

张应二 王惠英 主编

第四种战争

中外心理战透视

长春出版社

第四种战争

中外心理战透视

张应二 王惠英 / 主编

长春出版社

图书在版编目(CIP)数据

第四种战争:中外心理战透视/张应二,王惠英主编. —长春:
长春出版社,2001.1

ISBN 7-80664-138-6

I.第... II.①张...②王... III.心理战-普及读物
IV.E839.9-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2000)第84799号

责任编辑:张中良 封面设计:王国擎

长 春 出 版 社 出 版

(长春市建设街43号)

(邮编130061 电话8569938)

长春市正泰印务公司制版

长春市第十一印刷厂印刷

新华书店经销

850×1168毫米 32开本 9.3125印张 2插页 200千字

2001年1月第1版 2001年1月第1次印刷

印数:1-5000册 定价:18.00元

编 委 会

主 编	张应二	王惠英	
副主编	罗克祥	顾云程	赵龙志
	丛晓伟		
编 委	顾丽君	史广生	赵 勇
	季明宏	段兆平	苗秀娟
	王正民	胡 松	汪德武
	吴振芳	武儒海	张应二
	王惠英		

序

张应二

当今世界，心理战已成为战争的另一种形式。战争序幕还未拉开，各种心理战便堂而皇之登台亮相；战争开始后，心理战伴随着有形战场上炮火硝烟，更是在无形战场上攻心夺气；战争帷幕落下后，心理战仍在扮演着各种不可替代的角色。心理战已引起世人高度关注，因为它对战争的胜利有着不可限量的威力，像魔鬼的笛音，让人捉摸不透，同时又给人以无尽的想象和强大的吸引力。海湾战争和科索沃战争中心理战惟妙惟肖的运用更令未来心理战神秘莫测。

心理战，顾名思义，是征服人心的战争，是在多维空间内进行的心理交锋。它是战争的重要组成部分，是与陆、海、空、天、电等完全不同的战争样式，是一种特殊的战争形态，战场上没有炮火，也没有硝烟，因此，又被人们称作没有硝烟的战争，不流血的战争。它是古往今来一切战争中最令人神往的奇技秘招。

心理战同战争与生俱来。早在远古时代，人们已经强调士气和精神在战争中的作用。但是，心理战飞跃发展是在第一次世界大战和第二次世界大战中，此后心理战层次和规模不断升级。百年来，军事家们围绕“不战而屈人之兵”，“兵不血刃而天下亲”的心理战崇高宗旨，上演了一幕幕惊心动魄、令人叹为观止的攻心斗法，留给人世间的是心理格斗的强大震慑力。

沧海桑田，心理战的武器和方法几千年来逐渐增多，不断走

第四种战争

向现代化和系列化。心理战武器多种多样：古代有谣言、下战表，近现代有传单、报纸、书籍、广播，到了当代出现有电视、互联网等等，这些武器主要是利用语言、文字、艺术、行为等方式，刺激敌人的思想、情感，促使敌方意志衰退，达到不战而胜的目的。心理战的方法更是让人眼花缭乱：战略心理战、战术心理战、宣传心理战、欺诈心理战、威慑心理战、电子心理战、网络心理战……无其不有。

战略心理战可以说是一种政治谋略，它既能用于对敌国，也能用于对中立国和同盟国，已为各国所普遍重视，无论在战争年代还是在冷战时期都得到广泛运用，特别是第二次世界大战后的若干年间，更被视为不可或缺的形式，且运用得较为得心应手。战术心理战是各国军队在作战中使用最广泛的心理作战方式。它指的是以目标人或局部战斗中的敌人集体心理为作战对象，使其产生错觉，破坏其自信心，动摇其意志，最终使其行为随心理战实施者的意图而改变。

兵以诈立，多谋者胜。战争是作战双方相互用诈的舞台，正如古语所云：“兵不厌诈”，如果你不能有效地欺骗敌人或不能识别敌人的欺诈，那就很容易陷入敌人的圈套，为敌所制。摧毁敌方精神防线是宣传心理战的魅力所在。在古今中外的战争中，通过战场上的宣传心理较量而达到震撼敌方军心，动摇敌方将士斗志而最终达到不战而胜的战例不胜枚举。宣传心理战作为当今发展最快的一种心理战法，它既可以用于战略，也可以为战役、战术服务。慑之以威是人类社会的一种常见的现象。许多军事家和政治家早就十分重视威慑与军事斗争的关系，巧妙地实施过各种方式的威慑心理战。随着生产和科学技术的迅猛发展，以及战争规模、作战方式、军队内部机制的重大变化，在当代国际军事、政治、经济和外交等各个领域，国家与国家、集团与集团之

间，控制与反控制、威慑与反威慑的斗争十分激烈。威慑心理战已成为现代国际关系中的客观现实，成为现代国家大战略的一个突出的组成部分，直接关系到战争与和平这样重大问题。

电子心理战和网络心理战是一种较新的心理战模式。电子心理战的关键是对电磁波进行加工，使敌人确信电磁波所传送的信息，并按我意志行动，它是无形利剑的对抗。网络心理战是在无形的网络空间中进行的搏杀，它实质上是通过网络这个覆盖世界各个角落的系统，进行各类信息传播、欺骗、蛊惑、威慑和对计算机及其网络的破坏，造成对人们的心理的攻击。

立足现实，回眸历史，更重要的是着眼未来。21 世纪是信息飞速发展的时代，由于高新技术在军事领域的广泛应用，战场环境的巨大变化，军事思想和作战方式的变革，给人们的战争心理带来重大影响。面对这种挑战，人们只有加强自我心理素质锤炼，强固自己的精神防线，以适应异彩纷呈的 21 世纪心理战，并赢得最终的胜利。

目 录

1

心 战 溯 源

闪耀千载的智慧之光

源远流长的战争中的心灵较量 / 1

绵延流传的中国古代兵圣之说 / 6

林林总总的国外心战理论 / 13

2

心 战 内 核

不战而胜的奥秘

心理战就是征服人心的战争 / 20

综合国力——心理战的基石 / 26

使用综合国力的决心——心理战产生效应的利剑 / 32

综合国力威慑的可信性——衡量心理威慑

作用的最终标准 / 34

3

心 战 武 器

攻坚舞台上的神奇魔力

印刷品——心动的诱惑 / 38

广播——魔鬼的笛音 / 45

电视——逼真的假画面 / 58

互联网络——无孔不入的精神渗透 / 63

4

战略心战

“不战而屈人之兵”的最高追求

从战略与精神因素关系说起 / 69

多样化的实施模式 / 73

指导艺术 / 83

5

战术心战

战场心智的直接较量

与战略心理战的关系 / 94

眼花缭乱的心灵出击 / 96

战场心智搏斗的技巧 / 120

6

欺诈心战

兵以诈立

诡诈三步曲——发送、联想和行动 / 125

实而虚之，引敌上钩 / 130

虚而实之，敌不敢妄动 / 138

虚而虚之，敌视之为实 / 142

实而实之，敌视之为虚 / 145

虚实结合，敌心智迷离 / 149

7

宣传心战

摧毁精神防线的软杀伤

震撼敌心：宣传心理战魅力无穷 / 157

撼人心魄的战争动员 / 161

“无药炸弹”战场呈威 / 167

无线电波在战场穿梭 / 175

利用俘虏对敌军进行宣传瓦解 / 178

传播谣言使敌恐慌 / 188

8

威慑心战

兵不血刃的恐吓

示形造势——公开显露威慑力量 / 195

软硬兼施——挥动威慑的“双刃剑” / 202

心理暗示——实现目标的“导向法” / 209

施之以威——驾驭他人的“操纵器” / 217

9

电子心战

无形利剑的对抗

电子战与心理战的结合 / 224

电子心理战透视 / 227

电子心理战大扫描 / 230

10

网络心战

非生理性病毒的肆掠

网络心理战伴随网络战已悄然来临 / 243

令人恐惧的网络心理战 / 247

筑起坚固的“精神防线” / 261

11

面向 21 世纪的心战

高技术战争对心理战的影响 / 265

21 世纪官兵的战场心理调控 / 268

21 世纪全民国防心理素质训练 / 274

登高望远，不断抢占世纪制高点 / 281

1

心 战 溯 源

闪耀千载的智慧之光

心理战就是“攻心”、“夺心”，是从心理上征服敌人的抵抗意志，以能达到“不战而屈人之兵”、“兵不血刃而天下亲”为最高境界，体现出人类攻心斗法的深刻智慧，闪耀着心理格斗的奇光异彩。追思其历史，源远流长。

源远流长的战争中的心灵较量

有人类即有斗争，人类就是在斗争中求生存，并通过斗争不断进化和发展的。从人与兽斗到人与人争，无不需斗智。论人的体力，并不如狼、狮、虎、豹，人所以能战胜这些猛兽而得以生存，大多靠斗智，人们在茹毛饮血的时代，为了攫取食物而进行的掠夺，也大多靠斗智。这种斗智的行为，便是心理作战的初始。可以说，自有人类以来心理战就已经发生了。在原始部落中，酋长们常利用击鼓的声音和踏步的曲调，把部民们集合起

第四种战争

来，然后向他们讲述一番道理，让部民的疯狂地奔向敌人，并拼命厮杀。这种激励己方士气和从精神上震撼敌人的方法，可以说是心理战最早的事例。到了有史可考的时期，心理作战的事例便不胜枚举了。如“尊王攘夷”的号召；“挟天子以令诸侯”的战略；大禹“舞干羽于两阶”对苗民的征服；武王伐纣中的“宣布纣之无道，使其部众反戈”；以及“涂山之会”、“践土之盟”等等，都是凭借一种正大光明的理由来击败对手，笼络人心，争取群众，励己士气，壮己威风的心理战。不过那时心理战的技术只是非常简单罢了。

我国历史上许多运用攻心战达到作战目的故事是妇孺皆知的。如越王勾践卧薪尝胆；项羽垓下四面楚歌；诸葛亮七擒孟获；成吉思汗先声夺人，等等，都是有名的心理作战史实。在历史的长河中，许多以少数击败多数，以最小的代价换取最大胜利的奇迹，多是斗智的结果，多在于心理战的成功。

国外的历史记载中，也有许多运用心理战战胜敌人的故事。如公元前5世纪希腊历史学家希罗多德在其著作《历史》中有这样一段叙述：雅典人为了不让波斯皇帝统治下的伊奥尼亚人（由埃拉多斯即希腊迁去的希腊人）反对同族人，就在伊奥尼亚人必经之路的大石头上刻写了这样的文告：“伊奥尼亚人，你们对自己的民族作战，帮助暴虐之徒奴役埃拉多斯，真是大错而特错！快归顺我们吧！如果不能归顺，那么至少不要与我们作战，并劝告卡里人也这样做。如果这两点都做不到，如果你们身上的枷锁过于沉重而自己无法挣脱，那么到会战之时你们不要勇敢作战。”希罗多德指出，雅典人这样做的目的，一是希望与自己同族的伊奥尼亚人能投向己方；二是如果波斯皇帝知道这个文告，他就不

会让这些人参加会战。这种方法，巧妙地起到了劝降、离间和瓦解敌军的作用。又如公元前 216 年，迦太基统帅汉尼拔与罗马军队交战之前散布说：“我们有一种秘密武器，任何人也不能抵御。”这一消息使罗马人军心涣散，惶惶不可终日。其实，汉尼拔所称的“秘密武器”只不过是一群驱以冲锋陷阵的大象而已。汉尼拔也使用过火牛阵，他将浸过油的草把缚在 2000 头牛的角上，夜间点燃之后，牛群狂奔冲入敌阵，这样的阵势把敌军吓得弃甲曳兵，四散奔逃。这是通过宣传或作战行动威胁、恐吓敌人，使敌人惊慌失措的例子。可以说，历史上许多著名的战役和不平凡的事件，都包含了一连串的心理战在内。

随着历史的演化和战争的发展，心理战越来越具有特殊的地位和作用。特别是 20 世纪初，当军事心理学作为一门独立的学科问世以后，心理战的研究和运用便进入了一个崭新的阶段。在第一次世界大战中，英美等国就设立了专门的心理战组织，对敌人实行了多种多样的心理战。到了第二次世界大战期间，心理战的专门组织机构、规模、手段、方法和作战理论研究，都得到了前所未有的发展，从而使心理战成为欧美军事心理学研究最深入、应用最广泛的一个课题。英国 1945 年就出版了《没有武器的斗争——心理战》一书，对心理战的原则作了系统的阐述。战争结束以后，对这一问题的研究更是方兴未艾。50 年代初，一些西方国家对心理战的研究异常活跃，相继成立了心理战学校、心理战中心、心理战协调局和最高决策机构——心理战委员会等，并发展为专门学科。心理战已成为战争中不可缺少的组成部分，并且发挥着极其特殊的作用。当今世界，不少国家除进一步加强对心理战的研究和完善心理战组织机构外，还专门组建了心

第四种战争

理战部队，以执行特种作战任务。

数千年的战争实践，为心理战大显身手积淀了丰富的沃土。对“不战而屈人之兵”的战争境界的追求，也使心理战一步步发展到更高级的水平，成为举世公认的高超战争艺术。20世纪90年代爆发的海湾战争，美军不仅用精密制导装置武装起来的空军“隐形”飞机袭击巴格达的通信枢纽和电力设施，使得萨达姆“耳聋眼瞎”，而且通过实施心理战，使现代心理战手法变得炉火纯青。在“沙漠盾牌”时期，美国向世界各国，特别是向伊拉克的阿拉伯邻国宣传生化武器的可怕，以取得武力行动的心理支持，进而结成反伊联盟；宣传伊拉克可能发生政变，散布有人刺杀萨达姆的消息，促使阿拉伯国家对萨达姆政权的稳固性产生动摇；播送反伊的广播节目，宣传美军的强大，使伊军民产生严重的恐惧心理。开战以后，多国部队多次对伊通讯广播设施进行轰击，迫使伊电台几次中断广播。战前，美国还把数千个小型收音机偷偷运进伊拉克，无偿赠送给伊拉克人，以使它们能不间断地听到多国部队的战况报道；美军向伊军阵地空投了上百万份传单，劝告伊军士兵开小差或投降；散布萨达姆被炸死或受伤的谣传，散布伊军士兵和150辆坦克不战而降的消息，以促使伊军在心理上失败。

心理战讲求“兵不厌诈”，即通过心理欺诈，达到惑敌的目的。在心理战中，为了掩饰自己的企图，通过某种欺骗性手段，造成敌人的错觉和大意，使其在理智上犯错误，从而达到不战而胜或小战而大胜的目的，这是常用的作战形式。有人把它称为讹诈心理战。

心理战同样用来“鼓舞斗志”。在任何军事对抗中，交战双

方都会主动采用心理进攻，为达到己方作战目的服务。而且，双方也都会采取各种心理保护行动，通过对本国军民进行思想教育等措施，提高广大军民的政治警觉和免疫力，形成一种稳固的心理定势，同仇敌忾，使敌人的心理战阴谋由于己方军民的排他性和批判性增强而无法得逞。同时，交战双方都要加强对己方官兵的心理引导，鼓舞他们的斗志，激励他们为夺取战争的胜利而奋斗。

心理战的基本手段主要包括：宣传、恐吓、威胁、欺骗、诱惑、诡诈、收买等。归纳起来，心理战最基本的手段则集中表现为宣传、武力威胁和斗智斗谋（即采用谋略），从而形成宣传心理战、武装心理战和谋略心理战。

然而，在传统战争中，心理战与武力作战相比始终处于辅助地位。传统战争一贯重视大规模暴力的地位和作用，十分强调以武力解决矛盾。可以说，受历史条件和技术条件的制约，20世纪以前的心理战，还不能全部、直接地制约战争的进程和命运。在20世纪中，心理战逐步摆脱了武力战的束缚，成为独立形态的重要作战样式，并以惊人的威力对战争进程和结局发挥着重大影响。在每一场战事中，胜者一方摧毁的其实并不是敌人，而是敌人的民心士气、战斗意志和精神支柱。在未来信息战争中，在高度精确化、智能化、数字化、网络化的信息化战场上，心理战这一特殊作战样式，将进入一个全新的发展阶段。斗智斗勇，机诈权变；造谣散惑，干扰敌心；隐真示假，制造错觉；精神威慑，致敌恐慌；宣传真理，捍卫正义。这一切使得战争更加变幻莫测、惊心动魄。

绵延流传的中国古代兵圣之说

美国心理学家莫尔菲说：“世界心理学的第一故乡是中国。”早在 2000 多年前的春秋战国时代，以《孙子兵法》的诞生为标志，中国古代心理战思想已基本成熟了。1927 年，著名军事理论家利德尔·哈特在看完《孙子兵法》之后，他赞叹：《孙子兵法》这篇篇幅不长的书，把我 20 多部书中所涉及的战略和战术的基本原则几乎包罗无遗。《孙子兵法》成为研究战争的最佳入门捷径！

在汗牛充栋的兵林学说之中，《孙子兵法》这部不到 6000 字的东方兵学大师的惊人之说，却以其不朽的威慑思想润泽后世，至今仍然生机勃勃，熠熠生辉，显示出强大的生命力。在 20 世纪 90 年代初的海湾战争中，以美国为首的多国部队和伊拉克军队都在一定程度上运用了《孙子兵法》，特别是对孙子的宣传心理战思想的运用，可谓淋漓尽致。在海湾战争开始前，《孙子兵法》就是美国海军陆战队军官的必读教材；就在美国“沙漠盾牌”先头部队抵达沙特的同时，一本英译《孙子兵法》和释义的录音磁带也运到了美军营地。美国《华尔街日报》当时在预测美伊双方的战法时曾形象地说：“孙子将与他们同在。”

中国古代心理战思想不仅有悠久的历史，而且有相对系统的理论知识。在《孙子兵法》、《孙臆兵法》、《吴子》、《司马法》、《商君书》、《尉缭子》、《六韬》、《三略》、《诸葛亮集》、《唐太宗李卫公问对》等一大批军事、政治、学术著作中，从不同的侧面、不同的层次对中国古代心理战思想作了相对系统和深刻的阐