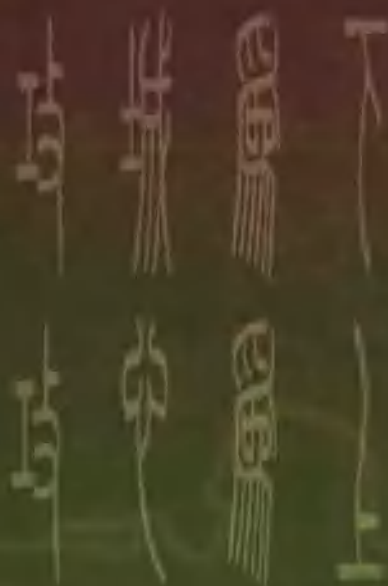


# 心理战教育演练指南

罗忠 潘少军 主编



长征出版社



# 心理战教育演练指南

主 编 罗 忠 潘少军  
副主编 端 健 齐长勇

长征出版社

责任编辑:俊彦 长水

封面设计:潘少军

选题策划:欧国政

---

图书在版编目(CIP)数据

心理战教育演练指南/罗忠等编著.—北京:长征出版社,2003

ISBN 7-80015-955-8

I.心… II.罗… 潘… III.心理战—研究

IV.E0-051

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第116847号

---

长征出版社出版发行

(北京阜外大街34号 邮编:100832)

电话:68586781

北京奥隆印刷厂印刷 新华书店经销

2003年12月第1版 2003年12月北京第1次印刷

开本:850×1168毫米 1/32 9.375印张 插页

200千字 印数:1—3000册

定价:20.00元

---

ISBN7-80015-955-8/E·89

(本书如有印装错误,我社负责调换)

## 编写说明

《中国石化集团公司物资采购管理办法》(中国石化集团物资采购管理办法) 中国石化集团物资采购管理办法

---

## 目 录

### 第一章 心理战何以使人屈服

- 第一节 心理战的过去、现状与发展 ..... (1)  
第二节 心理战使人屈服的过程解析 ..... (24)

### 第二章 高技术局部战争的心理战运行机制

- 第一节 心理战组织的过程 ..... (34)  
第二节 心理战实施的基本思路 ..... (49)  
第三节 各类心理战战法及作用 ..... (60)

### 第三章 心理战教育的内容与途径

- 第一节 当前部队开展心理战教育的基本实践 ..... (69)  
第二节 心理战教育的内容 ..... (76)  
第三节 心理战教育的组织实施及考核 ..... (77)

### 第四章 心理战教育参考提纲

- 第一课 揭开高技术战争中心理战的神秘面纱 ..... (80)  
第二课 从精神上瓦解敌军是我军的优良传统 ..... (92)

第三课	正确认识心理战与武力战的关系·····	(101)
第四课	培养良好的心理素质, 作好未来战争准备·····	(106)
第五课	认清敌军心战特点, 彻底粉碎敌心战图谋·····	(113)
第六课	正确认识现代战争,在“脱敏”训练中 消除“恐高”心理·····	(118)
第七课	未来作战对我军人心理影响及其调适·····	(127)
第八课	用心理战破坏敌人的心理平衡·····	(134)

## 第五章 心理训练的内容与方法

第一节	军人心理训练的任务和内容·····	(138)
第二节	军人心理训练的方法·····	(144)
第三节	针对未来战争开展心理训练的思考·····	(155)

## 第六章 心理训练课目设计

课目一	情绪控制训练·····	(165)
课目二	胆量训练·····	(168)
课目三	放松训练·····	(171)
课目四	镇静训练·····	(174)
课目五	适应训练·····	(176)
课目六	自信心训练·····	(178)
课目七	意志训练·····	(181)

课目八 记忆训练	(184)
课目九 集体心理训练	(187)
课目十 野外生存训练	(190)

## 第七章 心理战演练的基本内容与程序

第一节 心理战演练的内容	(194)
第二节 心理战演练的程序	(200)

## 第八章 心理战演练课题

课题一 宣传心理战演练	(216)
课题二 威慑心理战演练	(223)
课题三 网上攻防演练	(228)
课题四 渡海登岛作战心理攻防演练	(232)

## 第九章 未来作战心理战 50 问

1、敌对我策反,官兵思想波动怎么办?	(240)
2、敌提出议和时官兵思想松懈怎么办?	(241)
3、官兵出现恐战、怯战怎么办?	(242)
4、官兵打赢信心不足怎么办?	(243)
5、我强敌弱官兵盲目乐观怎么办?	(244)
6、缺乏作战经验的官兵过度紧张怎么办?	(245)
7、个别官兵贪生怕死怎么办?	(247)

- 8、打胜仗后官兵骄傲自满怎么办? ..... (248)
- 9、战斗失利官兵失去信心怎么办? ..... (249)
- 10、官兵情绪激昂,求胜心切怎么办? ..... (250)
- 11、官兵心理素质差,处置情况呆板、  
精神失调怎么办? ..... (251)
- 12、我决策失误,官兵出现恐惧心理怎么办? ..... (252)
- 13、战区民众对我敌视,官兵士气低落怎么办? ..... (253)
- 14、我进展缓慢,官兵出现急躁、  
烦闷情绪怎么办? ..... (254)
- 15、敌对我进行电子干扰袭击,官兵出现  
惊慌失措怎么办? ..... (255)
- 16、敌实施大功率信息覆盖,我不能正常工作产生  
“己不如人”心理怎么办? ..... (256)
- 17、进入敌战区,官兵抱怨当地群众  
不合作怎么办? ..... (257)
- 18、心战分队遭敌打击,出现动摇退缩的  
心理怎么办? ..... (258)
- 19、敌俘虏思想顽固,不积极配合,  
官兵出现暴躁心理怎么办? ..... (259)
- 20、敌袭击分队偷袭我给养供应线,  
官兵出现担心心理怎么办? ..... (260)
- 21、敌负隅顽抗,官兵急躁冲动怎么办? ..... (260)
- 22、指挥不当,久战不胜,官兵急躁冲动怎么办? ... (261)

- 23、在打击敌堡时,我军现有装备打击敌目标效果不佳,  
官兵出现畏难心理怎么办? ..... (262)
- 24、敌对我实施生化袭击,官兵出现  
惊慌、害怕怎么办? ..... (263)
- 25、敌人对我阵地投放毒剂,  
官兵心情紧张不安怎么办? ..... (264)
- 26、我现有的武器装备对敌人先进的武器无能为力,  
官兵斗志衰退怎么办? ..... (265)
- 27、遇敌新式武器不知如何处置,出现痴呆、  
丧失判断能力怎么办? ..... (266)
- 28、看到战友被俘后,  
官兵出现恐惧心理怎么办? ..... (267)
- 29、战斗中失去指挥,  
官兵出现焦躁心理怎么办? ..... (268)
- 30、战斗中协同不上,  
官兵出现相互抱怨心理怎么办? ..... (268)
- 31、战斗中通信联络中断,  
得不到上级指示怎么办? ..... (269)
- 32、遇有特殊天气严重影响我军行动,  
出现士气低落现象怎么办? ..... (270)
- 33、官兵不适应当地气候,水土不服,出现  
萎靡不振怎么办? ..... (271)
- 34、遇到复杂地形严重影响我军行动,  
官兵出现焦急不安心理怎么办? ..... (272)

- 35、长时间作战身心疲惫，  
    心理负荷过重怎么办？ ..... (272)
- 36、战斗中官兵之间发生矛盾怎么办？ ..... (273)
- 37、战斗异常激烈残酷，求生心切怎么办？ ..... (274)
- 38、受敌欺骗，我军被围或敌反冲击，我军被穿插分割，  
    腹背受敌，出现恐惧心理怎么办？ ..... (275)
- 39、敌人突然撤出战壕、坑道，在不理解敌人企图的情况下，出现停止行动怎么办？ ..... (276)
- 40、遭敌炮火拦阻，损失较重怎么办？ ..... (277)
- 41、暴露了行动企图，官兵心理紧张  
    出现心慌害怕的心理怎么办？ ..... (278)
- 42、冲击队形被冲散，单独作战时官兵心理压力  
    怎么办？ ..... (279)
- 43、由于地形生疏和对风俗习惯不熟，产生烦躁  
    和急于结束战斗心理怎么办？ ..... (280)
- 44、突入敌阵地后，遭到敌强火力抵抗，  
    损失较重出现恐慌怎么办？ ..... (281)
- 45、遭敌复活火力突然袭击，出现慌乱怎么办？ ..... (281)
- 46、我军突然与敌遭遇，官兵出现慌乱失措  
    的心理怎么办？ ..... (282)
- 47、进入坑道与敌白刃格斗，出现高度紧张  
    的心理怎么办？ ..... (282)
- 48、受伤后得不到及时救护，官兵产生抱怨心理  
    怎么办？ ..... (283)

## 目 录

---

- 49、战友倒下了,官兵出现了无比愤怒、  
    复仇的心理怎么办? ..... (284)
- 50、后撤时,受伤的战友救不出来,  
    出现冲动心理怎么办? ..... (285)

## 第一章 心理战何以使人屈服

“攻心为上”，“不战而屈人之兵”是著名军事家孙武在其《孙子兵法》中提出的至理名言，是《孙子兵法》的精髓。这一重要思想在现代战争中的直接体现就是心理战。心理战的地位作用凸显，是近期世界上发生的几场局部战争一个重要特点。这就启示我们在未来的军事斗争中，必须祭起心理战这把“杀手锏”。要研究心理战，运用心理战，必须对心理战的基本发展与原理有一个清楚的把握。

### 第一节 心理战的过去、现状与发展

心战与兵战，是战争的伴侣，随着战争的发展而发展。了解心理战的历史，可以使我们从历史发展的轨迹中，更准确地把握心理战的规律和实质，从中吸取更多有益的启示，以便更好地谋划现在和未来的心理战。

#### 一、过去：从不自觉到自觉的战争实践

心理战一词首见于英国军事家富勒于 1920 年出版的著作中。1935 年，美国学者拉斯威尔、卡塞、史密斯 3 人合著了《宣传心理动员》一书，使心理战成为一门独立的科学。可见，尽管心理战作为一种战争和社会实践活动有着悠久的历史，但心理战作为一门新兴学科，则是 20 世纪形成与发展起来的，经历了从不自觉到自觉的一个过程。

在一战中的硝烟中惊醒。20 世纪初世界发生了以电

力为中心的技术革命,带来了诸如坦克、潜艇、毒气弹、无线电电报、雷达等一大批自动化、机械化武器装备竞相问世,并广泛运用于不断扩大的战场,带来了军队和战争的机械化时代,以至于当时的军政实权派对先进武器的迷信具有压倒的优势。他们认为,战争的胜负将主要由武器的杀伤力、机动性和它们的数量来决定。血液永远是胜利的代价,不流血便可获胜纯属“天方夜谭”。因而在战争中崇尚的是一种以物质和力的较量为主的进攻、格斗、大会战。他们对曾在已往战争中发挥过重要作用的心理战不屑一顾。甚至认为,在战争中使用散发煽动性传单等攻心宣传,是一种懦弱无能的表现,是一种卑鄙的伪君子行为。因此,在第一次世界大战前期,心理战一直备受冷遇。英国随军记者斯温登在一战开始两个月即发明了传单,并在西线战场用飞机向德军投放,但协约国军事首领对此不感兴趣,下令斯温登停止散发工作。1914年8月9日,法国也曾用飞机向洛林地区的德军投撒过传单,但1915年春,这种行动也被明令禁止。

随着战争的深入发展,人们开始发现这样一个事实:物质暴力并非无所不能,虽然新式武器的威力空前增强,但它并不能从根本上决定战争的胜负。从1914年底至1918年3月,位于法国西部和西北部的战线一直处于胶着状态,其它战线也是互有得失,谁也没能达到战争的目的。在付出了巨大的物质损失和血的代价之后,人们才意识到心理战的重要作用。一位德军将领说:“我们为了破坏对方士兵手里的枪支耗费了很多贵重的军火,如果想出一种办法,使那

些在枪支上扣板机的手指头都变瘫痪,岂不是很便宜?”显然,这种办法就是心理战。参战各国军政集团先后都认识到,应该重视宣传战,充分利用宣传对敌国士兵和民众施加心理影响。1918年2月,协约国军事总部解除了禁止用飞机撒传单和小册子的禁令,英国随即成立了对敌宣传本部“克尔之家”,开始了有计划的宣传心理战。各参战国也纷纷仿效。心理战的运用,使德军士气大受挫伤,同时又增强了盟军必胜的信心。第一次大战的经验教训,使人们看到了心理战的巨大作用,有效地改变了人们对心理战的认识,心理战终于迈进了现代战争的殿堂。但当时的心理战,还停留在较初级的水平上。其主要是通过散发传单、扩音器喊话的形式向敌实施宣传、进行劝降和瓦解敌军士气等,还主要是在军事领域中运用的一种战术性手段。

在二战的角逐中发展。一战在攻心宣传方面的经验、教训是令人难以忘记的,再加之新式武器的产生和使用所能起到的巨大心理威慑力,以及国际性的经济、政治、外交等各种因素亦成为牵制战争胜负的重要变量,使得心理战在二战一开始就倍受重视和青睐。在这次充满硝烟和战火的角逐中,另一种心理的攻防也在快速发展着。

英国著名军事理论家富勒认为,由于可作为心理战媒介的无线电广播和电报的发明,已经使宣传具有了世界范围的威力,人们已经可以把语言变成战争的武器,因为它具有光的速度和全球的半径,能使整个民族发狂。因此,各国军政领导集团开始重视心理战的研究和运用。二战期间,英国首相丘吉尔、法国戴高乐将军,不但重视对心理战的领

导,而且亲自参与对敌心理战的实施。美国军政要人对心理战更为重视。1941年太平洋战争爆发,美军心理战机构迅速扩大,1942年11月,艾森豪威尔将军亲自下令,在北非成立了由盟军司令部直接指挥的心理战分部,并于1944年将其扩展为盟军远征军最高司令部心理战师。法西斯德国的头子希特勒同样十分重视心理战,他认为:“有一广义的战略,它使用的是心理上的武器,……如果我们可以用比军事手段更好和更廉价的办法来达到瓦解敌人的目的,那么我们为什么一定要用军事手段呢?我们的战略就是要从敌人内部去消灭敌人,控制他们,通过他们自己去征服他们。”人们不能否认,法西斯德国的宣传心理战和具有巨大心理威慑作用的闪击战,曾在战争初期发挥了巨大的效应。心理战的发展当然不仅仅是少数领导人的作用,但领导者的重视,无疑有力推动了心理战的发展:各国开始重视心理战的研究,纷纷引进和培养人才,建立研究机构,进行心理测量和试验,发展军事心理学特别是心理战的理论,为心理战的发展提供了前提。在这一时期,心理战的理论得到了前所未有的丰富和发展,出现了一批理论研究成果。其重要著作如:美国莫克拉森的《打了胜仗的文字》、拉斯韦尔的《世界大战中的宣传技巧》、拉斯韦尔、卡塞和史密斯的《宣传与心理动员》、英国罗查森的《将爆发的世界大战中的宣传问题》、史图尔特的《克留宫的秘密》、法国思特茨的《战时法国的野战报和战壕报》、德国施来林·鲁贝尔特的《宣传是政治武器》。舍涅曼的《对美国民众影响的艺术》、阿达莫夫斯基的《宣传与民族实力》等的心理战理论,虽然主要侧重

于宣传心理战方面,但它们基本上奠定了高技术条件下心理战的理论基础,使心理战摆脱了经验性和盲目性的束缚,开始走上了理论化和科学化的道路。

理论的准备直接使心理战,成为一种自觉的战争实践活动。其主要表现为,一是宣传心理战得到了空前的发展。各国为了开展攻心宣传活动,都建立了庞大的宣传机构,装备了各种先进的宣传工具,运用了一切可以运用的宣传手段,开展了大规模的攻心宣传活动。如,苏联在二次大战中,不但对本国人民广泛开展了爱国主义、革命英雄主义的宣传教育,而且以广播、传单等形式,对德国法西斯展开了强大的宣传攻势。例如,在《希特勒即将完蛋》这份传单中,以极其简练的语言写道:“士兵们,你们想知道反希特勒同盟的力量吗?让数字来说明吧!站在美国、苏联和英国3个强国方面的有:居民17亿2千5百万人,士兵5千万人,飞机11万架,火炮9万门,坦克8万5千辆,希特勒是不能战胜这支强大的、具有毁灭性的力量的,希特勒必将灭亡。”又如,在1941年12月圣诞节前夕,苏联向德国妇女印发了这样的传单,上面形象地画着俄国土地上的圣诞之夜。传单暗示:可能就在这里,在松树下躺着被雪覆盖着她们的丈夫的尸体。这种具有强大心理效应的传单,在摧毁德军士气方面,发挥了巨大的作用。二是其在作战行动中的自觉运用。在二战时期,心理战已不只是攻心宣传,它已渗透于各种战争活动的各个领域之中,成为作战行动不可或缺的重要组成部分。二战初期德国的闪击战,就是把心理攻击贯穿于军事打击之中的一种新型的进攻模式。在1941年5

月对法国的进攻中,德军采用了典型的心理恐吓战术。他们一改过去进攻战斗的模式,而是气势汹汹、无顾忌地乘车长驱直入,如入无人之境一样在法军各部队之间横冲直撞,对其进行分割、包围。面对这种超常的、非正规的行动,法军从心理上完全被震慑,慌乱、恐惧和失望情绪迅速蔓延,心理上的崩溃很快导致了军事上的失败。德军在对波兰、挪威、比利时等国的进攻中,都采用了这种具有巨大心理效应的闪击战,因而在二战初期取得了军事上的成功。

在冷战的较量中大显威力。二战结束至苏联解体,是心理战取得更大发展的时期。因为在这一时期心理战在人类历史上的运用,取得了重大的成功。颠覆社会主义国家,推翻共产党的领导,铲除马克思主义意识形态,恢复资本主义一统世界,这是以美国为首的西方垄断资产阶级一贯的战略目标。为实现这一战略目标,他们曾经运用过武装干涉、颠覆暗杀、经济封锁、政治遏制等各种手段,但都不能奏效。于是,他们想到了心理战。1947年7月,美国的智囊人物乔治·凯南在《外交》季刊上发表了《苏联的行为根源》一文,它标志着“和平演变”心理战战略的正式出笼。几十年来,美、英、法、德、日等国的头面人物和要员大臣,无不积极参与制定和推行这条心理战的总体战略。他们发展和形成了拥有世界上最先进武器的强大军事力量,对社会主义国家进行暴力心理威慑;利用经济贸易对社会主义国家诱压兼施;利用现代化的大众传播工具,对社会主义国家打“没有硝烟的思想战争”;利用人员交往进行思想文化渗透、培植社会主义的政治异己力量;利用宗教势力削弱和对抗马