目之间的难度不同,造成测量的偏差较大。

编制实际操作测验题应注意:①应选择合适的真实性程度。实际操作测验题的真实性程度越高,测验就越有效。②实际操作测验题的编制要有预测性、代表性、可操作性,并订立作业标准。③指导语要简单明确,使被试知道什么条件下去做和知道在干什么,及评价的依据是什么。④由于实际操作测验题的评分比较复杂。在评分时要明确确定评分的方法。如可将一些标准作品样本划分成不同等级,根据被试的作业与哪一等级相符来赋以相应的分数等。

#### 675 心理测验内容和测验实施过程的标准化是什么?

心理测验内容的标准化,是指给所有被试提供同样的测验内容。测验内容要在一张试卷上显示出来,包括同样的指导语,同样的测题和同样的答题要求。要求测验内容印刷要统一、工整、没有错误及遗漏。测验实施过程的标准化是指在测验实施中一切影响被试的外界条件都应该相同。它包括:①环境。实施测验的外部环境条件应该相同。在测验实施过程中,要求环境完全相同是不可能的,但尽量要保证环境的差异对测验结果的影响控制在最小限度。②主试。主试的年龄、性别、知识、经验等许多因素都会对被试产生一定的影响。例如,有的主试能使被试产生轻松和安定的情绪,有的主试却易使被试感到紧张、焦虑等。所以,在测验实施过程中主试的各方面条件要尽量保持一致,尽量创造出一个宽松的环境,并与被试之间建立一种友好合作的关系。③指导语。主试的指导语要告诉主试如何实施测验,包括测验要求、测验时限、对出现的意外情况如何处理等。被试的指导语应介绍测验目的、答题要求等内容,以便指导被试完成测验。④时限。测验的时限应该预先确定,即使有的测验没有严格的时

间限制,如人格测验等,也要对测验时间做出一定的要求,让被试尽快答完测验。

#### 676 心理测验评分标准化及测验结果解释的标准化是什么?

心理测验评分标准化,是指评分时必须使用完全客观的标准,使不同评分者对同一测验题的评分都能得到一致的结果。客观性试题都有标准答案,无论是人工评分还是计算机评分,评分误差都很少发生;主观性试题的评分也要尽量做到客观化,因为不存在惟一的正确答案,所以要将所有答案依其水平和层次的不同划分等级,据此给以相应的评分。测验结果解释的标准化,是指对测验分数高低优劣的判断要以一定的标准(常模)为依据。如果没有判断标准,则对测验结果的解释往往是主观的和任意的。常模它是指被试团体中测验分数的平均水平,与常模进行比较,就可以判断出被试分数在团体中的相对位置。

#### 677 鉴定心理测验的信度和效度有何意义?

测验的信度,是指测验分数的可靠性和稳定性程度。信度高的测验不但表示测验分数受随机误差的影响较小,而且也表示测验所测量的是一种稳定的心理特质。测验的效度,是指测验能够测量出所欲测量的心理特质的程度,即测验结果反映所欲测量的心理特质的正确性和有效性程度。如果测验的效度低,那么测验的信度再高也是没用的。对测验信度和效度的进一步鉴定,有利于使用者明确测验的使用范围。当测验的信度和效度不太高时,测验分数则不能作为鉴别个人的有效工具,但测验可用来比较团体差异,也可用来进行研究。当测验信度和效度都很高时,则测验既能用来比较团体差异,也可用来鉴别个人,解释个人分数的意义。

#### 678 心理测验试题使用说明书一般包括哪些内容?

心理测验试题编好后,要编制心理测验试题使用说明书,让其明确测验的目的、用途及测验的实施、计分、解释等方面的问题。一般情况,测验使用说明书应包括以下内容:明确测验是用来测量被试哪种心理特质的,是甄选、诊断还是评价,是智力测验、成就测验还是人格测验,以及测验适用的年龄阶段等;测验的材料是根据什么原则,采用什么方法进行选择的,这样有利于使用者明确该测验的性质及对测验的解释;测验的指导语、时限及对主试、情境的要求等;测验的标准答案和计分方法;常模表及如何使用常模资料来解释测验;测验的信度和效度资料;如何使用测验结果的说明。



### 679 什么是智力和智力测验?

所谓智力,是有目的地行动,合理地思考,有效地处理环境的个人的综合能力,是能充分理解、记忆事物,在面临新问题时,利用自己的知识,有效地解决它的能力。智力测验亦称“智商测验”、“IQ 测验”,是通过测验的方式来衡量人的智力水平高低的一种方法。它是为了科学地、客观地测定智力而制定出来的测量工具,其测定结果是以数量化的形式来表示的,这种数量化,是按照被标准化了的程序而制定的基准进行的。一般来说,智力测验是由一系列难度不同的问题构成,将这些问题在一定的条件下,对被测量者进行测验,并对其结果进行统计处理,将个人的智力水平放在一定的智力量表上进行衡量,这即是智力测验。

### 680 什么是能力倾向? 其主要特征有哪些?

通常认为,能力倾向是不依赖于具体经验的潜在能力。潜在能力如果在多种活动中都表现出来的话,称为一般能力倾向,即所谓的智力。如果只在一种或几种活动中表现出来,就是特殊能力。能力倾向的特征可以归纳为:一是稳定性。能力倾向在某种程度上受遗传因素的影响。在幼儿期和儿童期,经验对能力倾向的发展起着一定的作用。但是,能力倾向在青年期和成人期具有比较稳定的倾向。二是可能性。能力倾向是能力,具有潜在的可能性。三是独立性。能力倾向是单一的、独立的某种潜在能力。四是多样性。随着测验的构成方法及分析方法的改善,以及实验更加精密和大规模地进行,能力倾向或心理因素的种类就更加多样化。

### 681 什么是心理咨询? 其类型、原则和方法有哪些?

心理咨询是通过语言、文字等媒介,给咨询对象以帮助、启发和教育的过程。通过心理咨询,可以使咨询对象的认识、情感和态度有所变化,解决其在学习、工作、生活、疾病和康复等方面出现的心理问题,从而更好地适应环境,保持心理健康。心理咨询的对象主要是正常人和能够接受咨询帮助的轻微精神病患者。幼儿以及不能合作或者无法自诉、交谈的精神病患者不能作为心理咨询的直接对象,但可以通过其父母、家属或亲友、同事陪伴,给予间接的指导意见。

从咨询对象的数量来划分,主要有个别咨询和团体咨询;从咨询的途径来划分,主要有门诊咨询、书信咨询、电话咨询、宣传咨询和现场咨询等。个别咨询是由咨询对象单独向咨询机构提出咨询要求,由单个咨询人员出面解答、劝

导和帮助的一种形式;团体咨询是由咨询机构根据咨询对象所提出的问题,将他们分成课题小组进行商讨、引导,解决心理障碍的一种形式;门诊咨询是通过医院或咨询中心的心理咨询门诊部进行咨询的一种形式;书信咨询是针对咨询对象来信描述的情况和提出的问题,咨询工作者以通信方式解答疑难、疏导教育的一种形式;电话咨询是为防止心理危机时一时冲动所酿成的悲剧,利用电话的通话方式给咨询对象以劝告和安慰的一种形式;宣传咨询是通过报纸、刊物、广播、电视等大众媒介,对读者、听众和观众提出的典型心理问题进行解答的一种形式;现场咨询是咨询人员深入学校、家庭、工厂、农村和企业等实际现场,对咨询对象提出的各种问题给予帮助的一种形式。在心理咨询过程中,必须遵循以下基本原则:交友性原则;教育性原则;疏导性原则;尊重信任与细心询问相结合的原则;明确与委婉相结合的原则;整体性原则;保密性原则;咨询与治疗相结合的原则;一般与特殊相结合的原则;预防性原则。心理咨询的方法主要有:观察法、问卷法、测验法、访谈法、个案法等。

#### 682 心理咨询的一般过程是什么? 其主要内容有哪些?

心理咨询的过程一般分为:①掌握材料阶段。主要了解掌握咨询对象的基本情况 and 咨询对象的心理问题。②诊断分析阶段。要注意正确选择测验材料、不要滥用心理测验,测验结果要可靠。③劝导帮助阶段。④检查巩固阶段。心理咨询的内容是包罗万象,涵盖古今的。诸如医学心理、教育心理、发展心理、工程心理、管理心理、社会心理、运动心理、文艺心理、心理学发展史……无不是咨询的对象。一般来说,心理咨询是指狭义上的心理咨询,也是当今心理咨询的主要内容,即心理健康问题,主要包括学习障碍、社会行为和人际关系障碍、家庭生活障碍,以及发展与职业咨询。这些是日常生活中最普遍、最突出也是与人的关系最密切的问题。

#### 683 心理咨询人员一般应具备哪些素质?

心理咨询人员一般应具备以下素质:高尚的职业道德(包括热爱心理咨询事业、保护咨询对象利益和钻研心理咨询业务等);全面的知识结构(包括哲学的、社会学的、教育学的、心理学的和医学的知识等);优秀的心理品质(包括敏锐的观察力、良好的记忆力、丰富的想像力、创造性思维能力、流畅的言语、浓厚的兴趣、热烈的情感和坚强的意志等)。

#### 684 常见的心理测验有哪些?

常见的心理测验主要有以下 6 类。①智力测验:比奈—西蒙智力量表、韦克斯勒—贝鲁威智力量表、斯坦福—比奈智力量表、韦氏学前和幼儿智力量表、韦氏儿童智力量表、韦氏成人智力量表、考夫曼简明智力测验、考夫曼儿童成套评估测验、考夫曼青少年和成人智力测验、瑞文标准推理测验、文化公平智力测验、多维性向成套测验、英国能力量表、认知能力测验、差异能力测验等。②成就测验:衣阿华基本技能测验、斯坦福成就系列测验、考夫曼教育成就测验、都市成就测验等。③人格测验:罗夏墨迹测验、卡特尔 16 种人格因素问卷、艾森克人格问卷、明尼苏达多项人格量表、加州心理调查表、品格教育调查、霍兹曼墨迹技术、情境压力测验、爱德华兹个人偏好量表、情境测验、画人测验、棒框测验、屋—树—人测验、梅耶尔斯—布雷格斯类型指标、多层自我适应机制、镶嵌图形测验、角色建构技能测验、吉尔福特—齐默尔曼气质调查表、NEO 的 5 因素问卷、NEO 人格问卷修订版、主题统觉测验、词语联想测验、句子完成测验、评价中心等。④兴趣测验:斯特朗职业兴趣调查表、霍兰德职业偏好量表、斯特朗—坎贝尔职业兴趣量表、库德一般兴趣量表、库德职业兴趣量表、库德职业偏好量表、自我导向搜寻量表等。⑤创造力测验:托兰斯创造性思维测验、南加利福尼亚大学测验等。⑥能力倾向测验:一般能力倾向成套测验、差异能力倾向测验、美国大学测验、学校评估测验、武装部队职业性向测验、霍恩艺术能力倾向问卷、格拉弗斯艺术判断测验、梅尔艺术测验、戈登音乐能力倾向测验、西肖尔音乐才能测验等。

#### 685 什么是卡特尔 16 种人格因素问卷(16PF)?

卡特尔 16 种人格因素问卷,是最典型也是应用最广泛的因素分析人格问卷。由美国伊利诺州立大学人格及能力测验研究所卡特尔编制。于 1956 ~ 1957 年出版。卡特尔对奥尔波特等人从字典中搜集的 17953 个描述人格的词汇,按意义进行了归类 and 整理,得到 171 个与人格有关的基本词,然后选择 208 名被试,让他们参照这些词,以评定量表的形式对他们熟悉的人进行评定(1950)。经相关分析和因素分析,得到 12 种根源特质。以后他又根据实证研究增加了 4 个特质,编制成 16PF 问卷。16PF 中各因素间都是相互独立的,因素间相关极小,是因素分析人格问卷的代表。16PF 共有 A、B、C、D、E 五个复本,其中 C、D 为缩减本,各有 106 题,E 用于文化水平较低的被试,有 128 题。16PF 共测量 16 项人格特质,分别是乐群性 A、聪慧性 B、稳定性 C、恃强性 E、



兴奋性 F、有恒性 G、敢为性 H、敏感性 I、怀疑性 L、幻想性 M、世故性 N、忧虑性 O、实验性 Q1、独立性 Q2、自律性 Q3、紧张性 Q4。各因素的名称所代表的含义都是在该因素上得高分者的特征。

#### 686 什么是罗夏墨迹测验?

罗夏墨迹测验,由瑞士精神科医生罗夏创立,自产生以来,它一直是临床心理学界用得最广的心理测验之一。20 世纪 40 和 50 年代它几乎成了临床心理学的同义语。但怀疑和批评它的人也很多,批评者认为,它不具备心理测验所具备心理计量学特征,甚至将它排除在测验范畴之外,仅仅视之作为一种投射技术。对罗夏测验批判和怀疑态度的产生,主要是因为人们将它与精神分析理论联系在一起了。20 世纪 70 年代以后,罗夏测验的发展走向了整合的道路,人们对测验与精神分析理论的关系进行了反思,重新界定了测验的性质,并开展了大量的实证研究,将测验引向了客观化和科学化的发展道路。罗夏测验又逐渐得到了理论心理学界的认可。

#### 687 态度量表主要有哪几种?

态度量表很多,主要有:①等距量表法。等距量表法是瑟斯顿于 1929 年与其合作者依据心理物理学中感觉等距的原理提出的测量态度的方法,因此,又称瑟斯顿量表法。瑟斯顿最初用它测量人们对教会的态度,当时非常著名。瑟斯顿量表法是第一个测量态度的等距量表法,自这一方法提出后,态度测量才取得了科学的地位。②总加量表法。总加量表法是由里克特在 1932 年首先提出和使用的,所以又称里克特量表法。该量表由一组测量某种态度的态度语或项目构成,并假定每一套态度语在测量态度时有相等的态度量值,即权重,对每一态度语根据被试做出同意或反对的程度给以相应的分数,总加每个题目的得分,即得被试的态度总分。态度总分可表示受测者在态度量表连续体上的位置,从而表示该受测者的态度。每一态度语被赋予相同的量值,即态度总分由各态度语得分按等量加权而求得。③累积量表法。积量表法又称古特曼量表法,是由古特曼 1950 年提出的态度测量法。这类量表是由单向性且具有同一性质的项目组成的,量表中的项目是测量同一个态度维度的,相互之间具有同质性,且各个项目在表达对所测态度赞同或反对程度方面都有程度的差别。由于这一关系,项目之间就有了累积关系。被试若对某一态度项目持赞同态度,则他必然要对在强度上弱于该项目的所有态度项目持赞同态度。正是由于态度项目间的这种累积关系,因此称累积量表法。这种量表的项目分析可借助于

一个图表实现,故又称量表图分析法。

#### 688 什么是斯特朗·坎贝尔职业兴趣量表(SCII)?

斯特朗-坎贝尔职业兴趣量表,是在斯特朗职业兴趣调查表和坎贝尔一般兴趣量表的基础上发展起来的职业兴趣量表,是国外最流行的职业兴趣测验。斯特朗在1920年就注意到人们兴趣的差异,因此,开始编制兴趣问卷。他对某些职业的个体实施各种反映职业、学校科目、活动、娱乐等有关的题目,将该职业的反应与一般人比较,挑选出某职业和一般人的反应有显著差异的项目,于1927年编成最初的斯特朗职业兴趣调查表(SVIB),共420个项目,提供对10种职业的评价。该量表只是一个经验性的问卷,不能称为严格的测验。量表分别在1938、1946、1966和1969年修订,最后的修订本分男子版(399题)和妇女版(398题),分别包括54和36个职业。SVIB是一个经验性的问卷,与某职业兴趣有关的项目间缺乏同质性,因此,对各职业兴趣的特点不易解释。坎贝尔则重视职业兴趣间的同质性分析,并用聚类分析的方法编制了同质性量表,并与SVIB中的经验性项目一起使用。1974年,坎贝尔将SVIB改编,命名为斯特朗-坎贝尔职业兴趣量表(SCII)。SCII将SVIB的男子版和妇女版合并,试图消除题目名称和职业名称的性别差异,而产生一个较为中性的问卷。霍兰德于1959年系统提出职业兴趣类型理论,将人的职业兴趣分为艺术型、习俗型、企业型、研究型、现实型和社交型6种。坎贝尔与霍兰德的研究发现霍兰德的职业兴趣理论与SCII的结果有很高的一致性,这促使坎贝尔正式将霍氏的理论应用于SCII的解释中。SCII又分别于1981年和1985年修订,目前使用的是1985年的版本。

#### 689 心理测查和鉴别应注意的主要问题有哪些?

对人的心理测查和鉴别是一项十分重要、严肃、慎重、细致的工作。做好这项工作要注意的问题很多,主要是:①测查前要做周密而充分的准备。如测查内容和方法的选择,确定可靠指标、常模、准备必要的仪器、设备、人力和物资等,保证测查工作顺利进行。②不能照搬对动物测查的办法和标准。因为人既是自然实体又是社会实体,刺激物的强度不仅取决于刺激物的物理特点,更取决于以语言传递信息的刺激物所蕴含的社会意义。③尽量在自然条件下进行。要在被调查者无消极定势影响、无心理障碍、无无关干扰、坦然或不知不觉的条件下进行,保证测查结果的客观真实性。④不能以一时测查结果作为长期的客观依据。因为人的气质既有稳定性、又有可变性,短时测查难免存在局限性。

⑤对所得材料要进行科学分析。通过去粗取精、去伪存真、由此及彼、由表及里的分析和综合,得出准确结论。

#### 690 怎样编制和运用气质调查表来鉴别人的气质?

气质是高级神经活动类型在人的行为和活动中的表现,一般将其分为4种类型,即:胆汁质、多血质、粘液质和抑郁质。根据长期调查和实践,由陕西人民出版社1995年5月出版的《管理心理学》中“气质调查表”,在进行自我调查中具有较高的有效性,具体为:

##### 气质调查表

下面60道题可以帮助你大致确定自己的气质类型。在回答这些问题时,要实事求是,怎样想的,怎样做的就怎样填写。看清题目,你认为很符合自己情况的记2分,比较符合的记1分,介于符合与不符合之间的记0分,比较不符合的记-1分,完全不符合的记-2分。

1. 做事力求稳妥,不做无把握的事。
2. 遇到可气的事就怒不可遏,把心里话全说出来才痛快。
3. 宁肯一个人干事,不愿很多人在一起。
4. 到一个新环境很快就能适应。
5. 厌恶那些强烈的刺激,如尖叫、噪音、危险镜头等。
6. 和人争吵时,总是先发制人、喜欢挑衅。
7. 喜欢安静的环境。
8. 善于和人交往。
9. 羡慕那些善于克制自己感情的人。
10. 生活有规律,很少违反日常作息习惯。
11. 在多数情况下情绪是乐观的。
12. 碰到陌生人觉得很拘束。
13. 遇到令人气愤的事,能很好地自我克制。
14. 做事总是有旺盛的精力。
15. 遇到问题常常举棋不定,优柔寡断。
16. 在人群中从不觉得过分拘束。
17. 情绪高昂时,觉得干什么都有趣;情绪低落时,又觉得干什么都没意思。
18. 当注意力集中于一事物时,别的事物很难使自己分心。
19. 理解问题总比别人快。
20. 碰到危险情景时,常有一种极度恐怖感。



21. 对学习、工作和事业怀有很高的热情。
22. 能够长时间做枯燥、单调的工作。
23. 符合兴趣的事情,干起来劲头十足,否则不想干。
24. 一点小事就能引起情绪波动。
25. 讨厌做那种需要耐心、细致的工作。
26. 与人交往不亢不卑。
27. 喜欢参加热烈的活动。
28. 爱看感情细腻,描写人物内心活动的文学作品。
29. 工作学习时间长了常感到厌倦。
30. 不喜欢长时间谈论一个问题,愿意实际动手干。
31. 宁愿侃侃而谈,不愿窃窃私语。
32. 别人说我总是闷闷不乐。
33. 理解问题常比别人慢些。
34. 疲倦时,只要短暂的休息就能精神抖擞,重新投入工作。
35. 心里有事,宁愿自己想,不愿说出来。
36. 认准一个目标就希望尽快实现,不达目的,誓不罢休。
37. 同样和别人学习、工作一段时间后,常比别人更疲倦。
38. 做事有些莽撞,常常不考虑后果。
39. 别人讲授新知识、技术时,总希望他讲慢些,多重复几遍。
40. 能够很快地忘记那些不愉快的事情。
41. 做作业或完成一件工作总比别人花的时间多。
42. 喜欢运动量大的剧烈活动,或参加各种文体活动。
43. 不能很快地把注意力从一件事情转移到另一件事情上去。
44. 接受一个任务后,就希望把它迅速解决。
45. 认为墨守成规比冒风险强些。
46. 能够同时注意几件事物。
47. 当我烦闷的时候,别人很难使我高兴起来。
48. 爱看情节起伏跌宕、激动人心的小说。
49. 对工作抱认真严谨、始终如一的态度。
50. 和周围的人关系总是相处不好。
51. 喜欢复习学过的知识,重复做已经掌握事物。
52. 希望做变化大、花样多的工作。
53. 小时候会背的诗歌,似乎比别人记得清楚。

54. 别人说我“出语伤人”,可我并不觉得这样。
55. 在学习活动中,常因反应慢而落后。
56. 反应敏捷,头脑机智。
57. 喜欢有条理而不甚麻烦的工作。
58. 兴奋的事情常常使我失眠。
59. 别人讲新概念常常听不懂,但是弄懂以后就很难忘记。
60. 假如工作枯燥无味,马上就会情绪低落。

鉴别气质类型的方法步骤:

胆汁质	题号	2	6	9	14	17	21	27	31	36	38	42	48	50	54	58	总分
	得分																
多血质	题号	4	8	11	16	19	23	25	29	34	40	44	46	52	56	60	总分
	得分																
粘液质	题号	1	7	10	13	18	22	26	30	33	39	43	45	49	55	57	总分
	得分																
抑郁质	题号	3	5	12	15	20	24	28	32	35	37	41	47	51	53	59	总分
	得分																

1. 将每题得分填入下表相应“得分”栏内。

2. 计算每种气质类型的总得分数。

3. 质类型的确定:①如果某类气质得分明显高出其他三种,均高出4分以上,则可定为该类气质。此外,如果该类气质得分超过20分,则为典型型;如果该类得分在10~20分,则为一般型。②两种气质类型得分接近,其差异低于3分,而且又明显高于其它两种,高出4分以上,则可定为两种气质的混合型。③三种气质得分均高于第四种,而且接近,则为三种气质的混合型,如多血——胆汁——粘液质混合型,或粘液——多血——抑郁质混合型等。

691 怎样编制和运用问卷调查法测查人的敢为与畏缩心理?

测查敢为与畏缩心理问卷:

1. 在领导或权威人士面前,我总是有些局促、谨慎。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
2. 如果要培训你去执行危险或具有高度挑战性的工作,你会怎样?  
a. 果断地答应;b. 讲客观理由不去;c. 勉强地同意。
3. 如果在公共场所或大众前面讲话,我的心情总是有些紧张。  
a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
4. 你愿意别人怕你吗?  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
5. 我做事时旁边有人观看就觉得紧张。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
6. 朋友们认为我讲话是“炮筒子”,还有些抗上。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
7. 在各种考核时,我的心比平时跳得慌。  
a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
8. 我结交的异性朋友或认识的异性人员的情况是:  
a. 比一般人多;b. 比一般人少;c. 和一般人差不多。
9. 我做事时认为,只有一开始做就能很完善,我才去做。  
a. 是的;b. 不是的;c. 不完全如此。
10. 如果遇到危险情况时,你会怎样?  
a. 尽快避险;b. 去察看险情;c. 不确定。
11. 夜里单独工作或外出时,我的心情是:  
a. 有些紧张或很注意周围的动静;b. 平静如常;c. 介于 a 和 b 之间。
12. 如果有机会,我想乘飞机去跳伞。  
a. 是的;b. 不是的;c. 不确定。
13. 我不担心自己的部下或资历比我老的人不服从我。  
a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。



敢为与畏缩心理评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	0	b	2	c	1
2	a	3	b	0	c	1
3	a	0	b	2	c	1
4	a	2	b	0	c	1
5	a	0	b	2	c	1
6	a	2	b	0	c	1
7	a	0	b	2	c	1
8	a	2	b	0	c	1
9	a	0	b	2	c	1
10	a	0	b	2	c	1
11	a	0	b	2	c	1
12	a	2	b	0	c	1
13	a	2	b	0	c	1
总分						

敢为与畏缩心理评分表的使用说明:

得分越高敢为性越强,得分越低畏缩性越强。

高分特点(总分为 17 ~ 27 分)敢为性强:很自信,有勇气,敢讲敢为,常不惧危险情况,做事不愿在可行性、必要性上费时费力;不注意考虑细节,好鲁莽,敢冒险。胆大敢闯,有主动性,爱尝试新事物。不怕疲劳,勇于社会交往,多兴奋,耿直而不善言谈,对什么都不太在乎,放任无忧虑;对异性的兴趣较大,喜欢多接近。不太爱面子,由于“脸面厚”能在人际关系中耐受别人的刺激,能应付难堪的场面,摆脱令人尴尬的局面。不畏权威,敢挑战,有进攻性;易发火,不惧权势,敢抗上。

(总分为 11 ~ 16 分)敢为性比较强:比较自信,有勇气,比较敢讲敢做,有时忽视危险情况。比较兴奋,愿意社会交往,愿意讲话,有时较放任无忧虑,对异性较愿意接近。比较有主动性,经常想尝试新事物。比较不爱面子,较能承受别人的刺激,有一定的进攻性,有时抗上。

(总分为 7 ~ 10 分)比较畏缩:胆量较小,遇事顾虑较多,不太愿意做出头

露面的事。自信心不够强,有时较自卑,不太敢大胆讲出自己的观点。不太愿意多与人交往,伙伴不多,对异性的兴趣不是很强。

低分特点(总分为0~6分)畏缩性强:胆量小退缩不前,不愿做出头露面的事,小心谨慎,遇事顾虑多,瞻前顾后。缺乏自信心,易自卑,讲话缓慢,不敢大胆表达个人意见,经常讲折中的观点,个人态度倾向性不明朗。孤独无伴,不愿多接触人,一般只结交少数几个关系较密切的朋友。性冷漠,对异性的兴趣不强,不愿有意接近异性。

#### 692 怎样编制和运用问卷调查法测查人的稳定与波动心理?

测查稳定与波动心理问卷:

1. 我遇到问题或矛盾时,能冷静地对待。  
a. 经常如此;b. 偶然如此;c. 有时如此。
2. 别人认为我有些好高骛远、见异思迁。  
a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
3. 当我看到影视中残忍、危险、恐怖的镜头时,心情会情不自禁地一阵紧缩。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
4. 我常无缘无故地感到厌倦。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
5. 我不太爱发牢骚、讲怪话。  
a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
6. 常言说买不到后悔药,但我讲话、做事常常有后悔之感。  
a. 经常如此;b. 从不如此;c. 偶然如此。
7. 我对不能解决的自己的情绪问题,经常无法摆脱。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
8. 我不愿放弃我所学的专业和现在从事的工作。  
a. 是的;b. 不是的;c. 不确定。
9. 我的情绪容易受天气变化或人际关系等情况的影响。  
a. 经常如此;b. 从不如此;c. 偶然如此。
10. 我喜欢把认准的事一直做下去。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间
11. 我经常为自己的健康担忧。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

12. 我很欣赏“有志者事竟成”这句格言。

a. 是的; b. 不是的; c. 不确定。

13. 我的兴趣很容易改变, 看别人搞什么好, 我也想搞。

a. 是的; b. 不是的; c. 不确定。

稳定与波动心理评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	3	b	0	c	1
2	a	0	b	2	c	1
3	a	0	b	2	c	1
4	a	0	b	2	c	1
5	a	2	b	0	c	1
6	a	0	b	2	c	1
7	a	0	b	2	c	1
8	a	2	b	0	c	1
9	a	0	b	2	c	1
10	a	2	b	0	c	1
11	a	0	b	2	c	1
12	a	2	b	0	c	1
13	a	0	b	2	c	1
总分						

稳定与波动心理评分表的使用说明:

得分越高心理稳定性越强, 得分越低心理波动性越强。

高分特点(总分为 20 ~ 27 分)稳定性强: 自我调控力很强, 对生活采取现实的态度, 不搞纯粹的理想主义。对不能解决的情绪问题采取退出的办法使自己超脱, 而不把自己封闭在困境的牛角尖里, 表现得稳重沉着。心理承受力强, 能抗冲击, 情绪稳定, 不爱激动或冲动, 不爱生气或着急上火, 甚至能逆来顺受。在紧急情况或竞争性强的环境, 如考核、考试、竞赛等, 很自信, 有勇气, 能稳住心神、沉住气, 把自己调节到最佳竞技状态, 尽量发挥出个人潜能获取应得的效果。遵守道德规范, 不轻易惹是非。能维护集体的宗旨, 不干扰集体的目标。此测试得分太高者中, 有的人有潜在性精神病因素, 但由于他对问题能做出有



效地调节,却可以消除此病的发生。(注:此处把我分为本我、自我、超我。本我是按个人潜能和本能为所欲为,属于自然性的我;超我是对自己约束、压抑,对他人服从、忍让,属于社会性的我;自我是本我和超我的中介,起调节作用,属于自然性的我和社会性的我的结合。)

(总分为16~19分)情绪比较稳定:有较强的自控力,比较能解决自己的情绪问题。遇到问题比较能沉住气,有一定的忍耐性,不好冲动。做事有信心,在竞争活动中效果比较好。比较能顺从集体的目标,是集体中较好的成员。

(总分为11~15分)情绪稳定性不太强:情绪经常波动,不太成熟老练,有时好激动或生气,很少能做到忍辱负重。自控力不够强,经常烦躁。自信心不够强,不愿主动承担艰难的任务。耐受力比较低,遇到挫折情绪易变化,比较容易患神经性疾病。低分特点(总分为0~10分)波动性大:情绪不稳定,对事情的情绪色彩较重,不成熟幼稚,好激动或冲动,好生气,很难忍辱负重,委屈求全。低自我,自我调控力较差,遇到现实问题易担忧烦躁不安。缺乏自信心和勇气,心情易因环境影响而波动,意志易受情绪影响而动摇。对于挫折或冲击的耐受力低,易恐惧、回避必要的现实要求。常有神经官能性疲倦,易患神经官能症,如恐怖症、失眠、作噩梦等。得分太低者中有的人易患神经病和精神病。

### 693 怎样编制和运用问卷调查法测查人的警惕与轻信心理?

测查警惕与轻信心理问卷:

1. 我认为很多人都有些心理不正常或心理障碍,只是他们没意识到或不肯承认就是了。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

2. 遇到对我格外友善和劝说听信他的人,我就要猜测他的动机和目的是什么。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

3. 我认为要防止人们发生各种问题,不是靠约束机制,而是靠思想教育和自觉性。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

4. 在通常情况下,我对于传闻听了都是相信的。

a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。

5. 我赞同凡事都要问一个为什么?

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

6. 我认为别人是不会嫉妒我的。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。

7. 我领受任务时或外出之前,领导经常向我交待和提醒注意事项,我感到这是对我的:

a. 期望和关心;b. 怀疑或不放心;c. 介于 a 和 b 之间。

8. 人们感到我对别人不太关注,也不愿与人竞争。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。

9. 你对购买有奖销售的商品或其他有奖活动很想积极参与吗?

a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。

10. 回顾往事,我上当受骗或受蒙蔽的情况是:

a. 较多;b. 很少;c. 没有。

**警惕与轻信心理评分表:**

测评题号	选项与得分					
1	a	2	b	0	c	1
2	a	2	b	0	c	1
3	a	0	b	2	c	1
4	a	0	b	2	c	1
5	a	2	b	0	c	1
6	a	0	b	2	c	1
7	a	0	b	2	c	1
8	a	0	b	2	c	1
9	a	0	b	2	c	1
10	a	0	b	1	c	3
总分						

**警惕与轻信心理评分表的使用说明:**

得分越高警惕性越高,得分越低越易轻信。

高分特点(总分为 16 ~ 21 分)警惕性高:疑心大,警惕性高,对人不轻信,他的口头禅是“害人之心不可有,防人之心不可无”,因而不易上当受骗。在防止发生问题方面,他不太依靠宣传和教育,而是相信监督机制和制约机制。刚愎固执己见,常以自我为依归,即按自己的意志行事,以自己的目的为归宿。对自己的内心生活很感兴趣,对自己的行为顾虑较多。爱竞争,好嫉妒人,不太关

注别人的感觉如何,较难相处和共事,易发生误会和矛盾。属集体中的不良成员。

(总分为13~15分)警惕性比较高:常怀有疑心,警惕性比较高,不太轻信他人,不太容易上当受骗。比较固执,较难改变他的意志和观点。对自己内心生活比较感兴趣,不太关注别人的感觉。时常有嫉妒心,不太好相处,与有些人的关系不和谐。(总分为9~12分)比较轻信:比较老实厚道,对人比较随和,比较好相处。疑心不大,警惕性不高,有时因轻信上当受骗。不太愿意竞争,比较能让人。比较讲信誉,能说到做到。有安全感,易麻痹大意。比较易欣慰喜悦,没有很高的追求目标。

低分特点(总分为0~8分)易轻信:对人信赖随和,疑心不大,警惕性不高,易上当受骗。竞争心不强,不好嫉妒人,能迎和别人,关心别人,做事讲信誉不骗人,忠厚老实,好相处,好共事。对不安全因素考虑不多,易麻痹大意,有安全感,经常很欣慰喜悦。属集体中的良好成员。

#### 694 怎样编制和运用问卷调查法测查人的自信与自卑心理?

测查自信与自卑心理问卷:

1. 我不愿对别人开展批评。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

2. 在现实生活中,我的思想观念是:

a. 超越现实;b. 落后于现实;c. 较符合现实。

3. 我认为不说谎话的人是没有的,所以当我向别人说谎话时觉得无所谓。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

4. 如果我手里拿着一支子弹上了膛的手枪时,我必须把子弹退出来才放心。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

5. 领导和同事们认为我是有竞争性的人,并且对人要求严厉。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

6. 我很喜欢做组织大家活动的事。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

7. 我很关注别人对我的看法,所以我的言行比较谨慎。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

8. 接受上级交给任务时,我总是想推辞,唯恐做不好。

a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。



9. 几个人在一起谈话时,我只想自己讲,不想听别人讲,并且习惯用推理下结论。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。

10. 我的见解一旦形成,别人很难使我改变。

a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。

自信与自卑心理评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	0	b	2	c	1
2	a	2	b	0	c	1
3	a	2	b	0	c	1
4	a	0	b	2	c	1
5	a	2	b	0	c	1
6	a	2	b	0	c	1
7	a	0	b	2	c	1
8	a	0	b	3	c	1
9	a	2	b	0	c	1
10	a	2	b	0	c	1
总分						

自信与自卑心理评分表的使用说明:

得分越高自信心越强,得分越低自卑感越重。

高分特点(总分为 14~21 分)自信心强:很自信,愿肯定自己否定别人。因自以为是,常给人傲慢之感。有竞争性和竞争力,争强好胜,顽强有毅力,不服输,不轻易服人。愿做领导者,想指挥别人不愿被别人指使。独立性和坚持性强,不肯轻易放弃自己的观点和办法,不怕权势,易抗上。有传统性,较固执,很难说服,听不进劝告和招呼。易主观武断,独断独行。有进攻性,态度严厉。常过份责备和埋怨别人,不友善,较难相处。

(总分为 10~13 分)自信心比较强:比较自信,不肯轻易听取他人意见而改变自己的主意。比较有毅力,好胜心比较强,有一定的竞争性和竞争力。传统性比较强,较固执,比较难说服。有进攻性,态度比较严厉。时常责备人,比较难相处。

(总分为6~9分)自卑感比较重:自信心不够强,对自己估计较低,易自卑。胆量较小,不敢大胆承担任务和责任。依赖性较强,比较缺乏主动性,比较顺从。比较和蔼坦白,不太敢开展批评,怕得罪人。心理压力较大,怕事情做不好,怕别人不喜欢自己。

低分特点(总分为0~5分)自卑感重:很自卑,胆怯不做冒险事,力量不足,对自己估计过低。易悲观泄气,对自己承担的责任很焦虑,唯恐做不好造成不好结果,心理压力大。这种心态易使他患各种神经官能症。谦虚和蔼,诚实坦白,顺从友善,能适应环境,做事依赖性强,缺少主动性。很关注别人对自己是否喜欢,怕得罪人,不敢开展批评,愿做老好人。

#### 695 怎样编制和运用问卷调查法测查人的敏感与迟钝心理?

测查敏感与迟钝心理问卷:

1. 我喜欢的活动是:
  - a. 文娱活动;b. 体育活动;c. 介于a和b之间。
2. 我喜欢的学科是:
  - a. 理工科;b. 文史科;c. 介于a和b之间。
3. 我对自身的形象很注意,习惯梳理头发或照镜子。
  - a. 经常如此;b. 偶然如此;c. 有时如此。
4. 我对日常传闻比一般人知道的晚而且少。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
5. 我与粗俗的人打交道,对他的言行是:
  - a. 很烦感;b. 不太在意;c. 介于a和b之间。
6. 我对事情的直感性很强。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
7. 有人说干事情不能面慈心软,应该说一不二,我认为:
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
8. 我看到悲惨的情景或听到悲哀的哭声时,常情不自禁地眼泪汪汪。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
9. 当别人看问题很认真或者把问题看得很重时,我却觉得不值得大惊小怪。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
10. 别人说我有些自命不凡。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

11. 当领导或群众讲问题时,我常在心里和自己对号。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
12. 别人认为我看问题有些不现实,并且爱议论事情细节。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
13. 别人对我是否重视和帮助,我的态度是:  
a. 希望得到重视和帮助;b. 无所谓;c. 介于 a 和 b 之间。

敏感与迟钝心理评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	2	b	0	c	1
2	a	0	b	2	c	1
3	a	2	b	0	c	1
4	a	0	b	2	c	1
5	a	2	b	0	c	1
6	a	2	b	0	c	1
7	a	0	b	2	c	1
8	a	2	b	0	c	1
9	a	0	b	3	c	1
10	a	0	b	2	c	1
11	a	2	b	0	c	1
12	a	2	b	0	c	1
13	a	2	b	0	c	1
总分						

敏感与迟钝心理评分表的说明:

得分越高敏感性越强,得分越低越迟钝。

高分特点(总分为 19 ~ 27 分)敏感性强:属于情感型。此种人神经敏感,多情善感,直感性强,有艺术性。心肠软,过份溺爱,易感情用事。过份讲究,内向,女性化,主张文雅,厌恶疯狂,不喜欢粗俗的人和笨重的职业。依赖心重,希望别人重视和帮助。好幻想,常持不切实际的空想。爱惊讶,常把本来不大的问题看得很严重。缺乏忍耐性,承受力低,心理易不平衡。常提出一些不现实的烦琐细节,扰乱集体的目标,影响集体任务的进展。



(总分为14~18分)敏感性较强:神经比较敏感,直感性比较强。心肠较软,易感情用事。比较爱讲究,内向有些女性化,不喜欢粗俗的人和笨重的职业。依赖心较重,希望他人重视和支持。经常有不切实际的空想,较易纠缠烦琐小事,易小题大作。忍耐性不很强,常打破心理平衡。言行不太顾及集体的目标和任务。

(总分为9~13分)比较迟钝:神经敏感性不强,有社会性迟钝,对问题常比较容易忽视。外向有些男性化,有点大大咧咧。有些硬心肠,对他人的能力要求比较高,讲究活动效率。比较理智,意志比较坚定。常使人有自命不凡之感。

低分特点(总分为0~8分)迟钝:属于硬心肠型。此种人神经敏感性不强,这里迟钝不是指智能低下,而是指社会性迟钝,不把问题看得很严重,常有些不在乎,更不大惊小怪。外向,男性化,有主见,负责任,要求他所主持的集体成员是精干的,工作有成效。很理智,讲究现实性和逻辑性,使人常有自命不凡之感。对一般性的议论或反映,不能轻易使他动摇或改变主意,可能表现得无动于衷,坚持以自我的意志为意志。

#### 696 怎样编制和运用问卷调查法测查人的紧张与轻松心理?

测查紧张与轻松心理问卷:

1. 我总是很忙碌,感到事情多、时间紧,像有做不完的事,心里慌慌不安。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
2. 不知为什么,我觉得有点心慌意乱。  
a. 常常如此;b. 从不如此;c. 有时如此。
3. 我常以数量的多少来衡量自己和别人的成绩。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
4. 我觉得有的事我是无辜受累的。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
5. 遇到紧急情况时,我容易呼吸急促或屏住呼吸。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
6. 我常过份劳累,但又不甘寂寞。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
7. 我就寝后常常是:  
a. 思考没做完或想要做的事;b. 躺下就睡,什么也不想;c. 介于a和b之间。
8. 我经常是心平气和的。

- a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
9. 人们常说知足者常乐,我对此话的看法是:  
a. 赞同;b. 不赞同;c. 介于 a 和 b 之间。
10. 我常被一些无所谓的小事所烦扰。  
a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
11. 有人烦扰我时,我常常是:  
a. 急不择言,说些不满意的话;b. 不动气,心情平静地讲;c. 介于 a 和 b 之间。
12. 在紧张的心境时,我常因为困惑或陷入思索而不得不把正在做的事停下来。  
a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
13. 我对许多事情主张顺其自然,等待水到渠成。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。

**紧张与轻松心理评分表:**

测评题号	选项与得分					
1	a	3	b	0	c	1
2	a	2	b	0	c	1
3	a	2	b	0	c	1
4	a	2	b	0	c	1
5	a	2	b	0	c	1
6	a	2	b	0	c	1
7	a	2	b	0	c	1
8	a	0	b	2	c	1
9	a	0	b	2	c	1
10	a	2	b	0	c	1
11	a	2	b	0	c	1
12	a	2	b	0	c	1
13	a	0	b	2	c	1
总分						

紧张与轻松心理评分表的使用说明:

得分越高紧张性越强,得分越低越轻松。

高分特点(总分为 17 ~ 27 分)紧张性强:本我能力强(心理压力多),身心能量较固结,紧张困扰,烦躁不安,忙碌慌乱,过份兴奋,过份劳累,易疲倦又不甘寂寞。急躁,缺乏忍耐性,易发火。易发生人际关系障碍,尤其易发生上下级关系矛盾,易使人产生对其看法不好。易受挫折,担忧多,在失败的情绪中经常表现出冲动,甚至恐慌颓废。一般情况下紧张性强,但不过度紧张,办事效率高。如果紧张性强,焦虑性也强,办事效率就不高。

(总分为 11 ~ 16 分)比较紧张:心理负荷较重,身心能量易固结。经常紧张困扰,烦躁不安,较忙碌慌乱,易疲倦。急躁,缺乏忍耐性,人际关系常发生矛盾。较易受挫折,担忧多。失败后,焦急冲动。

(总分为 6 ~ 10 分)比较轻松:能经常保持平常心,情绪比较镇静。对名利看得不很重,较易满足现状。标准不高,常有惰性,不愿主动负责。不太忧虑,不自我压抑,表现得平平静静。

低分特点(总分为 0 ~ 5 分)心情轻松:紧张性不强,心平气和,情绪镇静,不太活跃,不颓废。易满足现状,有时因过份满意而导致惰性和低标准,造成低效率。不愿主动负责,结果是少做少错,虽然过错不多,但成绩不能显赫。不爬得高,也不摔得重。不压抑,不忧虑,有的人整天静悄悄,有的人整天板着脸,不开玩笑。

#### 697 怎样编制和运用问卷调查法测查人的抑郁与开朗心理?

测查抑郁与开朗心理问卷:

1. 我平时感兴趣的事,眼下仍然很感兴趣。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
2. 不知怎么回事,我觉得闷闷不乐,情绪振作不起来。  
a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
3. 最近一段时间我经常睡眠不好。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
4. 我对过去不愉快的事经常思考不忘。  
a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
5. 我觉得心情不安,且平静不下来。



- a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
6. 我对生活的感受是:
  - a. 生活很有意思;b. 烦恼较多;c. 介于 a 和 b 之间。
7. 我觉得胃口不好,不太想吃东西。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
8. 最近一段时间,我感到无法集中注意力进行正常工作。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
9. 我的心情受到刺激后,说话比平时少。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 很少如此。
10. 最近一段时间里,我很想哭。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
11. 我感到最近一个时期记忆力明显下降。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
12. 遇到困难时,人们常说“天无绝人之路”、“车到山前必有路”,我觉得:
  - a. 是的;b. 无法摆脱困境;c. 介于 a 和 b 之间。
13. 我觉得活着总比死了好。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 不一定。
14. 不知为什么,心里感到有一种恐慌。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
15. 我很不愿意主动和别人讲话。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
16. 我从来不感到孤独寂寞。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
17. 我觉得别人好象回避我、不喜欢我。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
18. 我很难做到无忧无虑。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
19. 不知怎么的,我的心里感到没着没落的。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
20. 不知为什么,我心里很惆怅、精神恍惚。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。

抑郁与开朗心理评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	0	b	2	c	1
2	a	3	b	0	c	1
3	a	2	b	0	c	1
4	a	2	b	0	c	1
5	a	2	b	0	c	1
6	a	0	b	2	c	1
7	a	2	b	0	c	1
8	a	2	b	0	c	1
9	a	2	b	0	c	1
10	a	2	b	0	c	1
11	a	2	b	0	c	1
12	a	0	b	2	c	1
13	a	0	b	2	c	1
14	a	2	b	0	c	1
15	a	2	b	0	c	1
16	a	0	b	2	c	1
17	a	2	b	0	c	1
18	a	2	b	0	c	1
19	a	2	b	0	c	1
20	a	3	b	0	c	1
总分						

抑郁与开朗心理评分表的使用说明:

得分越高抑郁症状越强,得分越低越开朗。

高分特点(总分为 29 ~ 42 分)抑郁性强:心胸狭窄,情绪不振,闷闷不乐,不如以前爱说话。对原来感兴趣的事情,兴趣减弱了或没兴趣了。心里感到惆怅或恍惚,像没着没落的,很烦恼。有时胃口不好或睡眠不好,心情抑郁者往往伴有焦虑,大脑不停地思考。对不愉快的事情思虑过多,常感到别人不喜欢自

己,很孤独、寂寞,甚至恐惧。一个人独处,有时感到无缘无故的害怕,常有失望甚至绝望,易有轻生念头、乃至寻短见。

(总分为21~28分)比较抑郁:心胸比较狭窄,情绪不振,话语减少,兴趣减弱。易烦恼,较惆怅,经常抑郁、伴焦虑,活得比较累。常感到孤独寂寞,感到别人不喜欢自己。有时有轻生念头。

(总分为13~20分)心情比较开朗:性格较开朗,心境较平静。无忧虑,与事无争,自得其乐,感到活得很充实。对于他人对自己的看法不在意,也不伤害他人感情。较宽宏大量,不耿耿于怀,较好共事相处。

低分特点(总分为0~12分)心情开朗:心境平静,性格豁达,无忧无虑,始终保持原来的兴趣和爱好。自得其乐,感到生活充实潇洒。极少有绝望之感,处于人无争、与事无争状态,不计较他人对自己看法如何,也不严重伤害他人感情,较宽宏大量,能容人。

#### 698 怎样编制和运用问卷调查法测查人的忧虑与安详心理?

测查忧虑与安详心理问卷:

1. 最近一个时期,我的脑子总是不停地思考,怎么也停不下来。  
a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
2. 事情没搞好之前,我经常是忧心忡忡。  
a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
3. 在处理一些凭借智慧的事物中,我是:  
a. 不如别人;b. 超人一等;c. 普通。
4. 当听说领导人召见我时:  
a. 觉得可趁机提出建议;b. 怀疑是否要批评我;c. 不确定。
5. 遇到困难处境或令人不悦之事,我的心情就不乐观。  
a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
6. 如果离开故居搬迁到新的地方住,我感到是一种不愉快的事。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
7. 亲人或我派去的人员外出后,我总是惦记不安,直到回来后才放下心来。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
8. 我和有些人的关系总是合不来。  
a. 是的;b. 不是的;c. 不确定。
9. 我有时无缘无故地产生一种会发生不幸的预感。  
a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。



10. 我在童年时害怕黑暗的次数是：  
a. 很多;b. 几乎没有;c. 不太多。
11. 我担心在我的人生中可能做不出什么成就来。  
a. 是的;b. 不是的;c. 不确定。
12. 遇到不顺利的情况时,我也能保持精神振奋。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
13. 有时我会不知不觉地感到苦恼、沮丧。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。

忧虑与安详心理评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	3	b	0	c	1
2	a	2	b	0	c	1
3	a	2	b	0	c	1
4	a	0	b	2	c	1
5	a	2	b	0	c	1
6	a	2	b	0	c	1
7	a	2	b	0	c	1
8	a	2	b	0	c	1
9	a	2	b	0	c	1
10	a	2	b	0	c	1
11	a	2	b	0	c	1
12	a	0	b	2	c	1
13	a	2	b	0	c	1
总分						

忧虑与安详心理评分表的使用说明:

得分越高忧虑性越强,得分越低越安详。

高分特点(总分为 17 ~ 27 分)忧虑性强:忧虑者一般都伴有抑郁和郁闷,表现为抑郁忧虑,多思虑,大脑不停地思考而难易控制。压抑苦闷,不快乐,烦恼多,易沮丧。精神不振作,信心不足。疑心重,常有凶兆,有要发生不祥之事的感受。对事情好惦记、担心、害怕,经常忧心忡忡。在困苦中对焦虑的态度很

天真幼稚,在集体中常常不受欢迎。忧虑严重者,易患焦虑症,失眠不可避免,易身心疲劳,记忆力下降,缺乏灵感。得分太高者易患多种心理疾病。

(总分为12~16分)忧虑性较强:常有忧虑伴抑郁,常常思虑欲罢不能。压抑苦闷,烦恼多,经常忧心忡忡。信心不足,在困苦中对焦虑的态度比较幼稚。有疑心,常有要发生不祥之兆的感觉。身心较疲劳,易患多种心理疾病,在集体中常不太受欢迎。

(总分为7~11分)比较安祥乐观:心情比较平静安祥,情绪稳定不易接受干扰,比较成熟稳重,自信心较强,对环境适应力较强。不太疑心,有安全感,不恐惧。欲望不高,较易充实和自我满足。

低分特点(总分为0~6分)安祥乐观:心情平静安祥,情绪稳定,不易受干扰,无忧虑,心境乐观。成熟稳重,自信心强,有能力适应环境。疑心小,牵挂少,不恐惧,有安全感。易自我充实,很满足,无奢望。得分低者如果是老年,就可能是位童心重的老天真。

#### 699 怎样编制和运用问卷调查法测查人的心理承受力与适应性?

测查心理承受力与适应性问卷:

1. 当我遇到使人担心的事情时:

a. 思绪很乱,心情很急;b. 虽然担心,但能正常做事;c. 介于a和b之间。

2. 事情进展不顺利时,我会:

a. 冷静地想办法;b. 心情着急烦躁;c. 介于a和b之间。

3. 当我受到批评或责备时:

a. 感到脸面不好看或想不通;b. 做到有则改之,无则加勉;c. 介于a和b之间。

4. 每逢国家或单位有新的变革或新的举措时:

a. 我能较快地理解并适应;b. 经常想不通或很担忧;c. 介于a和b之间。

5. 我遇到看不惯或不顺心的事情时:

a. 不太在意,顺其自然;b. 很气愤且爱发议论;c. 介于a和b之间。

6. 我的心情容易受挫伤:

a. 经常如此;b. 很少如此;c. 不确定。

7. 当我感到被人错怪或受到委屈时:

a. 急于解释清楚,否则心里憋得慌;b. 等待有适当的时机作解释,或用事实证明我是被冤枉的;c. 介于a和b之间。

8. 个人愿望没能实现或遇到应得面失的事情时:

a. 能保持平常心情;b. 心情很久平静不下来;c. 介于 a 和 b 之间。

9. 遇到挫折、困难或条件艰苦时:

a. 常被畏难情绪困扰;b. 想方设法干下去;c. 介于 a 和 b 之间。

10. 遇到不能公正地对待我的时候:

a. 能容人、能饶人;b. 有理不让人;c. 介于 a 和 b 之间。

心理承受力与适应性评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	0	b	2	c	1
2	a	2	b	0	c	1
3	a	0	b	2	c	1
4	a	2	b	0	c	1
5	a	2	b	0	c	1
6	a	0	b	2	c	1
7	a	0	b	2	c	1
8	a	2	b	0	c	1
9	a	0	b	3	c	1
10	a	2	b	0	c	1
总分						

承受力与适应性心理评分表的使用说明:

得分越高心理承受力和适应性越强,得分越低心理承受力和适应性越差。

高分特点(总分为 16 ~ 21 分)心理承受力和适应性强:自我调控力比较强,善于搞好个人心理平衡,情绪稳定,对自然环境和社会环境适应性强。遇到应得而失或人际关系矛盾等不顺心的问题时,能冷静对待。自信心很强,遇到困难、工作进展不顺利时,能坚持,想方设法干下去。意志力很强,遇到挫折或失败不泄气,有百折不挠的意志。遇到担心或挂念的事,能保持心情平静,不浮躁不安。遇到变革之事时,能变革自己思维方式,进行创新思维,予以理解和支持。能保持平常心,遇到令人恼火的事,不轻易发脾气、顶撞或争吵。

(总分为 12 ~ 15 分)心理承受力和适应性较强:承受力比较强,较善于自我调控心理平衡。对各种环境适应性比较强,较能忍耐。自信心比较强,有毅力。较善于观念变革,常进行创新思维。心情平静,遇到恼火之事,能冷静对



待。

(总分为8~11分)心理承受力和适应性比较不强:自我调控力不够强,没实现个人愿望时易情绪波动,甚至消沉。心胸比较狭窄,经受不了批评和委屈。遇到麻烦或挫折时心绪烦躁。对于变革等事物顾虑较多,接受迟缓。

低分特点(总分为0~7分)心理承受力和适应性不强:自控力和调节力不强,个人愿望没能实现时,易情绪低落,发牢骚讲怪话,消极抵触。虚荣心较重,心胸较狭窄,承受不了批评,更受不了委屈。发生人际关系矛盾时,不把话说出来心里憋得慌,觉得咽不下这口气。遇到不顺心的事情时,思绪很乱,无法平静。心理易受挫折,心理平衡易被打破,且不易恢复平衡。失败后,易悲观泄气,甚至一蹶不振。对于变革之事理解得迟缓,顾虑重重,爱说三道四,挑三捡四。易患抑郁症或神经官能症。

#### 700 怎样编制和运用问卷调查法测查开拓性心理与传统性心理?

测查开拓性心理与传统性心理问卷:

1. 我尊重传统观念,对新思潮不太感兴趣。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
2. 对于需要做的事情,我习惯立即记下来,并淡化其他事情。  
a. 经常如此;b. 从不如此;c. 有时如此。
3. 在和不同观点的人辩论时,我主张:  
a. 首先找出基本分歧点;b. 彼此让步;c. 介于a和b之间。
4. 我认为,凡是无法用理智来解决的问题,有时就不得不靠权力来处理。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
5. 我感到自己不如别人新思路多。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
6. 我愿意参加生活实践,并喜欢多了解信息。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
7. 我在童年时,如果遇到和父母意见不一致时:  
a. 坚持自己意见;b. 服从父母意见;c. 不确定。
8. 有人说做事求稳比求新更妥当,我认为:  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
9. 我认为不但恋爱自由,离婚也应该自由,只要双方同意就可以离婚,不要受传统婚恋观的束缚。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。

10. 我和循规蹈矩的人交谈时感到:

a. 很有兴趣并有所得;b. 他们的思想肤浅古板;c. 介于 a 和 b 之间。

开拓性心理与传统性心理评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	0	b	2	c	1
2	a	2	b	0	c	1
3	a	2	b	0	c	1
4	a	0	b	2	c	1
5	a	0	b	2	c	1
6	a	2	b	0	c	1
7	a	2	b	0	c	1
8	a	0	b	3	c	1
9	a	2	b	0	c	1
10	a	0	b	2	c	1
总分						

心理开拓性与传统性心理评分表的使用说明:

得分越高开拓性心理越强,得分越低传统性心理越重。

高分特点(总分为 17~21 分)开拓性心理强:言行激进,喜欢批判,不固守传统,愿意接受新思潮,但对新旧观念都怀疑。崇尚自由开拓,肯变革思维方式。愿广泛了解信息,追求变化,敢讲敢干,勇于实践。不愿说教,但又愿经常提出问题辩论、批评。有坚持性,能耐受烦恼、干扰和变革。重理智、不重情感,对事情愿意分清主次、轻重缓急。

(总分为 13~16 分)比较开拓:言行比较激进,喜欢进行批判,不太固守传统,比较愿意接受新思潮。但对新旧观念都经常怀疑,主张自由开拓,思维方式不僵化。比较愿意参加实践,不太愿意说教,但又愿经常论辩。比较有坚持性,忍耐性比较强。比较重理智,做事能分清主次。

(总分为 9~12 分)传统性心理比较强:思想比较保守,不够开化,传统观念较重,不太容易接受新观念和新事物。依赖性较重,缺乏主动性,做事常不分主次。低分特点(总分为 0~8 分)传统性心理强:思想保守,尊重传统观念,愿坚持过去接受的教育和信仰,对新观念和改革持谨慎态度,经常反对或阻挠变

革,比较循规蹈矩。依赖性较强,求稳不求新,习惯用传统方法处理问题。对事时常不分主次地做下去。

### 701 怎样编制和运用问卷调查法测查坚持性心理与动摇性心理?

测查坚持性心理与动摇性心理问卷:

1. 我在和别人争论时,很少当场放弃自己的观点而接受别人的观点。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
2. 人们认为我讲话、做事只是管自己的感觉,不管别人的感觉。  
a. 经常如此;b. 从不如此;c. 偶然如此。
3. 我做事成功的欲望:  
a. 很强;b. 不强;c. 比较强。
4. 如果安排我做精密的技术工作,我能安心做下去。  
a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
5. 别人时常说我有老主意。  
a. 是的;b. 不是的;c. 不确定。
6. 每当做一件较困难的工作时,我总是:  
a. 预先做好准备;b. 相信到时候总会有办法解决;c. 做一步,算一步。
7. 业余时间的活动,我经常是有安排地进行。  
a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
8. 只要事情一开头,我总要有个结果才罢休。  
a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
9. 我明知道自己有缺点,但不愿接受别人批评。  
a. 是的;b. 不是的;c. 有时如此。
10. 别人认为我好我行我素。  
a. 经常如此;b. 从不如此;c. 有时如此。

坚持性心理与动摇性心理评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	2	b	0	c	1
2	a	2	b	0	c	1
3	a	2	b	0	c	1
4	a	2	b	0	c	1



5	a	2	b	0	c	1
6	a	2	b	0	c	1
7	a	2	b	0	c	1
8	a	3	b	0	c	1
9	a	2	b	0	c	1
10	a	2	b	0	c	1
总分						

坚持性心理与动摇性心理评分表的使用说明:

得分越高坚持性心理越强,得分越低动摇性心理越强。

高分特点(总分为17~21分)坚持性心理强:自我决断性强,做事有恒心、毅力强。不怕困难,耐受挫折,具有不做到底不罢休的品格。性格严肃,有责任感,愿坚持集体的目标,喜欢勤奋聪明的人。坚持的事不喜欢别人劝阻,稳重有计划。守规矩,讲道德,讲良心,对人真诚,不愿做损人利己的事。超我性较强,身心较劳累。

(总分为13~16分)坚持性心理比较强:敢于下决心,比较有毅力和忍耐力,身心比较劳累。性格比较严肃,责任感较强,能坚持集体目标。做事比较有计划,自我决断要干的事,不喜欢别人劝阻。比较守规矩,对人比较真诚。

(总分为9~12分)比较易动摇:自我决断比较差,不太坚定,容易动摇。遇到困难或挫折易泄气。不太愿意坚持集体的目标,对集体的事不太关心。比较不负责任,做事马虎。不太讲信誉,不太可靠。喜欢自由,不愿受约束,有时会发生反社会行为。由于比较随便,使其躯体很少有不适之感。

低分特点(总分为0~8分)动摇性心理强:自我决断性差,不坚定,爱动摇。遇到困难或挫折,易灰心泄气,打退堂鼓。做事敷衍塞责,不愿坚持集体的目标,对公共事务漫不经心,喜欢讲些标准低、不肯出力的话。不讲信誉,轻浮不可靠,爱许愿却又不还愿。不愿受集体的约束,喜欢自由主义,易发生反社会行为。因对自己要求不高不严,对集体的事业不放在心上,自我性不强,故其躯体较少有不适。

## 702 怎样编制和运用问卷调查法测查自律性心理与冲突性心理?

测查自律性心理与冲突性心理问卷:

1. 我常无缘无故地自言自语。

- a. 经常如此;b. 从不如此;c. 偶然如此。
2. 我认为和别人约会晚到一会儿也误不了大事,所以有时就迟到。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
3. 我常希望调换单位,但是调到新的单位后时间长了,又觉得不顺心。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
4. 处理问题需要当机立断时;我经常是:
  - a. 紧张犹豫;b. 冷静果断;c. 介于 a 和 b 之间。
5. 我对噪音很敏感,在噪音里常感烦躁,不能专心做事。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
6. 我做事之前习惯于细心地思考后再做。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
7. 我做事时,用不着别人做很多提醒或交待。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
8. 我能与我意见不同的人一道工作,并能与他协调相处。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
9. 如果有机会的话,我愿意做工资较高的不固定工作,而不愿做工资一般的固定工作。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
10. 人们认为我对日常规章制度有点不太在意。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。

**自律性心理与冲突性心理评分表:**

测评题号	选项与得分					
1	a	0	b	2	c	1
2	a	0	b	2	c	1
3	a	0	b	2	c	1
4	a	0	b	2	c	1
5	a	0	b	2	c	1
6	a	3	b	0	c	1
7	a	2	b	0	c	1
8	a	2	b	0	c	1
9	a	0	b	2	c	1
10	a	0	b	2	c	1
总分						

自律性心理与冲突性心理评分表的使用说明:

得分越高自律性越强,得分越低冲突性越强。

高分特点(总分为17~21分)自律性心理强:对自己的情绪和言行调控力强,很冷静、稳重。识大体,知己知彼,自律严谨。有自尊心,严于律己,宽以待人,善于处理人际关系。章法观念强,遵守规矩,并能按自己的想像去行动。做事谨慎而果断,不后悔,比较可靠放心。讲信誉,不爱许愿。比较有社会见解和声望,但有时较固执。能干的领导人和有些类偏执的人自律性分数都比较高。

(总分为13~16分)自律性心理比较强:调控力比较强,比较冷静稳重,常能顾全大局。比较严于律己宽以待人,比较能善于处理好人际关系。章法观念较强,又能按自己的意愿行动。做事比较坚定,比较有见解,有时固执。比较讲信誉,比较可靠,有一定的声望。

(总分为9~12分)冲突性心理较强:不够果断,自控力不够强,经常有矛盾冲突。较缺乏韧性,易见异思迁。不太明大体,章法观念较淡漠,对上级的要求和规定不太在意。不太讲信誉,不太严于律己,是不太放心的人。对环境适应性不太强,社会声望不高。

低分特点(总分为0~8分)自控力差、冲突性心理强:优柔寡断,易动摇,自控力不强,矛盾冲突多。不愿为克制自己而操心,缺乏韧性,见异思迁。不明大体,章法观念淡薄,对上级的要求和规定不太在意。不太讲信誉,不肯严于律己,是不很令人放心的人。对环境适应不良,言行常受到生活、习惯较邋遢者的赞同,社会声望不高。

### 703 怎样编制和运用问卷调查法测查独立性心理与依赖性心理?

测查独立性心理与依赖性心理问卷:

1. 我做事下决心时:
  - a. 比一般人快;b. 比一般人慢;c. 有时快,有时慢。
2. 自己的从众心理明显吗?
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
3. 我认为解决问题时,与别人讨论研究比个人思考更好。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。
4. 有人说做事就应该你有千条妙计、我有自己章法。我对此话是:
  - a. 赞同;b. 不赞同;c. 不确定。
5. 我愿在有主见的人领导下工作,不愿去指挥别人。
  - a. 是的;b. 不是的;c. 介于a和b之间。



6. 人们认为我的态度易受别人的影响而改变。  
a. 是的;b. 不是的;c. 介于 a 和 b 之间。
7. 同事们认为我对集体的要求有时较易忽视。  
a. 是的;b. 不是的;c. 偶然如此。
8. 我认为原原本本地按照上级的指示办事是:  
a. 很好;b. 不好;c. 不确定。
9. 我做事愿意做独挡一面的工作,不怕承担责任。  
a. 经常如此;b. 偶然如此;c. 有时如此。
10. 我讲话做事时,总想看看别人有何反映。  
a. 是的;b. 不是的;lc. 偶然如此。

独立性心理与依赖性心理评分表:

测评题号	选项与得分					
1	a	2	b	0	c	1
2	a	0	b	2	c	1
3	a	0	b	2	c	1
4	a	3	b	0	c	1
5	a	0	b	2	c	1
6	a	0	b	2	c	1
7	a	2	b	0	c	1
8	a	0	b	2	c	1
9	a	2	b	0	c	1
10	a	0	b	2	c	1
总分						

独立性心理与依赖性心理评分表的使用说明:

得分越高独立性心理越强,得分越低依赖性心理越强。

高分特点(总分为 17 ~ 21 分)独立性心理强:性格有独立性,做事愿自主不愿别人干预。能独立思考、有主见,不易受暗示,不轻易从众。愿独挡一面,能当机立断,严重时独断独行。对于他人的看法、上级和集体的意见不重视,但不一定是要支配别人,他不要求别人称赞或指导。不愿搞本本主义,不愿做传声筒,习惯于我行我素,并愿意独自干事或和少数人一起工作,但并不一定是不

喜欢别人。

(总分为13~16分)独立性心理较强:比较有独立性,做事愿自主、独挡一面。有一定独立见解,比较不易受暗示。决定事情比较果断,但有时易独断独行,对他人或集体的意见不够重视。不太愿迎合表扬行事,不要求别人称赞和指导,想按自己的主意办。不愿搞本本主义,比较愿意我行我素。不喜欢很多人在一起大轰大嗡的干事,愿独自干事。

(总分为9~12分)依赖性心理较强:基本属于依附型,依赖心较重,希望他人支持。从众心理较明显,比较易受暗示。比较相信他人,愿结伴,较缺乏个人决断性。比较愿意随和集体的行动,并希望社会认可。

低分特点(总分为0~8分)依赖性心理强:属于依附型,依赖和等待心较重。希望得到他人、上级或集体的支持与帮助。从众心理明显,易受暗示,相信人。愿结伴,喜欢同别人一起解决问题,缺乏个人决断性。能积极随和集体的行动,并希望得到赞赏和鼓励,得到鼓励,信心增强,否则信心就不足。

#### 704 怎样编制和运用问卷调查法测查人的创造力?

测查人的创造力必须按照人的创造力特征编制和设计问卷。创造才能和一个人的个性心理特征是分不开的,具有高创造力的人才,总有一些一般人所少有的特殊行为,这种行为就是创造力在个性心理特征中的表现。下面20个测查题目,不仅能测查个人的创造力,还能使人从中找到提高创造力的方法和途径。请依与己接近的程度选择“对”与“否”。

1. 即使是十分熟悉的事物,我也常常用陌生的眼光去审视。
2. 我评价资料的标准,首先看它的来路而不是它的内容。
3. 对所从事的事业,即使遇到困难和挫折,也不会动摇自己的意志。
4. 我从来不做那些自寻烦恼的事情。
5. 我聚精会神工作时,常常忘记时间。
6. 我特别关心周围的人对我如何评价。
7. 我最愉快的事情是对某个问题深思熟虑,字斟句酌,精心推敲。
8. 我不认为灵感能揭开成功的序幕。
9. 我好奇心强,一旦对某事物产生了兴趣,就很难放弃。
10. 我认为把事情做的完美无缺是不明智的。
11. 遇事我能从多方面探索它的可能性,而不是拘泥形式和套路。
12. 我从来就不愿意干那些没报酬的事。
13. 我对于事情过于热心,当事情完成后总有一种兴奋感。

14. 按部就班、循序渐进才是解决问题的最佳方法。
15. 我宁愿单枪匹马,也不愿和太多人搅在一起。
16. 和朋友争论时,宁愿放弃自己的观点,也不愿使朋友感到难堪。
17. 对我来说,提出新的建议要比说服别人接受这些建议更重要。
18. 我关心的是“是什么”的问题,而不是“可能是什么”的问题。
19. 我总觉得我还有没用完的、更大的潜力。
20. 我不能从别人的成败中发现问题,吸收经验和教训。

创造力测查评分说明:每题2分,共40分。凡在奇数题号选择“对”的得2分,选择“否”的得0分。在偶数题号选择“对”的得0分,选择“否”的得2分。然后,算出总分。

高分(总分28~40分)创造力强:有许多不寻常的个性心理特征。思考问题既灵活深刻、又有条不紊,也有对思考结果付诸实现的能力,这是最大的优势。如果已经取得一些成果,应戒骄戒躁;暂时还没有取得成果,也不应勉强争得;只要不懈努力,总会在某个方面崭露头角。得分在36分以上的,有可能成为科学家、发明家。但要切记:善于把灵活的思维变成有用的想像力。

(总分为16~26分)创造力一般:对事物的判断追求现实;习惯于用现有方法和步骤考虑问题、处理问题。虽说比较保险,但难有大的突破。思维灵活性是创造力的基础,不妨做些自我训练,说不定在机遇顺势时也会显出创造才能。

低分特点(总分为14分以下)创造力弱:在工作上习惯于传统的模式和套路,较少尝到灵活思维的快乐和成功的喜悦;在个人生活上往往缺乏情趣和魅力,鲜有幽默感。不过,也不应灰心懈气,生活中总是会有一些事务性工作有用武之地。

#### 705 怎样编制和运用问卷调查法测查人际交往能力?

测查人际交往能力,必须按照人际交往能力的特征编制和设计问卷,问卷测查题目应有充分的典型性和广泛性。人际交往能力与人的气质、性格等个性心理特征密切相关。一般来说,气质特征为多血质、性格外向的人,善于交往,而抑郁质、性格内向的人不太善于交往。下面9个问题可对人际交往能力进行测查,请仔细审题并选择A或B。

1. 邀请你参加一个活动,这个邀请又非常重要,你去时:
  - a. 穿着随便;b. 穿着适合这种场合。
2. 朋友的爱好你不欣赏,可他向你征求意见时:



- a. 直截了当表示反对;b. 找个得体说法应对。
3. 由于疏忽,一天安排了两个约会,那么你会赴哪个约会:
  - a. 先定的那个约会;b. 更重要的约会。
4. 你的朋友因家庭纠纷想听一听你的建议,你怎么办:
  - a. 不表达自己的态度;b. 依自己的看法论是非。
5. 有一个朋友滔滔不绝地叙述一个你认为没有意思的电视节目,于是你说:
  - a. 这个节目我没看过,我想看看;b. 我看过,但不喜欢。
6. 你朋友怀疑他自己买的新衣服太贵了,而你认为确实买贵时:
  - a. 直接说出自己的看法;b. 保持沉默,不表态。
7. 做客时有人讲了个有趣的故事,但记不清如何结尾了,而你知道结尾时:
  - a. 讲出故事的结尾;b. 保持沉默。
8. 假如你遇见一个人,但想不起他的名字时,你怎么办:
  - a. 难为情地急于走开;b. 坦率地承认自己记不起他的名字。
9. 要是是件小事使你苦恼时:
  - a. 闷在心里;b. 顺便告诉熟人。

交往能力测查评分说明:如果你的选择与下表中答案相符,则加1分,反之加0分。具体为:1a、2b、3a、4a、5a、6b、7b、8b、9b。

高分(总分7~9分)人际关系很好,有很多真正的朋友。(总分为4~6分)人际关系还不错,但要克服爱批评人的毛病。低分特点(总分为0~3分以下)很直率、豪爽,但要避免说话直来直去,减少交往中的麻烦。

#### 706 怎样编制和运用问卷调查法测查人的心理调节能力?

良好的心理调节能力是心理进攻和心理防御必备的能力,它受人的世界观、人生观和价值观的制约和影响,在各种生活实践活动中表现出来。可根据人们心理调节能力的现实表现设计问卷。请根据自身实际情况,选择最符合自己特征的描述;依自己的第一印象回答,不要作过多思考来选择;每一题目只能选一项符合实际情况的回答。

1. 如果遇上一场严重的伤亡事故,当许多人围拢过来时,你会作何反应?
  - a. 尽快离开现场,对尸体感到恶心;b. 恐惧而紧张地看着现场;c. 尽管没有经验,但也尽力去帮助受伤者;d. 因受过一点训练而投入抢救行动;e. 立刻设法与急救等有关部门联系。
2. 当你喜爱的宠物老死时,你会:

- a. 感到非常悲伤;b. 感到不安;c. 有点难过;d. 无所谓。
3. 如果你1个月前做好的计划又推迟了3个月,你会:
  - a. 很难过,无所适从;b. 想另订计划;c. 再忍一下;d. 无所谓。
4. 假如你的双亲有一天突然去世,你会怎样?
  - a. 万分悲哀;b. 很悲伤;c. 无可奈何;d. 没更多的想法。
5. 当你听到某种可怕的病开始流行时,你会怎样?
  - a. 极度恐慌,设法离开此地;b. 怕传染自己而不安;c. 忧心忡忡;d. 不在乎。
6. 当和家人正准备乘飞机时,突然有特大空难消息传来,你会怎样?
  - a. 非常不安,立即取消乘机计划;b. 一时拿不定主意;c. 依然乘机,不介意空难。
7. 朋友把你最喜欢的书弄丢了,你会怎样?
  - a. 非常难过,表示气愤;b. 觉得朋友做了件不应该的事;c. 设法再买一本;d. 丢了就丢了。
8. 交通诸塞误了你的重要约会时,你会怎样?
  - a. 非常气愤,诅咒交通部门;b. 觉得这是个无法弥补的损失;c. 立即打电话表示道歉;d. 以后再解释。
9. 不小心打碎了别人的东西,你会怎样?
  - a. 很难过,深感不安;b. 不知如何是好;c. 进行赔偿;d. 觉得没什么,可以自慰。
10. 当物价猛涨时,你会怎样?
  - a. 非常不安,急于购物;b. 减少购物;c. 考虑对策;d. 涨就涨吧,无所谓。
11. 当你偷税被发现后,你会怎样?
  - a. 准备逃跑;b. 担心自己被依法查办;c. 主动补税;d. 任其自然。
12. 邀请了上司到家做客,可在晚宴的前一天突然发生意外,不能继续举行晚宴,你会怎样?
  - a. 以病为由给上司打电话推迟日期;b. 抓紧时间处理意外,保证晚宴按约举行;c. 如期请上司到家,对意外表示道歉;d. 隐瞒意外;e. 把晚宴安排在家外。
13. 和朋友一起开车发生了撞车事故,你首先做什么?
  - a. 下车看另一个车里的人怎样;b. 解开朋友的安全带;c. 保持冷静,恢复大脑清醒;d. 关闭发动机;e. 环视周围,防止第三辆车撞上。
14. 邻居的孩子半夜哭叫,你会怎样?

- a. 非常头痛;b. 讨厌;c. 无可奈何;d. 不在乎。
15. 电梯因停电停运,你会怎样?
- a. 愤然离去,不上班了;b. 非常气愤;c. 生气地走上去;d. 觉得很正常。
16. 孩子的宠物被汽车压死了,你会怎样?
- a. 狠狠地教训一下司机;b. 非常不安;c. 安慰孩子;d. 无所谓。
17. 当发现自己的存款突然没有了时,你会怎样?
- a. 几乎晕过去;b. 非常紧张,不知所措;c. 埋怨自己花钱如流水,购物太多;d. 没有算了,设法再补充。
18. 当发现因照相机故障,假日的胶卷全部报废时,你会作何反应?
- a. 沮丧至极;b. 食宿不安;c. 觉得很遗憾;d. 没什么大不了的。
19. 花了很多钱购了件原本并不喜欢的电器时,你会怎样?
- a. 觉得自己太蠢了;b. 不使用它;c. 设法处理掉;d. 凑合着用。
20. 正在欣赏节目时,电视机突然坏了,你会怎样?
- a. 恨不得把电视砸掉;b. 大骂电视生产厂家;c. 到别人家去看;d. 休息。
21. 当你知道某次车祸死了许多人时,你会怎样?
- a. 非常悲痛;b. 表示哀悼;c. 埋怨司机;d. 认为是正常现象。
22. 因经济形势原因,你今年的收入减少,你会有何感想?
- a. 痛恨经济不景气;b. 觉得是个损失;c. 不开心;d. 一样开心。
23. 亲人因偷盗被拘留,你会怎样?
- a. 觉得精神上难以承受;b. 感到不安;c. 埋怨亲人的不轨行为;d. 熟视无睹。
24. 一位刚搬来的邻居在家举办第一次晚会,一直闹到天亮,你会采取什么行动?
- a. 打电话报警;b. 礼貌地请求邻居降低声音;c. 蒙头强迫自己入睡;d. 警告邻居,不听则报警;e. 干脆加入邻居的晚会;f. 自己组织晚会予以报复。
25. 花很多钱买了一款手机,很快就坏了,你将采取什么行动?
- a. 写措词强硬的信给厂家;b. 要求商店退钱;c. 自己修理;d. 只是报怨,不知如何是好;e. 要求商店给予更换;f. 要求厂家给予更换。
26. 是否在争吵中失手打过别人?
- a. 有过,甚至希望请人枪杀他;b. 没有过。
27. 是否因家庭的某种状况而担心过?
- a. 经常如此;b. 从没有过。
28. 如果有人向你借钱,你是否愿意?



- a. 愿意;b. 不愿意。
29. 在选举中失败了,你是否很恼火?
- a. 是的;b. 无所谓。
30. 在比赛中失利,你是否很生气?
- a. 是的;b. 从不生气。
31. 是否相信某些人很走运?
- a. 相信;b. 不相信。
32. 问题成堆时,是否心情不畅?
- a. 是的;b. 不,依然故我。
33. 自己的事业或工作是否容易受挫?
- a. 很容易;b. 不容易。
34. 改变你为人处事的方法是否很困难?
- a. 是的;b. 不困难。
35. 你是否很珍惜时间?
- a. 是的;b. 不珍惜,经常消磨时间。

调查心理调节能力评分表:

题号	选项与得分					
	a	b	c	d	d	f
1	1	2	2	0		
2	1	0	0	1		
3	1	1	0	0		
4	0	0	1	0		
5	0	0	0	2		
6	2	1	0	0		
7	2	1	0	0		
8	2	0	0	1		
9	2	1	0	0		
10	2	1	0	0		
11	2	1	0	0		
12	2	2	2	1		
13	2	2	2	0	2	

14	2	1	0	0		
15	2	1	0	0		
16	1	0	0	0		
17	1	0	0	1		
18	2	1	0	0		
19	1	0	0	1		
20	2	1	0	0		
21	0	0	0	1		
22	2	1	0	0		
23	0	0	1	2		
24	2	0	0	2	2	2
25	2	0	1	2	2	0
26	2	0				
27	2	0				
28	0	1				
29	1	0				
30	1	0				
31	2	0				
32	1	0				
33	1	0				
34	1	0				
35	0	1				
总分						

心理调节能力测查评分说明:高分(总分 27 分上)心理调节能力很差:易于焦躁不安,遇事不冷静,心理素质较差,最好请心理医生予以诊治。(总分 16~26 分)心理调节能力较差:可能缺乏信心,缺乏灵活或坚定的办事习惯。(总分 11~15 分)心理调节能力较强:生活中可能遇到过一些困难,但多数能处理好。(总分 6~10 分)心理调节能力强:能够完全满意地处理生活中遇到的问题,即使遇到危难,也不会不知所措。(总分 0~5 分)心理调节能力很强:是个

充满自信心、适应力极强的人。

### 707 怎样编制和运用问卷调查法测查人的想像力?

想像力是人进行创造的必备能力,它与人的知识、智慧、经验、阅历、思维的广阔性和灵活性、性格的理智特征等因素息息相关。根据人的想像力的现实表现设计问卷,是测查人的想像力的重要方法。请在下面 30 个问题上选择一个答案,把所得分数换算成商数,得出结果。

1. 不得已要撒一个不怀恶意的谎时:

a. 总是慌乱不抱希望,结果却被对方听出是在撒谎;b. 编得过于详细,引起对方怀疑;c. 撒谎恰到好处,令人信服。

2. 你相信自己编造的谎言吗?

a. 相信;b. 不相信;c. 差不多相信。

3. 假如你来的时候,别人骤然不语,你认为:

a. 他们是在谈论你;b. 是谈话中的正常间断;c. 他们是在对你招呼示意。

4. 你对别人倒霉和失意的反应是:

a. 开心;b. 同情;c. 厌烦。

5. 你受到批评时:

a. 完全拒绝批评;b. 认为这些批评是合理的、正确的;c. 觉得自己做事总是不对。

6. 晚上外出消遣时:

a. 喜欢在自己熟悉的地方;b. 每次都换地方;c. 有时换新地方。

7. 在别人等他时,他却不到,你会想:

a. 担心他出了事故;b. 假定他被什么事耽误了;c. 至少在一小时内不担心。

8. 你在影院看演出时,哭过吗?

a. 哭过;b. 没哭过;c. 已多年不哭了。

9. 如果你晚上孤身一人,你会感到:

a. 害怕;b. 并不觉得害怕;c. 有点害怕,但不能消除。

10. 听关于鬼神的故事时,你会:

a. 发笑;b. 毛骨悚然;c. 对超自然的事感兴趣。

11. 经过贴有墙纸的图案时,你会:

a. 看很长时间;b. 不注意它;c. 只不过单纯注意它的设计图案。

12. 在一处陌生的地方睡觉,被奇怪的声音弄醒时,你会想到:



- a. 有鬼;b. 有偷盗;c. 可能是下水管道的问题。
13. 当你在恋爱时:
- a. 尽管你们相识不久,但你认为对方是理想的;b. 你想使你所爱的人进一步理想化;c. 你看得出你所爱的人实际上很漂亮。
14. 当你看一部由你熟悉的小说改编成的影片时:
- a. 你会享受其中乐趣;b. 你会觉得很失望;c. 你感到这个故事由于电影的特点而改变了。
15. 你空闲时:
- a. 常以思考自娱;b. 能有事做,会觉得很快活;c. 很高兴对有兴趣的问题进行考虑。
16. 对一本书或一部电影还有什么更好的主意吗?
- a. 经常有;b. 有时有;c. 从来没有。
17. 假如你知道你打算买的那幢房子里发生过凶杀,你会怎样?
- a. 如果这块地方对自己合适,还会买;b. 放弃这幢房子;c. 会想这种事不会在自己身上发生。
18. 你在心里改写过电影或小说的结局吗?
- a. 只在这个故事给自己很深的印象时才想过;b. 经常如此;c. 从来没有。
19. 在讲述自己的经历时,你会:
- a. 总是夸大其词地把自己的经历说得更好些;b. 坦率地讲述自己的经历;c. 只修饰某些细节。
20. 你幻想吗?
- a. 经常;b. 有时;c. 很少。
21. 你幻想的时候:
- a. 能虚构大量的错综复杂的情节;b. 只能模糊地想出一些中意和需要的情节;c. 偶尔能把某些情节插进去。
22. 看报发现一条“某地发生了大灾荒”的消息时,你会:
- a. 迅速翻掉不看;b. 食欲顿时减低;c. 告诉自己应为灾民做些什么。
23. 你能想像着同别人交谈吗?
- a. 只能在辩论之后才能;b. 不能;c. 经常这样。
24. 强烈的视觉意象总是伴随着你思考吗?
- a. 通常如此;b. 很少;c. 有时。
25. 认为自己在与异性交往中:
- a. 很有经验;b. 对新的异性交往方式不感兴趣;c. 对新的异性交往方式

感兴趣,但并不是很有信心。

26. 你对恐怖电影、录像的态度是:

a. 厌恶;b. 无动于衷;c. 看后感到很刺激。

27. 如果一个孩子给你讲述他想像中的一个故事,你会:

a. 完全进入他的幻想;b. 告诉他不对;c. 只是宽容地微笑。

28. 心里想着一首喜欢的歌曲,你会:

a. 完全清楚地“听”到这支歌;b. 只能断断续续地“听”到一些;c. 小声唱才能想起来。

29. 当你发现邻居被盗时:

a. 立即察看自己门上的锁是否牢固;b. 想买只看家狗;c. 想买支气枪。

30. 能否假设自己会遇到坐牢这类真正的麻烦事:

a. 不能;b. 要是情况稍有不妙,可以想像到;c. 这似乎是不可能的事,所以做不到。

调查想像力评分表:

测评题号	选项与得分			测评题号	选项与得分		
1	a	1	b 3 c 5	16	a	5	b 3 c 1
2	a	5	b 1 c 3	17	a	1	b 5 c 3
3	a	5	b 1 c 3	18	a	3	b 5 c 1
4	a	5	b 1 c 3	19	a	5	b 1 c 3
5	a	5	b 3 c 1	20	a	5	b 3 c 1
6	a	1	b 5 c 3	21	a	5	b 1 c 3
7	a	5	b 1 c 3	22	a	1	b 5 c 3
8	a	5	b 1 c 3	23	a	3	b 1 c 5
9	a	5	b 1 c 3	24	a	5	b 1 c 3
10	a	1	b 5 c 3	25	a	5	b 1 c 3
11	a	5	b 1 c 3	26	a	3	b 1 c 5
12	a	5	b 3 c 1	27	a	5	b 1 c 3
13	a	5	b 3 c 1	28	a	5	b 3 c 1
14	a	1	b 5 c 3	29	a	1	b 3 c 5
15	a	5	b 1 c 3	30	a	1	b 5 c 3
总分							

想像力测查评分说明:高分(总分 130 ~ 150 分)想像力丰富:须注意平时不要脱离实际,否则,就会变成幻想家而无所事事。(总分 110 ~ 129 分)具有很强的想像力:应设法充分利用自己的想像能力,产生一系列丰富的想像,创造更佳的效果。(总分 75 ~ 109 分)具有想像力:但由于受自己的见识和阅历限制,所以应努力扩大视野,向更高级想像迈进。(总分 51 ~ 74 分)想像力偏弱:具有一定的想像能力,但总是尽力消除幻想。(总分 30 ~ 50 分)想像力属弱型:似乎一点也进入不了想像的境界,可能很注重实际、讲究实惠,不喜欢幻想。



## 后 记

当今世界,随着全球化时代的发展,空前的信息传播,频繁的社会交往,高度的生产力发展,文化的碰撞、沟通、交流、汇聚和融合,为人类提供了前所未有的巨大心理空间,使客观物质世界与人的精神世界的非和谐性因素增多,人的心理的第一先导作用更加显赫,人们对心理互动、博弈、调节与和谐发展之奥秘的探求更加迫切。灿烂的心理战实用知识之花,必然结出丰硕的心理战实践活动之果。历史是一面镜子,现实是一把尺子,未来是一盏明灯。站在心理战之巅,回顾历史,面对现实,瞻望未来,我们认为:

长期以来,心理战被视为军事斗争领域的特殊组成部分,其历史一直可以追溯到远古时期。随着战争形态的变化和发展,它的作用日益凸显,与武力战一起被人们称为“车之两轮,鸟之两翼”,相互依存,相互作用,相得益彰。古代心理战具有对抗性的浓烈“战”味,常由少数人秘密操作和组织实施。随着人类社会和谐进步和文明的高度发展,传统意义上的心理战已从军事领域走进社会的政治、经济、文化、外交、法律、科技和宗教等各个领域的实践活动中,不再是少数人秘密进行的事务,其“战”味也将随着人类人文社会历史发展轨迹演化为心理互动、心理沟通、心理干预、心理较量、心理斗争、心理博弈、心理探秘、心理解码……

基于上述认识,我们在研究撰写《心理战实用知识》这本书时,力求将心理战研究从军事斗争领域拓展到人类社会活动的各个领域,从少数人的“神秘”探索与实践走向大众化的“公开”审视和应用,从权宜性计谋应对研究走向事业性全维战略研究。在分析研究、筹划设计和具体撰写过程中,我们坚持抽象理论性与具体应用性相结合、基础性与实用性相结合、现实性与发展性相结合、价值功能性与对策措施性相结合、历史传统性与前沿创新性相结合、一般系统性与专题针对性相结合、定量性与定性性相结合、封闭性与开放性相结合、情况信息性与知识能力性相结合,力求撰写一本比较系统全面、具有浓厚心理战“实用”知识特色的读物。不但使心理战专业工作者能从中得到有价值的心理战知识,而且使从事政治、经济、军事、文化、外交、法律、科技和宗教等各个领域实践活动的广大读者,也能从中获取有益的心理博弈实用知识。全书共设计十三篇:心理战知识基础、心理战专业基础知识、战略战役战术心理战知识、心理战战法知识、心理战载体知识、心理战应用领域知识、心理战教育培训知识、心

理战组织实施知识、心理战攻防知识、心理战研究知识、国外心理战概说、心理战典型战例和心理测查知识。参与本书撰写的作者还有柴亚非、杨广雨、朱宝良、王孝永、李国胜、何文庆、成应斌、万年春、陈章瑜、李志云、孔剑、张洋源、闵军、王磊、杜荔红、王田、陈军、赵红伟、刘永军、王玄、魏海波、杨军、庄超、张国俊、张俊、王凯、司治涛、李怀才、郭立虎、姚旭、杨红章、王新生、刘洋、易徽、任大为、买朝辉、雍淑兵、赵建华、唐玮、樊志彪、周争、马学华、左军艳、赵文彬、徐建平、张文静、刘海容、武雁、李焱、冯继春、武晋、邹波、刘晓，他们多数是长期从事心理战研究和实践的专业工作者，热爱心理战科学，有多年的心理战知识积累和一定的心理战实践经验，有的完成过军队计划中的心理战重大课题。本书是我们多年积累、潜心研究、博采众长和开拓创新的成果。在研究和撰写中，吸收了中外专家学者的许多研究成果，恕不一一列举，在此深表谢忱。感谢中国心理学学会常务理事，南开大学乐国安老师为本书作序，感谢邓泽生教授对该书提出的许多宝贵修改意见；感谢刘家新、江树培、谭海英、焦会德、姚有志、袁克人、房忠贤、沈国权、曹育民、吴杰明、公方彬、曹效生、李强、林卿、杜汝波、谢瑞亭、吴跃华、刘收麦、汪质坚、岳雷、向健、郭天一、王永志、杨增安、金德军、赵建中、柳文华、李志军、刘敏、杨正武、石海毅、陈学杰、马清江、郑顺来、李志宇、赵谦、杨凯、郭玉川、陶传铭、余洪杰、支立平、杜芳军、崔孝安、程达刚、宋玮、柯太平、张华、张红岩、邹卫邦、秦克丽、欧立寿、郝唯学、官惠民、邓小民、邵美周、黑玉杰、武广成、杨成彩、刘家富、刘朋增、傅丙连、李武申、黄树林、傅连元、郭随意、刘长祝、王政、陈铁明、武军仓、李卫国、蒋杰、张新军、高建辉、闫鹏、贾进考、王守贵、赵红军、王仲余、刘祖华、杨珍贵、徐云兰、王利群、陈造、王治、何文庆、李庆金、刘建国、秦宇忠、吴鹏、武章平、张让来、宁秀兰等同志（以上排名不分先后）多年对我们工作的支持、关心和帮助。尤其要感谢军事科学出版社麻光武总编和责任编辑吴振水对书稿进行的长时间细心斟酌、精心修改和严格审阅，为提高该书的出版质量付出了辛勤劳动。张国俊、张俊、王凯和司治涛，为后期文字校对做了大量工作。

虽然撰写这本专著持续了十年多时间，花费了不少心血，但由于我们研究水平和能力所限，书中许多思想观点尚属一家之言，肯定有偏颇和错漏，恳请各位专家、学者、同仁和读者批评指正。

武怀堂 左军占

二〇〇五年十月二十六日