

BING BU XUE REN
DE ZHAN ZHENG

兵不血刃 的战争

心理战研究

马 忠 温金权 编著
周志哲 丁凤仪



军事科学出版社

DT159/33

兵不血刃的战争

——心理战研究

马 忠 温金权

周志哲 丁风仪

编著

军事科学出版社

兵不血刃的战争

——心理战研究

马 忠 温金权 编著
周志哲 丁风仪

☆

军事科学出版社出版
新华书店北京发行所发行
军事科学院印刷厂印刷

☆

850×1168毫米32开本 8.563印张 248千字

1989年8月第一版 1989年8月第一次印刷

ISBN7-80021-195-9/E·156

定价：4.80元

内 容 提 要

当今世界是和平和发展的时代，人类历史处在最伟大的转折中，世界正进入一个新的缓和时期。世界人民要求和平，反对战争；和平力量的增长将超过战争因素的增长，争取在较长的时间内不发生大规模战争的可能性是存在的，动真刀真枪的火药味可能减淡了。但是，随着和平、缓和时期的到来，另一种形式的战争会愈演愈烈。这就是世界各国都十分重视的心理战。

时至今日，人们对心理战这个名词并不生疏，但对它的含义，尚不明确，解释各异，众说纷云。本书在全面系统地考察中外心理战历史的基础上，对中外历史上的心理战，尤其是中国古代的心理战和毛泽东丰富的心理战思想，从理论和实践上进行了研究，提炼了精华；对心理战这一特殊作战形式的性质、目的、手段、分类及体系结构、心理效应模式等问题进行了阐述；对各种心理战手段的一般心理学原理、基本效应过程、应用的原则和方法，以及现代条件下心理战应用的特点及发展趋势作了较为深入的探讨。此外，对心理战防御、心理战效

果评估，也进行了探讨和论述。

本书运用心理学原理，从心理学角度对古今中外的心理战战例进行分析，富有趣味性，通俗易懂，可供部队指战员和社会各阶层读者阅读。

目 录

第一章 心理战的历史考察	(1)
第一节 中国古代心理战简述.....	(1)
第二节 外国心理战史管窥.....	(13)
第三节 第一次世界大战中心理战的发展.....	(20)
第四节 第二次世界大战中心理战的发展.....	(28)
第二章 我军的心理战	(40)
第一节 我军的心理战思想和理论.....	(40)
第二节 我军的心理战实践.....	(56)
第三章 心理战的性质、目的、手段和分类	(85)
第一节 心理战的性质.....	(85)
第二节 心理战的目的.....	(95)
第三节 心理战的手段及分类.....	(101)
第四章 心理战的一般心理学原理	(110)
第一节 战争状态下人的心理活动特点.....	(110)
第二节 一般心理学原理在心理战中的运用.....	(123)
第三节 心理战效应的一般模式.....	(133)
第五章 宣传心理战	(141)
第一节 宣传心理战效应的基本过程.....	(141)
第二节 宣传心理战的原则.....	(146)
第三节 宣传心理战的方法.....	(155)
第六章 武装心理战	(166)
第一节 武装心理战的原则.....	(166)
第二节 武装心理战的方法.....	(174)

第七章 谋略心理战	(189)
第一节 谋略心理战的意义.....	(189)
第二节 谋略心理战的原则.....	(191)
第三节 谋略心理战的方法.....	(194)
第八章 现代条件下的心理战	(208)
第一节 第二次世界大战后心理战的突破性进展.....	(209)
第二节 现代条件下心理战的特点及发展趋势.....	(215)
第三节 努力提高我军心理战的能力.....	(223)
第九章 心理战防御	(225)
第一节 心理战防御的意义.....	(225)
第二节 心理战防御的原则.....	(230)
第三节 心理战防御的方法.....	(235)
第十章 心理战效果的评估	(250)
第一节 心理战效果评估的意义.....	(250)
第二节 心理战效果评估的指标.....	(255)
第三节 心理战效果评估的方法.....	(256)

第一章 心理战的历史考察

历史地考察是我们认识任何一种社会现象的逻辑起点。就心理战而言，自然也不例外。

研究认为，心理战作为一种专门的斗争手段开始为人们所普遍重视，是在第一次世界大战的后期。自那以后，心理战这个概念开始在西方一些国家的政治家和军事家们的著述中得以使用。有关心理战的专门研究，以及进行心理战的组织机构、规模、手段和方法等，也都得到前所未有的发展。然而，如果溯根求源，我们却可以看到，历史上的一些杰出的军事家，在很早以前，就已经认识到并论证过精神因素和心理现象与军事的关系，也注意到在作战中运用心理因素的问题。正如讲到心理学的发展时人们常说的那样，心理学的历史是短暂的，但它却有一个悠久的过去。对于心理战来说，这个结论也同样适用。尽管古人没有创造和使用心理战这个概念，也没有形成完整系统的心理战理论，但不论是在中国还是在西方，心理战的历史都同战争这个事物一样古老而悠久。

第一节 中国古代心理战简述

中国是一个有着五千年历史的文明古国，军事心理学思想不仅源远流长，且博大精深，在丰富的古代军事理论遗产中占有很大比重。而攻心战（亦称夺心战）——这一具有中国特色的古代心理战思想，不论是在理论著述中，还是在实际作战中的运用，都有着辉煌的历史篇章。在世界心理战史上，也占有十分突出的位置。

从理论上讲，中国古代心理战思想具有哲理性抽象概括的特点。如《孙子兵法》中讲：“故上兵伐谋，其次伐交”，“屈人之兵而非战也，拔人之城而非攻也，破人之国而非久也，必以全争于天下，故兵不顿，而利可全”。《谋攻篇》“故三军可夺气，将军可夺心”。《军争篇》《司马法》中讲：“上谋不斗”。“凡战……击其疑；加其卒；致敌屈；袭击规；因其不避；阻其图；夺其虑；乘其惧”。《用众第五》《太公兵法》中讲：“善除患者，理于未生；善胜敌者，胜于无形；上战与无战”。《龙韬军势第26》《通典》中载：“战国齐孙臆谓齐王曰：‘凡伐国之道，攻心为上，务先服其心’”。诸葛亮也说过：“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下”。（《诸葛亮集》第33页）如此等等，都是对心理战这一特殊作战形式的理性认识。

从战争实践上看，我国古代谋臣智将施计斗法，夺心战运用曲尽其妙，有许多具体生动的心理战战例。基于此，我们试从理论与实际的结合上，对中国古代心理战择其要点加以简述。

一、政治瓦解

战争是政治的继续，人心的向背决定着战争的胜负，这是马克思主义者看待战争的一个基本观点。古人当然无此深刻认识，但丰富的战争实践活动，却已使他们朴素地认识到民众在战争中的重要作用。如管子说：“凡兵之胜也，必待民之用也。”^①即是说要想取得战争的胜利，必须有待于民众的拥护。荀子也认为，用兵打仗的根本问题，在于使全体军民团结一致。他举例说，弓箭不相称，就是善于射箭的后羿，也不能用它射中细微的目标；六马不协调，就是善于驾车的造父，也不能赶着它走遥远的路程；人民不拥护，就是能干的汤王、武王，也不能必定打胜仗。^②孙子还把“令民与上

①《管子》·重令第15

②《荀子·议兵篇》

同意”^①作为研究探讨战争胜负五个条件中的首要一个，认为民众的意愿如能与国君一致，即可在战争中为国君出生入死而不怕危险。

既然民心对战争的胜负有重要影响，所以，团结民众、争取人心即是求胜的根本；而破坏敌人的内部团结，离间敌国君臣、君民之间的关系，从政治上瓦解敌人，即成为古代夺心战的一个重要内容。如公元前17世纪的商夏鸣条之战，商汤在战争中把军事攻势与政治攻势相结合，把夺力与夺心相结合，注重对夏桀进行政治瓦解，被认为是“开创了全面战略的新范例”。^②据史书记载，汤在战前发表了激昂慷慨的誓师词。他谴责夏桀破坏生产，残酷剥削压迫人民，以致人们宁愿跟桀同归于尽。汤说，夏桀有罪，上天要我消灭他，我害怕上帝发怒，所以不敢不讨伐夏桀。可见，汤的誓词具有明确的政治攻心目的，即通过揭露夏桀剥削压迫人民的罪行，宣扬自己的正义，以求从政治上瓦解敌人的斗志。同时誓词对汤团结自己的军心，提高士气，也起到了很好的作用。战争的结局是汤大获全胜。

公元前11世纪，在周朝灭商的战争中，不论文王翦商还是武王伐纣，期间也都非常重视从政治上瓦解敌人。如“请纣王去炮烙之刑”，作《誓》以揭露纣王的罪恶，宣扬自己“共行天罚”等等，这种政治攻心战不但把商的许多属国、重臣争取过来，而且还笼络了各国百姓的心，甚至使纣王之兵在牧野之战中阵前倒戈，赢得了决战的大胜。

再如公元588年，隋朝出兵攻打陈国，开战之初，隋文帝杨坚即书写诏书30万份，谴责陈叔宝“劫夺闾阎，资产俱竭，驱逼内外，劳役弗已；穷奢极侈，俾昼作夜；斩直言之客，灭无罪之家”等罪恶，并列陈叔宝的十二大罪状“遍谕江外”。^③向陈国展开了一

① 《孙子·计篇》

② 《中国军事史》第2卷兵略上第11页。

③ 《资治通鉴译注》战争卷第465页。

场声势浩大的政治攻心战。隋大将贺若弼在作战中将此种政治攻势与军事打击相结合，每有所俘，皆不伤害，而是给予粮食，抚慰遣送，同时“付以敕书，令分道宣谕”。^①结果江南人心皆归于隋，敌军心民心不战而溃。

总之，在古代攻心战中，政治瓦解是夺敌军心、民心一种重要手段。其方式或是作誓，或是诏书，或是檄文。内容无不在于列数敌人的罪恶、大加声讨，以孤其势、散其心、泄其气，同时申明自己“替天行道”，以招揽人心。

二、怀柔夺心

“柔远人则四方归之，怀诸侯则天下畏之”。^②怀柔之策，是封建社会统治者采取政治收买手段，笼络人心以维护自己统治，或安抚小诸侯国和偏远割据势力，使其归顺的一种政治策略。从军事的角度讲，怀柔之计也是古人一种高明的夺心战术。在古代战争中，大凡聪明的统帅将领都非常重视以怀柔之计夺敌之心。主张对于战俘“无问顺逆，皆不辄杀，以招来者”^③。对于“非正战者”，即非主要人员，则采取“犒而遣回”的办法，“以彰吾大德，释彼战心”^④，瓦解敌人的斗志；对于投诚人员，则“丰其粮餉，厚其待遇”，使其“潜往以诱致其余”。^⑤实际上就是利用投诚人员在敌内部做策反工作。对于敌国统治下的人民，则主张不侵犯他们的利益，要求军队进入敌国之后“无暴神祇，无行田猎，无毁土功，无燔墙屋，无伐林木，无取六畜、禾黍、器械；见其老幼，奉归勿

① 《资治通鉴译注》，第472页。

② 《礼记·中庸》

③ 《武经总要》前集卷15行军约束

④ 《草庐经略》卷七招抚

⑤ 《兵镜类编》卷四十一名论下

伤；虽与壮者，不校勿敌；敌若伤之，医药归之”。①以“示民无残心”。②其实，上述这些所谓的善行义举，都包含着夺敌之心的明确目的。

历史的经验表明，武力并不能使弱者屈服，而“柔情”却往往能软化对手的意志。如三国时，吴将吕蒙乘蜀将关羽北攻樊城之机，白衣渡江，偷袭了公安、江陵这两个荆州重镇，全部俘获了关羽及其将士的家属。吕蒙没有杀他们，而是即刻对他们进行安抚和慰问，并下令士兵不许骚扰人民和勒索东西。有违者，立斩不赦。此外，吕蒙还经常接触人民，对老者问寒问暖，对有病者看病发药，对饥寒者发衣给粮。关羽在回军途中曾几次派人探听消息，吕蒙每次都用厚礼接待，并允许他们在城中走来走去，询问一切。结果，关羽派来的人回去后传播了吴军优待蜀军家属的消息，使蜀军将士斗志全无。关羽最后败走麦城，为吴军所擒杀。

再如西晋时，晋国尚书左仆射羊祜对吴国采取的“务修德信”之术，对后来的晋军灭吴起到了非常重要的作用。羊祜的具体措施，一是吴人有降而欲去者，皆听之；二是每次打猎都将先被吴人所伤而后为晋军所得的猎物，全部退还给对方；三是与吴军守将陆抗互通使者，礼尚往来。陆抗为感谢羊祜送还猎物，特地送给羊祜一壶“亲酿自饮”的好酒，羊祜不疑一饮而尽。羊祜得知陆抗有病后，差人送去亲自调制的熟药，陆抗服后果然次日病愈。羊祜的怀柔之计实质上就是一种夺心之术。其目的在于在握手言和、称兄道弟之中，使吴军忘记晋军是他们的主要敌人，从而在精神上丧失斗志。羊祜的怀柔之策收到了很好的效果。据史书记载，羊祜病死后，消息传到江南，就连吴军守边的将士“亦为之泣”。后来，当晋军大举进攻时，吴军士气涣散，不是一触即溃，就是望风而降，司马炎仅用了短短四个月的时间，就灭亡了吴国。

① 《司马法》仁本第一

② 《吴子·应变第五》

三、诡诈欺敌

诡诈欺敌是中国古代心理战的一个突出特点。《孙子兵法》中说：“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”。^①在这里，孙子不仅指出了诡诈——这一军事谋略斗争的重要特性，而且具体论述了诡诈欺敌的方法。唐太宗李世民曾认为，“诸兵书，无出孙子，孙武十三篇，无出虚实；夫用兵识虚实之势，则无不胜焉”。^②这里所说的虚实，实际上指的就是谋略运用上的诡诈之术。

兵以诈立，多谋者胜。所谓诡诈，说到底就是对敌进行心理欺骗，造成敌人的错觉和不意，使其在理智上犯错误，从而导致产生有利于用诈者意图的心理状态和行为，达到不战而胜或小战大胜的目的。纵观我国古代谋臣智将用兵作战，或以实示虚，引敌上钩；或以虚示实，使敌不敢妄动；或以虚示虚，使敌视之为实；或以实示实，使敌视之为虚；或虚实结合，使敌心智迷离，从而导演出许许多多诡诈欺敌的心理战话剧。

如公元431年，宋将檀道济奉命率军征魏，后因粮草不济准备撤退。不料这时军中出現叛徒，将宋军缺粮的实情报告给魏军，宋军为此非常担忧，生怕魏军乘机穷追。面对军心不稳和极为不利的态势，檀道济命令士兵在夜幕降临之际，以斗量沙，并故意大声报数，弄得远近皆闻。尔后，又命令把军中所剩不多的一点军粮撒在路旁，故意让魏军发现。结果，用沙冒粮的诡诈之术收到了很好的心理欺骗效果。魏军听到宋军的报数声并发现路旁有宋军撒的粮食后，便错误地认为宋军并不缺粮，反而把投降的宋兵当作间谍斩首示众，并停止追击，使宋军得以安全撤退。

① 《孙子·计篇》

② 《唐太宗李卫公问对》

总之，诡诈欺敌是一种有效的心理战法。正如克劳塞维茨所说的那样，“如果诡诈完全得逞，它本身就是一种欺骗……使用诡诈的人要使被欺骗的人在理智上犯错误，这种错误在最后造成一种结果，使他看不到事物的真象”。①

四、攻心夺将

古代作战，人们特别重视将帅在战争中所起的作用，并已朴素地认识到，将帅的心理品质修养对于军队作战的胜负具有重要影响。如《兵家领要·戒骄篇》中说，敌之轻敌始于骄。“骄则自高其功，自神其智，自矜其勇；不忧其寇，不惜其下，忠言逆耳，良士疏斥；战则轻进，守则驰备”，结果被敌“玩于股掌之上”，遭致失败。明朝著名将威继光在其《练兵实记练将·刚愎害》中也说过，“为将者，一有自用之心，士情不问，人人解体；敌情不得，耳目聋瞶。亡身败家，可立而待矣”。

正是基于这种认识，所以在古代的作战中，攻心夺将历来是夺心战的一个重要法规。如孙子认为，将有五危：“必死，可杀也；必生，可虏也；忿速，可侮也；廉洁，可辱也；爱民，可烦也”。②吴子也认为：“其将愚而信人，可诈而诱；贪而忽名，可货而赂；轻变无谋，可劳而困；上富而骄，下贫而怨，可离而间；进退多疑，其众无依，可震而走。”③意思是说敌将如果孤陋寡闻、暗昧无知、轻信于人，可以用各种诡诈手段欺骗他、引诱他；如果敌将是个贪财好利之徒，可以用金银珠宝来收买他；如果敌将忽此忽彼、忽东忽西，没有一定的方针谋划，可以用疲劳的办法来操纵他，使其陷于困顿不堪的地步；如果敌上级富足而骄奢，下级贫穷而怨恨，即可用各种手段来进一步分化瓦解他，使之产生更大更深

① 克劳塞维茨：《战争论》第216页。

② 《孙子兵法·九地篇》

③ 《吴子兵法·战将察才，因形用权》

的隔阂；如果敌将犹豫不定、狐疑不决，且部下对其失去信心，即可用震撼的打击而使其溃败。这些都是强调针对敌将帅心理品质上的弱点，攻心夺将，进而将敌军打败。

如公元前207年，在匈奴的单于部落里，太子冒顿杀父自立。这时，兵力强盛的东胡部落首领派使者前来无理地索要千里马。冒顿以睦邻邦交为由，说服群臣，恭恭敬敬地把一匹珍贵的千里马送给了东胡。东胡首领以为冒顿软弱可欺，便得寸进尺，又向冒顿索要美女。冒顿不顾群臣的反对，又把心爱的美女送给了东胡。东胡首领越发骄横，又向冒顿提出了领土要求。冒顿这次没有答应，而是跃马挥刀，领兵袭击东胡。由于东胡轻视冒顿，毫无戒备，结果使冒顿的突然袭击获得成功，东胡很快就被灭亡了。再如公元前431年的齐魏马陵之战，孙臆就是针对庞涓骄横傲慢、轻视齐军的心理特点，采取“减灶”示弱的办法，骄纵其志，引敌上钩，在马陵道布设重围，全歼魏军。

总之，针对敌将帅心理品质上的缺陷和不足，或卑而骄之以纵其志；或怒而挠之以激其忿；或亲而离之以散其心；或利而诱之以迷其智；或洁而辱之以乱其谋等等，都是古人夺敌将心的好办法。

五、恐吓慑敌

恐惧是战争中常有的一种心理现象。这种消极的作战心理反应，是军人集体丧失正常活动能力的重要原因。因而，设法刺激敌人的恐惧心理，常常是打败敌人的最有效的方法。如我国古代兵书《兵经百篇·张字》中所说：“耀能震敌，恒法也。惟无有者敢称，未然者故托，不足者故盈，或设伪以疑之。张我威，夺彼气，出奇以胜，是以虚声而致实用也”。意思是说用显示力量的办法来震撼敌人，这是战争中常用的方法。特别是在没有这种条件的时候，就要故意大张声势，用以长自己的威风，灭敌人的志气，出奇制胜。这种大张声势，显示力量的作法，实际上就是刺激敌人的恐惧心理，从精神上震撼敌人。同一书《先声篇》中也讲到这个问题。认为如果能以

“先声夺敌之魄”，则敌可“不烦兵而服”。意思是说如果能先用声势使敌丧失战斗意志，即可不需用兵打仗，就能使敌人屈服。

在恐吓慑敌的方法上，《先声篇》讲了以下三种：一是“乘战胜之威”，“折简致敌”。也就是说要把兵战和心战结合起来，在兵战获胜的前提下投书攻心，恐吓敌人，以求兵战的增值效应；二是“张我军实，震我先声”，以强大的军事实力（也可能是虚张声势）威慑敌人，使敌在感受到这一心理攻势后，“或恐惧投降，或未战自溃”；三是“遣散降人，报其负固，纵之得走，传布吾威”，使恐惧情绪在敌军中蔓延传播，进而使敌“震动胆丧，望风瓦解”。在《太公兵法》中，周武王曾向太公请教使敌将帅心理恐惧，士卒心理悲伤，行阵不坚固、后阵发生动摇的方法。太公回答说：“如此者，发我兵，去寇十里而伏其两旁，车骑百里而越其前后，多其旌旗，益其金鼓。战合，鼓噪而惧起，敌将必恐，其军惊骇。众寡不相救，贵贱不相待，敌人必败”。^①其核心，也是讲以声势来刺激敌人的恐惧心理。古人还认为，出敌不意的突然攻击，常常也能产生使敌心理恐惧的效果。如《兵经百篇·预字》中说：“凡事以未意而及者，则必心骇，心骇则仓猝不能谋，败征也”。《兵家领要·夹击篇》中也说：“以我之锐击彼无备，自应倾败矣。具一处倾败，无处不惊，即有一二力战，未有见势去而不溃走者”。

总之，“众恐，可败也”。^②战争是胜与败的较量，生与死的搏斗，险象环生，生死难卜，军人的心理客观上潜隐着恐惧因素。因而，摸准敌人的心理特点，以巧妙的办法去刺激敌人的恐惧心理，使其陷于“众恐”之中，常常能以小的代价换取大的胜利，有时甚至可不战而屈人之兵。如公元前205年，汉将韩信在灭魏、下代、破赵之后，向被自己俘虏的赵国谋士李左车虚心请教破燕之策。李

① 《虎韬·动静》第37

② 《孙膑兵法·将失》

左车认为，汉军虽破魏灭赵，威震天下，但众劳卒疲，其实难用。如果只凭军事进攻，可能旷日持久。因此，李左车建议韩信一面安抚赵国军民，摆出进攻燕国的姿态，一面派一能言善辩之士去燕国游说，用汉军的声威震慑敌人，劝其归降。李左车的建议实际上就是兵法中所讲的“先声后实”之策。韩信照计行事，燕国果然不战而降。再如公元前496年的吴越携李之战，越军用犯了罪的囚徒列为三行，在吴军阵前集体自杀，造成吴军惊愕，越军趁机突然发起攻击，击败吴军。

六、励气、夺气

气者，战之所恃也。夫舍生禀血，鼓作斗争，虽死不省者，气使之然。士气是决定战争胜负的一个重要心理条件。《吕氏春秋卷八仲秋纪决胜》中说：“夫民无常勇，亦无常怯。有气则实，实则勇；无气则虚，虚则怯”。尉繚子认为，“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”。①《淮南子兵略训》中也讲道：“故善战者不在少，善守者不在小。胜在得威，败在失气”。这些都可以说是看到了问题的实质。励气、夺气是我国古代心理战思想的一个重要内容。所谓励气，就是激励自己军队的士气；所谓夺气，就是瓦解敌军的士气。励气、夺气，是同一事物的两个不同侧面，二者都强调从精神上、心理上对士卒施加影响。

从我国古代兵书中看，励气之法主要有以下几种：一是强调“以义怒士”。如《纂辑武编卷前一士》中说：“夫惟义可以怒士，士以义怒，可以百战”。这里所说的义，既可能是民族大义，也可能是忠君的封建道义。但不论所指那种，这种“以义怒士”的观点，无疑是正确的。因为士气属思想政治范畴，“以义怒士”，即是指要以战争的性质、目的等政治内容，来激发官兵对敌人的仇恨心理和为“义”而战的坚定信念，这在古代是非常的难能可

① 《尉繚子·战威第四》