

军事理论读物

心 理 战 概 论

温金权 杜汝波 周 敏 著
解 放 军 出 版 社

心理战概论

温金权 杜汝波 周敏 著

解放军出版社

心理战概论

温金权 杜汝波 周敏 著

解放军出版社出版发行

(北京平安里三号)

(邮政编码100035)

新华书店经销

一二〇二工厂印刷

787×1092毫米 32开本 12.5印张 270千字

1990年11月第1版 1990年11月(北京)第1次印刷

印数1—3 000

ISBN7-5065-1510-5/E·792

定 价：5.80元

社编号01-0065

出版说明

在建设现代化国防的进程中，军事理论的学习研究和普及工作，必须走在前面。军队平时要训练，战时要打仗，全国人民平时要进行战争准备，战时要进行人民战争，这都需要先进的理论作指导。如果在学习实践中缺乏正确的理论指导，那是不可能建成现代化国防的，也是不可能在未来战争中战胜敌人的。为此，我们约请了一些长期从事军事理论研究和教学的同志撰写了这套《军事理论读物》，奉献给读者，愿它能对我国的国防现代化建设有所裨益。

这套丛书预计出二十五种左右，内容包括军队建设、军队管理、作战指挥、军事历史、军事地理、战争动员、国防经济等方面的理论问题及战争理论问题，是一套较系统的军事理论读物。

这套丛书，以介绍军事科学的基本理论为主，同时兼有研究性质，这就不可避免地会反映出学术观点的差异。为了繁荣军事理论事业，出好这套丛书，我们支持和鼓励“争鸣”，并希望广大指战员和一切关心军事工作的同志给予大力支持和协助。

序 言

国务院学位委员会教育与心理学评议组
召集人、博士生导师、《大众心理学》主编、
上海心理学会理事长 曾性初

心理战在我国有着悠久的历史，享有崇高的战略地位。《孙子兵法》就是一部富有心理战原理与方法的军事经典。《襄阳记》中提出的“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下”，充分证明了我国古代对它的重视程度。心理战在西方古代也有同样的地位，并在近代发展成为专门的学科，如心理战和军事心理学。欧美各国都设有专门的研究机构和庞大的研究队伍从事军事心理学的研究。陆、海、空军都有专门的军事心理学家。高等院校开设专门课程，有不少研究生以军事心理学为他们的专业方向。美国心理学会的第十九分会就是军事心理学研究会。

我国在这方面虽有光荣的“过去”，可是由于科学的心理学*起步较晚，又遭受极左路线、“四人帮”的干扰与破坏，没有得到应有的重视与发展，作为它的分支的军事心

* 科学的心理学指的是应用近代科学方法与工具的心理 学，与思辨的心理 学有别。我国在三十年代以前，尚未有科学的心理学。

心理学与心理战术学也就长期停滞不前。直到党的十一届三中全会召开后，它才逐渐得到有关各方的注意。部分高等院校开设了心理学系或心理学专业，许多院校开设了有关的心理学课程。特别令人欢欣鼓舞的是军事院校开设了军事心理学与心理战的课程。温金权、杜汝波与周敏同志所编著的《心理战概论》正好适合作为后者的教科书与前者的参考书。

此书对心理战的发展历史、各国对它研究与应用、它的基本理论与在各方面的应用都作了相当详细的介绍，并从辩证唯物主义的观点出发，结合我国的具体情况作了理论联系实际的论述。同时还引用邻近学科（如电子学与电讯学、信息论等）的新成就作了具体的说明与运用。这些都是此书难能可贵的特色。

此书选材适当，论述条理分明，文笔流利晓畅，可读性很高，不仅可作为院校特别是军事院校的教科书，而且将会受到心理学专业工作者与业余爱好者的欢迎。

最后，对解放军出版社能够出版发行此书表示热烈的祝贺！

一九八八年十二月于上海

序 言

华东师范大学心理系主任、教授 杨治良

我作为杜汝波同志的指导老师，最近喜闻他与温金权、周敏同志共同完成了这本《心理战概论》书稿。但当解放军出版社决定出版这本书之际，杜汝波同志把书稿送给我审阅并希望作序时，我却感到有些为难了。我对心理战并没有做过专门研究，但看后却非常受启发，下面谈的仅是我看了这本书后的一些体会。

使人不战而屈，这是战场上的最高目标。然而达成这一目标的奥秘在哪里？怎样才能有效地对敌人施加心理影响呢？虽然，这毫无疑问地需要运用攻心术来完成此项重任。攻心术即我们所说的心理战，它的独到之功，就在于它能够使敌人不战而屈。正因为心理战有着这种独特的功能，所以世界各国对它都非常重视。许多国家都建立了专门的、比较完善的心理战组织机构，并把它纳入国策，不仅使其为军事斗争服务，而且作为国际政治斗争的重要手段，被广泛应用于政治、经济、外交、情报、文化、生活等各个领域。目前世界各国对它的重视程度已经超过了以往任何时期。

对人的心理施加影响，试图说服别人，看起来似乎很寻常。然而，要真正说服别人，特别是说服一个有主见、

能独立思考的人物，或是说服由这样的人为首脑的目标集团，就绝不是件轻而易举的事。心理战的主要目的，即在于使对方放弃自己的见解，改变原来的态度和立场，使其按着你的意愿做出决策，并付诸行动。无数成功的事例表明，若要突破对方的心理防线，成功地说服对方，就不能不运用心理战武器。

从军事方面来看，现代科学技术的发展，出现了导弹、中子弹、军用卫星、航天飞机、激光武器、智能武器等现代技术装备，使战争在许多情况下取代了短兵相接、两军对垒的局面。但是应看到，现代科学技术在军事上的应用，所改变的只是战争的规模和形式，战争性质总有正义与非正义之分。我们的作战对象既然是侵略军，其不义之师的反动本质就不会改变，而这正是我正义之师对其开展心理战进行攻心和政治瓦解的基本依据。历史经验证明，任何反动军队都不是铁板一块，都是可以分化瓦解的。在反侵略的战争中，只要我们注意采取与现代条件相适应的斗争形式和手段，通过多种渠道对敌方施加心理影响，破坏其心理平衡，就一定能使敌人军心动摇、组织涣散、指挥瘫痪，就一定能以较小的代价夺取更大的胜利。

科学的军事心理学的雏型，出现在第一次世界大战之后，当今军事心理学已逐步成为一门独立的应用学科，并列于国外军事院校和一些地方院校的必修课程中。温金权、杜汝波和周敏同志编著的《心理战概论》一书，就是在研究了大量古今中外的历史材料和对当今世界局势深刻分析的基础上写成的。书中对心理战的地位作用、理论基础、体系结构、实施原则、方法以及反心理战措施等方面进行了系统的阐述。并用发展的眼光，在对心理战今后的

发展趋势作出客观预测的基础上，提出了未来实施心理战应注意的问题。全书深入浅出、通俗易懂、观点鲜明、富有创见性，结构合理、体系完整，是一本理论性和实用性都比较强的理论专著。多年来，我国对这个学科的研究很少，只是近年来才重新开始引起重视。温金权、杜汝波、周敏同志首先在这方面迈出了可喜的一步，起到了一个开路先锋的作用。作者在书中所提出的原则和方法等等无论是对国家大战略，还是对部队，乃至团体、个人都有较好的参考价值。自己作为一个心理学工作者，为他们这种勇于探索的精神而感到高兴。相信在此基础上，以后会有更多的这方面的专著出现。

一九八八年十二月于上海

前 言

人类斗争，有两种方式：一为斗力，二为斗智。斗力是以武力战为中心，在于武力征服；斗智是以心理战为中心，在于以智取胜。

人类自有史以来，就有了心理战的历史。最初，在控制敌对的部落和战胜外来的侵略时，无论事前事后，均不能不依重智力，以期“料敌于机先”或“远虑消祸于永久”。后来，战争中出现的“运用之妙，存乎一心”，“运筹帷幄之中，决胜千里之外”，“心战为上，兵战为下”，“不战而屈人之兵”等等都反映了心理战略的确立和心理战术的巧妙运用。古往今来，任何战争无不与心理战相关。通观历史，高明的政治家、军事家无不重视心理战，并把心理战作为制胜敌人的锦囊妙计。

随着战争活动的发展，人们对心理战的重视程度也日益加深。许多国家在第一次世界大战间期就成立了专门的心理战机构，把心理战作为总体作战的一个重要环节。第二次世界大战开始后，敌对集团各国的心理战机构都有了较大的发展，使心理战成为现代战争中重要的作战方式。目前有很多国家除建立充实的心理战组织机构外，还建立了专门的心理战部队或培训从事这项工作人员的学校，并将心理战纳入国策，不仅为军事斗争服务，而且还作为总体战略的一部分，为国际政治斗争和经济斗争服务。

我军从初创时期起，就把动摇敌人军心，破坏敌军战斗力作为对敌斗争的一个组成部分和重要形式，并且把瓦解敌军作为我军政治工作的基本原则之一。毛泽东、周恩来等老一辈无产阶级革命家亲自指导这项工作，亲手写过许多揭露和打击敌人的新闻稿和劝降书，并组织向敌军和敌占区人民进行了广泛深入的宣传。这些活动，在历次革命战争中都取得了巨大的成功，对于动摇敌人军心士气，削弱敌军战斗力起了重大的作用。

未来战争中，心理战必将以前所未有的面目出现在战场上，而且将比以往任何时候都具有更大的威慑力。能否有效地对敌人施加心理影响，并对抗敌人施加的心理影响，将直接关系到能否争取主动地位和战争的胜败。因此，加强对心理战的研究，建立系统完备的心理战理论，是一项非常急迫而且意义十分深远的工作。

近年来，国外出版了一些心理战著述，有的着重于对国际冷战关系的分析，有的侧重于战区或战场工作经验的总结，有的偏重于对特有名词的解释，有的只简单的论述一些应用问题。真正能放眼全局，并为心理战在学术上开辟出它的一条前途者，则不多见。我们也知道，心理战是一门多学科、多门类、多层次的综合学问，它不仅包括心理学、社会学、政治学、军事学以及其他学科，而且还涉及艺术及有关的自然科学学科，但它又相对独立，自成体系，有着自己独特的规律、特点和原则方法。因此，研究心理战，不是一件容易的事。尽管如此，我们还是鼓足勇气，大胆地向这一神秘领域迈出了探索性的一步。编写中，我们本着“三个面向”的方针，一是注意吸收古今中外的心理战理论，着眼于总结我党我军实施心理战的基本经

验，力求具有我国的特色和较强的时代性；二是注意心理战的基本范畴、基本理论、基本知识和特点的阐述，力求内容系统完整，具有较强的理论性；三是注意理论和实践相结合，突出心理战的实际运用，力求论据充分、方法具体实用，具有较大的使用价值。

由于我们的水平和资料有限，再加上这门学问有许多理论和实际问题尚待研究探讨，书中肯定会有许多不足之处，我们热忱地希望广大读者提出批评意见，并给予指导和帮助，以便进一步充实和提高。

目 录

序言	曹性初 (1)
序言	杨治良 (3)
前言	(7)
第一章 绪论	(1)
第一节 心理战的起源与涵义	(1)
第二节 心理战的目的和任务	(6)
第三节 心理战的地位与作用	(10)
第四节 心理战的特点及分类	(23)
第二章 心理战的理论基础	(28)
第一节 心理战的阶级基础	(28)
第二节 心理战的谋略基础	(36)
第三节 心理战的神经心理学基础	(44)
第四节 心理战的社会心理基础	(53)
第三章 心理战的原则和方法	(61)
第一节 心理战的基本原则	(61)
第二节 心理战的一般方法	(74)
第四章 中国古代兵法中的心理战理论	(82)
第一节 《孙子兵法》中的心理战理论	(82)
第二节 《孙臧兵法》中的心理战理论	(89)
第三节 《三十六计》中的心理战思想	(95)
第五章 我党我军心理战的理论与实践	(103)

第一节	我党我军的心理战理论	(103)
第二节	我党我军的心理战实践	(131)
第六章	外军心理战的理论特点与发展趋向	(166)
第一节	美军心理战的理论特点	(166)
第二节	苏军心理战的理论特点	(170)
第三节	外军心理战的发展趋向	(176)
第七章	战略心理战	(183)
第一节	战略心理战概述	(183)
第二节	战略心理战的基本模式	(186)
第三节	战略心理战的设计和运用	(199)
第八章	战术心理战	(213)
第一节	战术心理战概述	(213)
第二节	战术心理战的基本样式	(221)
第三节	战术心理战在战区的实施	(234)
第四节	战术心理战在敌后的运用	(243)
第九章	宣传心理战	(249)
第一节	宣传心理战的作用、特征和任务	(249)
第二节	宣传心理战的手段	(256)
第三节	宣传心理战成功的条件和心理依据	(264)
第十章	威慑心理战	(279)
第一节	威慑心理战的概念	(280)
第二节	威慑心理战的基本要素	(282)
第三节	威慑心理战的实施方法和手段	(287)
第十一章	诡诈心理战	(291)

第一节	诡诈心理战效应的基本过程	(291)
第二节	诡诈心理战的手段和方法	(297)
第十二章	电子心理战	(314)
第一节	电子信息媒介与人的心理	(314)
第二节	电子心理战理论	(321)
第三节	无线电传播工具在电子心理战 中的重要作用	(326)
第四节	电子心理战的发展趋向	(331)
第十三章	心理战的识别、防御和反击	(336)
第一节	识别敌人心理战的途径和方法	(336)
第二节	心理战的积极防御	(344)
第三节	心理战的适时反击	(350)
第十四章	心理战的当前状况与未来发展	(358)
第一节	心理战的当前状况	(358)
第二节	心理战的发展趋势	(361)
第三节	未来战争中实施心理战应注意 的问题	(367)
后 记	(376)
参考文献	(378)

第一章 绪 论

心理战，我国古代称之为攻心术。它是敌对双方为赢得胜利而进行的心理搏斗，旨在动摇敌方统治集团的决心，瓦解敌方的民心士气，达到“不战而屈人之兵”，或以小的代价换取大的胜利的目的。心理战作为对敌斗争的一种形式，人们并不陌生。但心理战的理论基础是什么？其效应实现的一般心理过程是怎样的？它的内容、手段、原则和方法及其成功的规律有哪些？对敌人实施的心理战如何识别和应变？怎样才能做到智高一筹、制胜敌人？等等，许多人并不了然。本书将就这些问题分别加以论述。

第一节 心理战的起源与涵义

心理战 (psychological warfare) 一词，最早见于美国学者拉斯威尔、卡塞和史密斯三人于1935年合作撰写的《宣传与心理动员》一书。从它出现的时间来看，心理战本是一个新名词，是一门新兴的学问。然而，这门学问同心理学一样，有久远的历史渊源。

一、心理战的起源

追溯这门学问的起源，需从人类历史说起。因为心理战实际上自有人类以来就已经发生了。历史证明，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。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，让部落疯狂地奔向敌人，并拚命厮杀。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；汉文帝赐书赵陀；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（由埃拉多斯即西腊迁去的希腊人）反对自己的同民族人，就在伊奥尼亚人必经之路的大石头上刻