

全军院校研究生培养单位重点建设学科
西安政治学院军队政治工作学专业教材

心理战理论与 实践

主 编 蒋 杰

解放军出版社

全军院校研究生培养单位重点建设学科
西安政治学院军队政治工作专业教材

心理战理论与实践

主 编： 蒋 杰

编写人员： 蒋 杰 马 忠 武军仓
顾 问： 王 骏 陶灿林 王焕新
审 定： 杜 政 刘金海 文 岱
赵明建

解放军出版社

京新登字 117 号

书 名：心理战理论与实践

主 编：蒋 杰

出版者：解放军出版社

〔北京地安门西大街 40 号/邮政编码 100035〕

排版者：西安市文星照排中心

印刷者：解放军西安政治学院印刷厂

发行者：解放军出版社

开 本：850×1168 毫米 1/32

印 张：9.5

字 数：250 千字

版 次：1994 年 12 月第 1 版

印 次：1994 年 12 月第 1 次印刷

统一书号：55065·766

定 价：18.20 元

目 录

第一章 心理战概述	(1)
第一节 心理战活动与人类的社会斗争	(1)
一、人类社会斗争的两种形式	(1)
二、心理战的社会功能	(3)
第二节 心理战的基本含义及主要特征	(10)
一、名词来源	(10)
二、种种定义	(13)
三、基本涵义	(17)
四、主要特征	(17)
第三节 心理战理论研究的对象和内容	(21)
一、研究对象	(21)
二、研究内容	(21)
第四节 心理战理论的学科性质及理论现状	(24)
一、学科性质	(24)
二、理论现状	(26)
第二章 心理战的历史与发展	(28)
第一节 心理战活动的起源及其特点	(28)
一、心理战活动的雏型	(28)
二、人类早期心理战活动的特点	(29)
第二节 中国心理战理论与实践的历史	(30)
一、中国古代的心理战思想	(30)
二、中国古代的心理战实践	(34)

三、我军的心理战思想	36
四、我军的心理战实践	38
第三节 外国心理战理论与实践的历史	16
一、外国古代与近代心理战思想	46
二、外国古代与近代心理战实践	47
三、心理战在两次世界大战期间的状况	49
第四节 战后心理战的发展	51
一、向适应现代战争要求发展的现代军事心理战	52
二、我军心理战理论研究与实践成果显著	53
三、心理战向其它领域广泛渗透	54
第三章 心理战的要素	55
第一节 心理战的实质	55
一、心理、行为与社会斗争的目的	55
二、信息刺激与心理的变化	55
三、心理战的实质	57
第二节 心理战的要素	57
一、心理战主体	57
二、心理战客体	61
三、心理战信息	63
四、心理战传媒	69
五、心理战环境	70
六、心理战效果	71
第四章 心理战的效应过程	72
第一节 心理战的模式	72
一、枪弹论模式	72
二、信息加工模式	75
第二节 心理战效应产生的主要过程	76
一、引起注意	76

二、产生注意	·····	(77)
三、逐步理解	·····	(78)
四、动摇意志	·····	(78)
五、增进情感	·····	(79)
六、付诸行动	·····	(79)
第三节 心理战效应过程的启示	·····	(81)
一、“引起注意”与“加深印象”是心理战的 基础和前提	·····	(81)
二、“转变态度”是心理战的核心和关键	·····	(83)
三、“付诸行动”是心理战目标的最终体现	·····	(83)
第五章 心理战的一般原则	·····	(85)
第一节 主动性原则	·····	(85)
第二节 适应性原则	·····	(91)
第三节 隐蔽性原则	·····	(97)
第四节 客观性原则	·····	(102)
第五节 强化性原则	·····	(103)
第六章 心理战的主要方法	·····	(107)
第一节 影响情感的方法	·····	(107)
一、情感法的含义及功能	·····	(107)
二、情感法的两个层次	·····	(108)
三、情感法的主要内容	·····	(109)
(一)音乐刺激法	·····	(109)
(二)强化“自己人效应”法	·····	(111)
(三)激将法	·····	(112)
(四)借用“威望效应”法	·····	(113)
第二节 影响理智的方法	·····	(114)
一、理智法的含义及特点	·····	(114)
二、运用理智法应注意的问题	·····	(115)

三、理智法的主要内容	(116)
(一)利用心理定势法	(116)
(二)诡诈法	(117)
(三)暗示诱导法	(118)
(四)巧用“得寸进尺”法	(119)
第三节 影响意志的方法	(120)
一、意志法的含义及功能	(120)
二、意志法的主要途径	(121)
三、意志法的主要内容	(121)
(一)诱惑法	(121)
(二)威慑法	(122)
第七章 心理战的主要类型	(125)
第一节 不同功能的心理战	(125)
一、心理进攻战	(126)
二、心理防御战	(128)
第二节 不同领域的心理战	(129)
一、政治心理战	(129)
二、军事心理战	(133)
三、经济心理战	(135)
四、文化心理战	(136)
第三节 不同信息的心理战	(138)
一、语言心理战	(138)
二、非语言心理战	(139)
第四节 不同传播媒介的心理战	(140)
一、广播心理战	(141)
二、影视心理战	(142)
三、传单心理战	(144)
四、书刊心理战	(145)

五、实物心理战	(145)
六、电子心理战	(147)
七、网络心理战	(148)
第八章 心理战的组织与实施	(150)
第一节 心理战的组织	(150)
一、心理战情报的调研	(150)
二、心理战任务的确定	(158)
三、心理战主题的制定	(160)
四、心理战媒介的选择	(161)
五、心理战物品的制作	(163)
第二节 心理战的实施	(167)
一、依据计划,周密落实	(167)
二、根据形势,调整策略	(167)
三、发挥优势,力争主动	(168)
四、综合运用,形成合力	(169)
五、客观评估,总结提高	(169)
第九章 心理战的组织机构建设	(171)
第一节 心理战组织机构建设的重要性	(171)
第二节 外国及台湾心理战组织机构情况	(175)
第三节 心理战组织机构建设	(182)
第四节 心理战人员队伍的建设	(185)
第十章 军事斗争中的心理战	(192)
第一节 战场心理与运用	(192)
一、指挥官的心理与运用	(193)
二、军队的士气与运用	(198)
三、武器的心理效应与运用	(199)
四、各战斗阶段的心理特点与运用	(202)
第二节 军人心理倾向与运用	(206)

一、军人个体心理倾向与运用	(206)
二、军人群体心理倾向与运用	(208)
第三节 军事心理战的战略战术	(209)
一、军事心理战的战略	(209)
二、军事心理战的战术	(212)
第四节 经典的军事心理战战例剖析	(216)
一、抗美援朝战争中的心理战	(216)
二、第四次中东战争中阿对以的心理战	(220)
三、马岛战争中英对阿的心理战	(224)
四、海湾战争中的心理战	(225)
第十一章 政治斗争中的心理战	(229)
第一节 政治心理与运用	(229)
一、个体的政治态度与运用	(230)
二、集体的政治舆论与运用	(234)
三、诱发国际冲突的心理因素与运用	(237)
第二节 外交中的心理战	(239)
一、心理战对外交斗争的影响	(240)
二、外交战场上的种种倾向	(241)
三、外交心理战的理力艺术	(242)
四、外交心理战的基本方法	(242)
第三节 宣传中的心理战	(243)
一、心理战宣传对政治斗争的影响	(244)
二、心理战宣传的说服艺术	(246)
三、心理战宣传的媒介运用策略	(247)
四、心理战宣传的基本战术	(250)
第四节 政治心理战案例剖析	(252)
一、建国初期我国外交政策的心理战效应	(252)
二、西方国家对社会主义国家的“和平演变”	

中的心理战	(276)
三、新时期我军反心理战的战略对策	(279)
第十二章 心理战在其它社会领域中的运用	(283)
第一节 商战中的心理战	(284)
一、商品生产中的心理战	(285)
二、商品订价中的心理战	(271)
三、商贸谈判中的心理战	(275)
四、商场环境优化中的心理战	(278)
第二节 体育竞赛中的心理战	(282)
一、心理战活动对体育竞赛的影响	(282)
二、体育竞赛中的心理战策略	(284)
第三节 心理战在诸多社会领域中运用的启示	(289)
一、心理战是一门颇有实用价值的斗争艺术	(289)
二、心理战的学科发展前景良好	(290)
三、心理战理论与实践的完善和发展任重道远	(291)
后记	(293)

第一章 心理战概述

在人类社会斗争的实践中,为什么常常会出现装备优良的军队败给装备不佳且数量不多的军队?为什么小国也能在国际政治斗争挫败大国?为什么实力较弱的选手也能在体育比赛中取胜于实力强大的对手?诚然,人类社会斗争中以弱克强的原因是多种多样的,但是心理的因素,心理斗争的获胜,是其得以成功的极为重要的一个原因。因而无论是军事家、政治家、商人,还是运动员,为获取竞争的胜利,无不重视心理上的角逐与较量。研究和分析心理战的理论与实践,对于我们掌握这门独特的斗争艺术,为军事斗争和政治斗争,乃至其它社会斗争服务,都是十分重要的。

第一节 心理战活动与人类的社会斗争

人类的心理战活动是社会斗争的一种重要形式,也是促进社会斗争目标实现的一种重要的手段。

一、人类社会斗争的两种形式

进化论者说:“物竞天择,适者生存”,此言自然社会选择的残酷性与规律性。在人类社会,个人或群体在相互斗争中,要想使自己成为所谓“适者”而生存,仅仅靠物质力量和自身的物理性实力还远远不够,而往往要运用人类特有的精神力量才能得以如愿,这样,就使得人类的社会斗争无论在军事领域,还是在政治领域;也无论是在经济领域里,还是在体育领域中,在进行物理性实力的

竞争与角逐的同时,还不得不进行另一种特殊的竞争与角逐——即心理的角逐与竞争。古往今来,心理战无时不有、无处不在。

人类产生的初期,为了生存与发展,不得不在自然界中同比自己物质力量强大许多的豺狼猛兽进行斗争。人类之所以能战胜这些物质力量占尽优势的猛兽而得以生存和发展,则大多是得益于另一方面较量、角逐的成功——即精神斗争的胜利。在原始部落中,酋长们常利用击鼓的声音和踏步的曲调,把群众集合起来,然后向他们讲述一番道理,让部落一边发出震耳的吼声,一边疯狂地冲向拼杀的目标。这种励已士气及从精神上震撼对方的斗争形式,就是最早的心理战活动。可见:心理战是伴随着人类斗争的产生而产生的。

而人类自有历史以来,几乎无时不在面对战争、受到战争的威胁,尽管战争的规模和形态有所不同,但它对人类的危害和对社会的破坏都是一样的。因此,心理战一经出现,便被运用于战争之中。比如,在中国古圣先贤的“慎战”告诫之中,无论是从道德或军事角度,都集中地反映出了初步的以智胜强,以心制物的心理战思想。如老子《道德经》中所述“以道作主人者,不以兵强天下,其事好还。师之处,荆棘生焉。大军之后,必有凶年”,《太公三略》指出:“夫兵者不祥之器,天道恶之,不得已而用之,是天道也。”均认为战争乃是不得已的凶险行为,而《孙子兵法》中指出:“不战而屈人之兵,善之善者也。”“故上兵伐谋,其次伐交,其下攻城。”“以力胜者愚,以谋胜者智;以血胜者下,以略胜者上。”

英国近代军事著作家、军事理论家利德尔·哈特爵士曾经研究过 20 个世纪以来的 30 次大的战争,包括 280 次以上的个别战役,发现其中只有 6 次战争是采用直接的武力决斗。因而新创“间接路线战略”,以期用“不战而屈人之兵”的战争作为,来达到“战胜”的目的。特别是在二次世界大战以后的“冷战”时代,利德尔·哈特的“间接战线”战略思想被广泛运用,特别是二战以后,国际间

的竞争由“冷战”走向“后冷战”时代，运用心理战的范围也就更加广泛了。西方国家将心理战运用于意识形态领域的斗争之中，日本社会将《孙子兵法》中的心理战思想用于贸易、商战中，为心理战提供了新的战场。可见，心理战在现代社会已超出了军事作战的范围，“攻心夺气”的观念被广泛运用于政治、军事、经济、外交、选举、情报、体育等各个领域。

由此得出结论，古今中外心理战思想是一种客观存在。在过去，无论人们是否有意识地运用心理战，在实践中的确形成了心理战的思想。利德尔·哈特的“间接战线”战略同孙子的“不战而屈人之兵”的攻心夺气的心理战思想有异曲同工之妙。古今中外的心理战思想不是偶然巧合，而是对人类社会斗争另一重要的形式——心理战理性认识的必然结果。因而，如果我们站在哲学的高度，从客观上来划分人类的社会斗争，就可以将其划分为两大部分，一部分为物质力量的较量与角逐，另一部分为精神力量的较量和角逐。对于后者，我们通常称之为心理战。

二、心理战的社会功能

心理战的目标，是在精神上、心理上战胜对手，征服对手。因而，这就决定了心理战既能直接实现社会斗争的一部分目的，同时心理战也能促进社会斗争总体目标的实现。

心理战的源头可追溯到人类社会的初期，科学的心理战则是现代社会发展的产物，而它的出现又推动了现代社会斗争的发展。就这个意义上说，任何处于现代社会的国家，它的心理战理论研究都有一定的现实意义。同世界发达国家相比，我国的心理战研究则更有其特殊的作用。

在我国，由于历史上曾受政治领域“左”的一套思想的束缚和影响，在相当长的一段时间里，“心理战”被认为是资产阶级军队的贯用伎俩，其名声不佳，往往同不正当、不道德的金钱收买、美人引诱相联系，被认为是低级的、庸俗的学问。其实，心理战作为一种客

观存在,是很正常的事情,只要人们在现实社会中相互间进行各种斗争、竞争,就注定摆脱不了种种精神上的角逐与较量。所以究其本义,“心理战”一词本身没有也不应该有贬义,只是由于历史上的偏见及政治运动的影响,以及心理战在我国研究、普及不够广泛等原因,才使“心理战”一词在我国蒙上了不白之冤。既然心理战是客观存在的,就值得正视它,用马克思主义的眼光去正视它。心理战从正面研究人们在现代社会斗争中所必然要遇到的精神领域的斗争,其促进人类社会斗争目标实现的社会功能是不可低估的。

(一)心理战对于夺取战争的胜利具有重要的作用。

心理战的发展历程充分表明:心理战活动产生于武装冲突之中,心理战的思想理论一经产生就开始服务于军事斗争。

毫无疑问,心理战是军事理论的一个重要组成部分。战争的规律告诉人们,战争是从物质与精神两个方面进行的。精神因素、心理因素的较量,虽然不象刀光剑影的血肉搏杀那么形象、直观,但其对战争的结果仍具有重要的影响。因为战争胜负的决定因素是人,而人的一切行为又是受心理活动支配的,因此人的心理状态对于战争行为具有决定性的影响作用。

如果我们的竞争对手心理状态很佳,他们不怕死,沉着、冷静、机敏、果断,那对我们来说,想要战胜对方是很难的,对手就象是一块难啃的骨头;相反,如果对方心理状态不佳,惊慌失措,厌战、反战,那么这样的敌人就很容易被消灭。如果我们心理状态佳,则可提高战斗力,如果不佳,则可能减低战斗力。

而心理战是以改变人的心理状态为核心内容的一项社会斗争活动。通过对对象的心理过程中认知过程、情感过程、意志过程的改变,可以将其良好的作战心理状态改变为消极的作战心理状态,它也可以帮助己方军人克服不良的心理现象,增强抵抗敌人心理影响的能力。人心理上的变化必然会反应在其行为活动上,因而,心理战就具备了削弱对方战斗力,服务于赢得战争胜利的特殊的

功能。这种功能，主要反映在心理战的瓦解敌军、争取人心，增加内聚力、激发高昂士气等方面，因而，心理战与军事斗争是密不可分的，它本身就是军事斗争的重要部分

从心理战的实践来看，心理战常常可以促成军事斗争中以少胜多的局面，可以实现以小的代价取得大的战果，可以实现“不战而屈人之兵”的最高战争目标。

诸葛亮对孟获的七擒七纵，大禹“舞干羽于两阶”对苗民的征服，越王勾践的卧薪尝胆，项羽垓下的四面楚歌，成吉思汗的先声夺人等等都是心理战的成功战例。我军在历史上曾创下了许多以少胜多、以弱克强的大小经典的战例。有一组客观的数据可以充分地说明这一事实：解放战争期间，国民党军总兵力约 800 多万，并拥有大量的美、日武器装备和相当数量的飞机和军舰。我军总兵力约 127 万，数量上处于劣势，武器装备也远远不能同国民党相比。但是，由于人民群众的大力支持，毛泽东等老一辈革命家的正确指挥，特别是我军在政治上、思想上、心理上积极开展了大规模的瓦解敌军的工作。因而在三年多的解放战争中，我军在兵力处于明显劣势的情况下，以小米加步枪打败了国民党军队的飞机加大炮，其中争取国民党军起义、投诚、接受改编和俘虏人员达 627.3 万，占歼敌总数的 78.4%。这堪称是世界战争史上的奇迹。其中，心理战发挥着突出的作用。心理战以少胜多、以弱克强的神奇功效由此可见一斑。

也许还有人会认为：这一切都是老皇历了，当今威力强大的武器及现代化技术广泛运用于军事领域，使战争的方式发生了深深的变化，心理战不再走运了，而是过时了。果真如此吗？我们回顾一下历史，每一次世界新技术的革命和军事技术、军事科学的发展，都会引起人们对武力在战争中作用的重视，也都会引起人们对心理战作用的质疑，但是每一次战争实践又都有力地证明：心理战的特殊重要地位没有动摇，而是更加牢固了。这一点，不仅在第一

次世界大战和第二次世界大战中得到了证明,而且在二战以后的现代化战争中,也同样得到了证明。

在1982年4月爆发的英阿马岛战争中,英军在不占天时地利人和的情况下,在兵力和作战飞机的数量处于明显劣势的情况下,以诡诈、欺骗、恐吓等手段,向阿军士兵开展了强大的心理攻势,结果使阿军士兵惊慌失措,斗志松懈,最终致使马岛防线崩溃。阿根廷的胡安·卡洛斯·穆尔吉苏尔博士在《说马岛之战》一文中也承认:“由于没有考虑到发生心理战的可能,因此,我们毫无准备,陷入了被动。”以上这些战例说明的是以少胜多、以弱胜强的心理战的功效,是不是只有在物质力量处于劣势的情况下,才不得不求助于心理战的力量,以达到战争对抗的平衡呢?答案是否定的。物质力量处于优势的一方,在现代战争中,也常常很重视开展心理战,因为心理战在战争中还可以以小的代价夺取大的战果,甚至可以不战而屈人之兵。美军是世界上物质力量最强大的一支军队,同时也是世界上最重视开展心理战的军队,按理说,凭借美军的物质实力,与其它军队作战,其总是有一种优势。美军常常是以世界警察的面目,出现在国际战争的舞台上,因而其进行的战争大多是非正义的,美国人民并不是热心支持的,特别是如果美国军队在战争中一旦伤亡增大,战争时间过长,美国人民群众的切身利益及感情受到创伤,他们就更不支持美军的战斗行动了。这一点在美军于越南战争的遭遇中已得到了充分证明。因此,为了在战争中以尽可能小的代价,取得最大限度的胜利,美军极力推崇在战争的自始至终都开展大规模、有组织、有计划、有步骤的心理战活动。近年来,美军占领巴拿马、干涉海地、攻打伊拉克等多次战争中都是如此。比如,1994年9月美军为了控制海地,迫使“不讨美国人喜欢的海地前领导人塞德拉斯将军”,向“讨得美国人欢心的领导人阿里斯蒂德”交权,特意组织了一支由陆海空精锐部队构成的强大军事力量,准备攻打仅有7000人左右、装备十分简陋的海地军队。从而形成了

“杀鸡用牛刀”、“高射炮打蚊子”这样一种看起来很滑稽的局面。在做好一切战斗准备后，美军并没有急于动武，而是对海地开展了全方位的心理战，最后不费一枪一弹，占领了海地，并将海地政变领导人塞德拉斯中将赶出他的祖国，从而实现了不战而屈人之兵的战争最高目标。因而有人说心理战是一种人道的作战方式，也有人认为心理战是一种很经济的作战方式。

现代战争中，心理战有着更为重要的意义，其社会原因主要有四点。其一，现代心理战更受宠。因为人类对武力战后果的畏惧、厌恶，提高了人们寻求“不战而屈人之兵”途径的积极性。其二，现代心理战更有效。心理学的理论成就，为心理战在军事中的广泛应用，提供了有效的科学依据。其三，现代心理战更可行。信息传播工具与技术的发展，为心理战的广泛实施，提供了有利的条件。其四，现代心理战更有必要。高技术、大威力的武器装备的“软杀伤”能力大增，使心理防御问题日益突出。这样，军人要在战争中排除一切心理干扰，保持战斗所需要的一好的心理状态，军人在心理防御中必须全力、周密地做好一系列工作。

综上所述，古今中外的心理战理论与实践都有力地表明：心理战是一种区别于陆、海、空作战的第四种战争形式，它具有促成以少胜多、以弱克强、以小的代价夺取大的战果甚至不战而屈人之兵的特殊功能。古今中外军事战略家无不重视之，因而它是军事斗争中的一个重要法宝。研究心理战具有重要军事价值。

（二）心理战对于争取国际政治斗争的胜利极为重要

心理战可以改变人的政治心理，并进而产生相应的政治影响。因为政治心理既是政治斗争的要素，也是斗争各方争夺的焦点。由于政治因素是综合国力的一个重要因素，也由于政治心理是政治行为的重要前提和条件，因而，国民的心理因素在国家综合国力的构成中，是一个不可忽视的重要成分。在国家间的政治斗争中，在综合国力的竞争中，在改变国民的心理素质及政治心理倾向的过