

军事欺骗

马金生 著

军事科学出版社

UNSHIQIPIAN

军事欺骗

马海星 著

军事科学出版社

UNSHIQUPLAN

E8
218

001359960

類別:	E
分類號:	E83
登記號:	1638

军事欺骗

马金生 著

军事科学出版社

贵阳学院图书馆



GYXY1359960

京新登字 122 号

军 事 欺 骗

马金生 著

军事科学出版社出版发行

济南陆军学校印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 10 印张 250 千字

1992 年 7 月第一版 1992 年 7 月第一次印刷

印数:1—10000 册

ISBN 7—80021—474—5/E • 380

定价:5.50 元

前言

兵不厌诈，古今皆然。在亘贯古今的战争编年史上，军事欺骗的历史和战争的历史一样久远。从使用石制兵器的原始部落间的征服，到目前的高技术战争；从最简单的单个士兵的格斗，到席卷全球的世界大战，处处可以寻觅到军事欺骗的踪影。打开卷帙浩繁的人类战争画卷，几乎所有战争奇观的产生，都包含着军事欺骗的出色表演。可以毫不夸张地说，没有军事欺骗，就不会有跌宕起伏、气象万千的战争场面，也不会有真正的战争艺术。如果把军事欺骗从战争中抽走，人类战争的历史画卷将因此而黯然失色；引人入胜的战争文学将因此而呆板乏味；叱咤风云的军事统帅将因此而失却其神秘和魅力；充满诡诈的战场厮杀将因此而退化为田径场上的竞赛：一切按规定的程序和规则进行，技高一筹者理所当然地捧走胜利的桂冠，稍逊一筹者不无遗憾地屈居其后……

我国是一个战争历史悠久的大国，具有丰富的军事欺骗实践，创造过无数令世界为之瞠目、为之惊叹的军事欺骗杰作。然而，我们对军事欺骗理论的研究却逊色得多。这不能不说是一个很大的缺憾。怨天尤人是没有用

的,重要的是付诸实践。本书就是作者为此所作的初步尝试。但愿这本小册子能对我军军事欺骗理论和实践的发展有所补益。

本书在写作过程中,参阅了大量专著和报刊资料,间接或直接地引用了一些精彩的句、段,吸收了其中不少精华。恕不一一注明出处。在此,谨向作者、译者、编者致以衷心的感谢!

作者

1991年12月12日

目 录

第一章 军事欺骗概述	(1)
一、军事欺骗运用的特殊领域	(2)
二、军事欺骗的构成要素	(3)
三、军事欺骗的三种形式	(5)
四、军事欺骗的四个层次	(11)
五、军事欺骗的历史渊源	(19)
六、军事欺骗与军事谋略的关系	(31)
第二章 军事欺骗在战争中的作用	(35)
一、出敌不意与军事欺骗	(36)
二、以弱胜强与军事欺骗	(38)
三、作战效益与军事欺骗	(40)
四、以聚克散与军事欺骗	(42)
五、战场造势与军事欺骗	(44)
六、摆脱被动与军事欺骗	(46)
第三章 军事欺骗特点与规律探析	(49)
一、欺骗企图的互斥性	(49)
二、欺骗方法的多样性	(51)
三、欺骗手段的诡诈性	(53)
四、欺骗策略的随机性	(56)
五、欺骗组织的周密性	(58)
六、欺骗作用的时效性	(61)
七、情报系统的两重性	(63)
八、对技术手段的依赖性	(64)

第四章 军事欺骗的基本指导原则	(68)
一、周密准备原则	(68)
二、合理可信原则	(70)
三、顺应心理原则	(75)
四、力求新奇原则	(78)
五、多条渠道原则	(80)
六、严格保密原则	(83)
七、随机应变原则	(86)
八、精心协调原则	(88)
九、力争主动原则	(91)
十、连续实施原则	(92)
第五章 军事欺骗的组织与实施	(95)
一、定下欺骗决心	(95)
二、制订欺骗计划	(100)
三、下达欺骗指示	(106)
四、欺骗行动的准备	(108)
五、欺骗实施中的组织指挥	(112)
第六章 军事欺骗方法(上)——隐形法	(113)
一、军事目标的暴露征候	(113)
二、现代侦察技术与隐形对策	(116)
三、隐形伪装的主要方法	(123)
四、军事目标的隐形伪装	(136)
第七章 军事欺骗方法(中)——示形法	(147)
一、基本示形类型	(148)
二、基本示形手段	(175)
三、进攻、防御和退却中的示形佯动	(196)
第八章 军事欺骗方法(下)——诈骗法	(202)
一、乔装冒充	(203)

二、虚拟情报	(218)
三、巧施离间	(229)
四、诈死诈降	(239)
第九章 军事欺骗中的心理学问题	(246)
一、军事欺骗的心理学依据	(246)
二、军事欺骗的心理效应过程	(260)
三、致敌错悟的心理学方法	(266)
第十章 军事欺骗的情报保障	(282)
一、情报在军事欺骗中的作用	(282)
二、军事欺骗的情报保障	(286)

第一章 军事欺骗概述

军事欺骗是军事斗争中经常使用的概念。然而,迄今为止,在各国的军事百科全书中尚无这一概念的确切定义。要揭示军事欺骗概念的内涵,需要首先弄清楚什么叫欺骗。

《辞海》对于欺骗一词的解释是:“欺骗即欺诈”。这显然是把“欺骗”与“欺诈”作为同一概念。在《现代汉语词典》中,欺骗释为“用虚假的言论或行动来掩盖事实真相,使人上当”;欺诈释为“用狡猾奸诈的手段骗人”。不难看出,欺诈的外延小于欺骗。美国海军研究生院的教授唐纳德·丹尼尔认为:“欺骗即审慎地掩饰事实真相,以取得某种竞争优势。”(《战略欺骗》第4页)在这个定义里,丹尼尔把欺骗局限于保密和隐蔽的范畴。而在接下来对欺骗所作的划分中,他把欺骗划分为由低到高三个层次:第一层是“掩蔽”;第二层是“制造谣言”;第三层是“制造假象”。把丹尼尔的定义和划分加以对比不难看出,前边的定义和随后的划分是不同一的:定义较窄,而划分较宽。实际上,无论在社会生活中,还是军事斗争中,欺骗都包括掩饰真相和制造假象两个方面。前者代表了欺骗的消极方面,后者代表了欺骗的积极方面。隐真与示假相辅相成,但侧重点不同,功能也不同。有些欺骗目的,仅靠消极地掩蔽是不能奏效的,只有积极地造假,才能达到目的。例如,如果旨在牵制或调动敌人,仅用掩蔽手段就不能达成目的,只有把示形、阳动、佯攻等法配合运用,才能牵得住、调得动。

在近年来出版的军事学术著作中,对军事欺骗有种种大同小异的解释。如:“欺骗即以假乱真,迷惑敌人”;“欺骗是制造假象、伪

装自己、迷惑敌人的一种手段”；军事欺骗就是“善于以某种方法迷惑敌人，使敌人对我方的军事企图和兵力部署作出不正确的判断，使敌人犯错误，以及利用这种迷惑取得胜利”；“欺骗，即摆出与本来意图相违背的行动，迷惑对方，以达到出其不意、攻其不备的目的”；“欺骗就是示假隐真、示形用佯、制造错觉、调动敌人”。美军FM90-2号野战条令认为：“从最广义上讲，欺骗就是诱使对方采取有利欺骗者达到目的的行动。通过外交或国际活动可以达成政治欺骗；通过武装部队的行动可以达成军事欺骗”。还有一些书把伪装与欺骗相提并论，甚至有的把伪装和欺骗等同于示形。笔者认为，所谓军事欺骗，就是在军事对抗中，以示假、隐真、诈骗等各种手段制造种种假象，蒙蔽、迷惑敌人，使敌难以作出情况判断，或诱使敌人作出错误的情况判断，进而定下错误的决心，采取于敌不利、于我有利的军事举措，从而达到以小的代价获取大的战果的目的。

为军事欺骗下一个文字定义并不重要，重要的是真正理解它的内涵和外延。下面，我们就来逐一研究这些问题。

一、军事欺骗运用的特殊领域

在人类社会所有对抗形式中，军事对抗是最尖锐的对抗形式。军事对抗的尖锐性是由对抗双方根本对立的利益、截然相反的目的和你死我活的斗争结局决定的。在军事对抗中，任何一方要达成自己的军事目的，都需要人为地制造出许多假象，以掩护实现真实意图。这就使示形、用佯、诡诈、诳骗之类的活动贯穿于军事对抗的全过程，使诡道逻辑成为军事对抗普遍适用的法则。特殊的斗争形式需要特殊的斗争方法和手段。军事欺骗就是军事对抗过程中一系列欺骗方法和手段的总称。军事对抗既是孕育军事欺骗的温床，又是军事欺骗施展身手的舞台。军事欺骗与政治领域的欺骗、经济

生活中的欺骗,以及人际交往中的欺骗有诸多不同,其方法不能移用。一个闯荡江湖的骗子,可以凭三寸不烂之舌骗取大量金钱,然而,把他投诸于战场之上,却没有用武之地。军事欺骗有它自身特有的方法体系和运行规律,只能运用于军事对抗中。

二、军事欺骗的构成要素

构成欺骗的要素主要是三个:欺骗者、欺骗对象、欺骗信息及其传递渠道。

欺骗者和欺骗对象是最基本的要素,由军事对抗中利益对立的双方构成,既可以是国家或国家集团,也可以是整个军队,或其中一支部队、分队甚至单个战斗人员。

值得注意的是,欺骗者与欺骗对象通常具有双重身份,往往既是欺骗者,又是对方的欺骗对象。从主观上讲,对抗中的一方只要在采取措施欺骗对方,他就是欺骗者。但这并不排除他会成为他的对手的欺骗对象,因为他的对手也在设法欺骗他。不过,从总体上说,在一定时间内,欺骗者与欺骗对象是相对固定的。当然,这不能排除,随着对抗的发展,双方的地位会发生变化。例如,在攻防对抗中,一方处于被动防守的地位,另一方处于主动进攻地位。防御者试图查明进攻者的进攻企图、兵力部署和主要攻击方向,而进攻者则试图在这些方面欺骗对方。这时,进攻者是欺骗者,防御者是欺骗对象。如果防御者发现进攻者显示的态势,是精心策划的欺骗,并且透过欺骗的帷幕洞察了进攻者的真实企图,那么他就有可能由欺骗对象转化为欺骗者。他可以装作没有发现进攻者是在欺骗,进而假装作出进攻者希望他所作的部署调整,而且做得惟妙惟肖,于是,进攻者就转化为防御者的欺骗对象。假若进攻者洞察了这一切,判断出防御者的部署调整其实是故作姿态,那么,他也可以故作不知,表面上仍按防御者所预测的方式实施进攻准备,实际上换

一种行动方案,这样,进攻者就在新一轮对抗中将防御者重新置于欺骗对象的地位。

要使欺骗成为现实,还需要有一种媒介把欺骗者与欺骗对象联系起来。这就是欺骗信息及其传递渠道。离开了欺骗信息及其传递渠道,欺骗者与欺骗对象处于彼此隔绝状态,即使有欺骗意图,欺骗也不能发生。

欺骗信息按其表现方式之不同,可以分为三类。第一类是现成的、直接的不需经过任何转换的信息。如无线电播发的假消息,散布于战区居民中的谣言等。第二类是载体信息。作战文件、航空照片、地形图、录音录相资料等包含的信息均为载体信息。对方获取这类载体以后,需经过视、听转换才可得到信息。第三类是战场行动所包含的信息。战场行动与信息之间,有一种相对稳定的联系。比如,加修工事意味着准备固守;部队集结开进预示着要进攻;无线电静默预示着部队有大的行动;火力准备意味着总攻击即将发起,等等。这种信息的特点是间接、含蓄,需借助于侦察、观察、分析、判断,才能得到。也正因为它是经过自己的分析判断得到的,所以,可信度较高,欺骗效果较好。在充满欺骗行为的战场上,任何人都更愿意相信自己的判断,而不愿接受别人提供的现成的判断结论。因此,欺骗者对欺骗对象的思维过程和结果,只能潜移默化地施加影响,而不能简单地强加于人。欲使欺骗对象作出某种错误的判断和推论,最可靠的办法是设计一系列的战场动作让他看。这很象演戏,服装、道具、灯光、音响、演员、对白、唱腔、情节设计,都是为了造成某种舞台效果,打动观众。不同的是,舞台直接面对观众,演员和观众相距很近,任何一个动作、一句台词都能刺激观众的视听器官,而欺骗者与欺骗对象相隔一定的距离,很难保证所有欺骗行为都能引起对方注意,并且被正确理解。此外,在剧场里,舞台是唯一的表演区,观众全神贯注,没有其他干扰。而在军事欺骗中,欺骗对象的视听器官是向四面八方开放的,它所接受的除了欺骗信

息以外,还有大量的真实信息,而且所接受的欺骗信息也往往是残缺不全的。欺骗信息与真实信息相互矛盾,必然发生冲突和斗争,欺骗效果取决于最后哪种信息占上风。

在构成欺骗的三要素中,欺骗信息及传递渠道是决定欺骗效果的关键因素。为了获得预期的欺骗效果,欺骗者必须设法使欺骗信息对于真实信息具有压倒的优势。一要增大欺骗信息的发送量。这样,即使有些信息没有被敌方接收或被忽略,仍然有足够的信息影响对方的判断。二要尽可能多地占据对方的信息接受渠道。来自多条渠道的同一信息会相互印证,增大可信度。三要提高欺骗信息的清晰度,减少对方对欺骗信息的曲解。四要采取各种隐蔽措施,削弱真实信息的传递数量。真实信息完全不被对方接受是难以做到的,只要它与欺骗信息相比,强度较弱,就不妨碍达成欺骗目的。

三、军事欺骗的三种形式

按照欺骗效果或目的的不同,可以把军事欺骗分为蒙蔽式欺骗、迷惑式欺骗、诱导式欺骗三种形式。三种形式的欺骗具有各不相同的特点。

(一)蒙蔽式欺骗

蒙蔽式欺骗的目的是把敌人蒙在鼓里,使其对己方企图和行动全然不知。其特点,一是把对方伸向目标区的全部或绝大部分信息传递渠道切断;二是采取严密的伪装和保密措施,把信息泄露减少到最低限度;三是这种欺骗不完全是被动、消极的,同样会使用进攻性欺骗手段。

蒙蔽式欺骗的典型例子是1968年苏联出兵捷克斯洛伐克前对北约实施的军事欺骗。

是年5月,为防止捷克发生政变或退出华沙条约,苏联决定在必要时对捷克进行军事干涉,并开始沿捷克边境集结兵力。6月,苏军和德、波、匈、保等国军队在捷克境内举行大规模军事演习。此后,各种名目的演习持续不断。部队全面演习了军队的集结、展开、快速机动、通信联络和后勤供应等问题,并熟悉了地形和道路。至8月中旬,在捷克及其邻国集结了几十万华约军队,完成了侵捷的一切作战部署。

8月20日深夜,一架满载苏军伞兵的运输机飞临布拉格国际机场上空,佯称机械发生故障,请求紧急降落。该机以诈骗手段降落后,几十名全副武装的伞兵跳出机舱,迅速夺取了机场。紧接着,30架运载主力部队的运输机源源而来。空降兵着陆后,搭乘随机运到的坦克、装甲车冲向布拉格市区,迅速控制了布拉格的所有交通要道,包围了中央大厦、总统府、国防部、外交部,占领了广播电台、邮电局和其他新闻机构。与此同时,苏军空降兵在布拉迪斯拉发、布尔诺、布杰约维策等地空降,控制了这些地区的战略要地。在空中突然袭击的同时,苏军出动数十个坦克师和摩托化步兵师,从四面同时越过边境,向捷克斯洛伐克腹地长驱直入,迅速占领了捷首都布拉格,以及其他重要城市,封锁了捷克斯洛伐克与西德和奥地利的边境,切断了捷克与斯洛伐克两地区的联系,只用6个小时,就占领了整个捷克斯洛伐克,令西方世界瞠目结舌。

从1968年初春开始,西方就十分关注捷克的形势。对于以苏联为首的华约部队频繁举行演习的用心,也能猜出几分。然而,当大规模的突然袭击变为现实的时候,他们竟然全然不知,完全蒙在鼓里。后来才知道,事发前几小时,苏军在空中撒布了大量悬浮离子云,在布拉格地区广阔的空域形成了电离区,使北约防空雷达网的所有警戒雷达的荧光屏上呈现出一片白雾,从而掩护了对捷克的突然袭击。

(二)迷惑式欺骗

迷惑式欺骗的特点是增大情况的模糊度,使欺骗对象对互相矛盾的情报难辨真假,对多种可能性难分主次,导致行动犹豫不决,贻误战机,或被迫分散自己的力量,去对付所有可能发生的情况。这样,就等于在战场的各个部位都削弱了敌人的力量,使敌人处处应付,处处兵力不足,捉襟见肘,我则得以集中兵力,予以各个击破。

为了达到迷惑敌人的目的,欺骗者需要连续不断地抛出一系列真假混杂的信息和大量无关紧要的信息,“填充”敌人的情报接收处理系统(最好使之处于饱和状态)。对这些信息的接收、鉴别、分析和整理,会耗用敌人大量的时间和精力,使敌人在相当长的时间内,不清楚哪些是真情况,哪些是假情况;既不敢排除某种可能性,又不能确信某种可能性,只好被动防范,穷于应付。

第二次世界大战期间,英美盟军为了把希特勒的军队牵制在各个战场,从而保证诺曼底登陆的成功,精心筹划了代号为“坚韧”的欺骗计划。这是一次典型的迷惑式欺骗。“坚韧”计划的着眼点是把近90个德国师和空军、海军及军需供应牵制在远离诺曼底的地区。为此,在总计划之下,制定了一系列子计划。代号为“北方坚韧”的计划,主要针对挪威和斯堪的纳维亚半岛上的其他国家,目的是牵制希特勒部署在丹麦、挪威和芬兰的27个师。该计划使用特别手段,虚构了一个拥有35万部队的英国第四集团军,并正在苏格兰集结。这支部队将和一支并不存在的苏联部队向挪威发动大规模的进攻。“南方坚韧”计划虚构了一个拥有50个师、100万人的集团军正在英格兰东南部集结,准备在加来海峡发起进攻法国的攻势。坚韧计划还有其他几个组成部分:代号为“铁甲军”的计划以威胁入侵比斯开湾沿岸为手段,把德军第一军牵制在波尔多;代号为“复仇”的计划旨在把德国的第19军拖在马塞地区;“齐普

林”计划的任务是向巴尔干半岛施加压力；“王冠”行动的目标在于通过常规军事行动把德国在意大利的部队牵制在那里。除此之外，还有几十个规模较小的行动计划，任务都是在诺曼底登陆前后分散德军的注意力。这些按计划实施的欺骗，使德国人感到，斯堪的纳维亚、法国西部和南部、意大利和地中海东部地区都在盟军进攻的直接威胁下，对盟军将在何时何地实施主要进攻无法作出判断，只好在各个地区按兵不动。直至盟军在诺曼底开始大规模登陆进攻，德军还不敢放弃在加来地区的防御。

（三）诱导式欺骗

诱导式欺骗旨在将对手诱入歧途，使其作出己方所希望的行动。因此，同迷惑式欺骗相反，它要提高欺骗信息的清晰度，使一种假情况具有非常的吸引力，从而诱使欺骗对象只相信一种可能，并按这种可能作出反应。诱导式欺骗的实质，是通过精心制造的有说服力的信息，控制欺骗对象的思维过程，强化其思维的倾向性，使其作出自认为很有把握然而却是错误的判断和计划，并集中力量付诸行动。声东击西，瞒天过海，暗渡陈仓，顺祥敌意，都属于诱导式欺骗。这种欺骗，组织起来比较复杂，难度也更大，但它可以使欺骗者得到极大的好处。因此，人们把它作为军事欺骗的高级形式，只要有可能就采取这种欺骗形式，以求达到将敌诱入歧途的欺骗效果。在1991年发生的海湾战争中，以美国为首的多国部队在地面作战阶段就采用了诱导式欺骗方法。

战前，伊拉克与多国部队的力量对比是：战斗部队兵员数量3:2；支援作战的兵力2:1；坦克1.3:1。按照常规，对坚固防御之敌发动进攻，至少需要有3倍以上的兵力优势，而多国部队不可能拥有这样的优势。于是，多国部队决定通过军事欺骗弥补兵力不足并形成优势。主要措施是：

（1）故意抛出多个地面作战的假方案，并通过新闻媒介着力渲