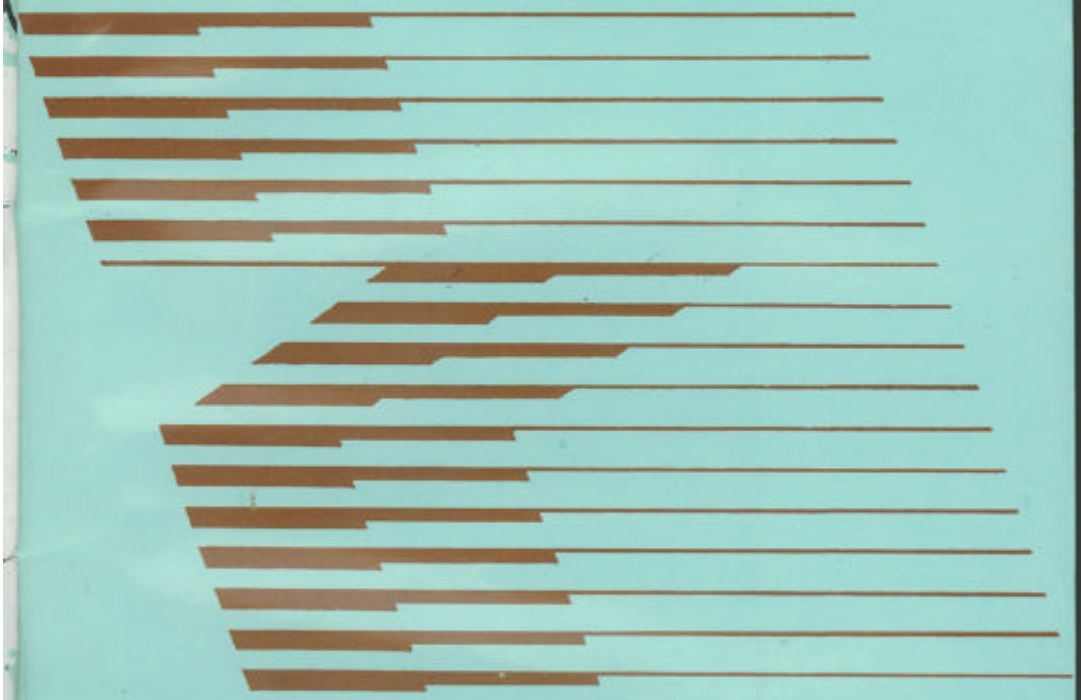
# 军事欺骗

马金生　著



军事科学出版社

JUNSHIQIPIAN

需要全本请访问 www.ertongbook.com

# 军事欺骗

# 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。可以毫不夸张他说，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尬力；充满诡诈的战场撕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、编者致以衷心的谢意！

作　者

1991 年 12 月 12 日

# 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、诅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

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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消弱了敌人的力量，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染。如美、英、法几家有影响的报刊以及 CNN 有线新闻广播电视网都曾接二连三地报道了对伊发动地面进攻的各种作战方案。既有五角大楼制定的所谓“ 夜间骆驼行动 ”方案，又有海湾美军中央总部拟定的“ 四面出击 ”的应急方案，还有美军人士透露的对伊作战构想。这些信息从公开的渠道不断传到伊拉克最高指挥部，使他门在情报保障不灵的情况下，无法对美军的真实意图作出准确的判断。

（2）组织海上佯动，把伊军注意力吸引到科威特沿海。美海军陆战队在海湾地区集结了 75%的兵力，约 8.5 万人，并得到在波斯湾的 3 个航母编队和两个战列舰大队的支援。战前，美海军和海军陆战队在海上连续组织了 5 次以夺取科威特为背景的两栖登陆作战演习，在科沿海摆出登陆的架势。开战后第 7 天，美海空军加强了海上攻势，连连击沉伊海军舰艇，并开始清理水道，扫除水雷障碍。1 月 24 日，美海军陆战队又攻占了离科威特南部海岸约 40 公里的古拉赫岛。自 2 月 4 日起，美海军大型战列舰使用重型舰炮持续猛烈轰击伊军海岸防御阵地，显示登陆前的预先火力准备。上述海上佯动不仅把伊拉克侵科兵力的近半数牵制在科威特沿海地带，而且使外界对美军以大规模两栖登陆作战配合地面进攻的意图深信不疑。

（3）组织陆上佯动，使伊军确信美军将在科南部实施主要进攻。美军针对伊军“ 东重西轻 ”的防御部署，故意在科威科正面部署了大量部队，并频频在该地区实施进攻作战演习，造成在科南部地区发动主攻的态势。空袭期间，美空军和地面炮兵也重点轰炸和炮击了科南部的伊军阵地。工兵分队还在该地区伊军前沿前连续实施了爆破排障作业，使伊军确信科威特南部是美军的主攻方向。因而、在多国部队的猛烈空袭下，还派出大量坦克装甲车辆向科南部增援，加固沙科边境的防线。

上述欺骗措施，完全把伊拉克引入了歧途。伊军放松了沿沙伊边境的防御，集中兵力准备在东线与多国部队决战。正是在这种情况下，美军把第 1、3 坦克师、第 1、24 机步师、第 101 空中突击师、第 2、3 装甲骑兵团和英军第一装甲师等主要突击部队向西秘密机动 200—300 公里，调到了沙伊边境，

在伊军防守最薄弱的地段建立了进攻出发阵地。地面战争开始后，美军首先由助攻方向的海军陆战队第 1、2 师和阿拉伯多国部队在沙科边界西南段和东段发起进攻；由骑 1 师在伊、沙、科交界处实施战略佯攻，吸引伊军注意力。当辅助方向取得重大进展后，主攻集团才分兵多路突然发起猛烈突击，直向伊军纵深推进，获得了出其不意、攻其无备的效果。西路美军在空军和战斗直升机的支援下，一举突破伊拉克南部防线，然后沿沙伊边境长驱直入，仅用一天时间，就推进至纵深 160 公里的幼发拉底河地区和纳西里那南侧，对侵科伊军形成了合围态势，切断了伊军的退路。待伊军发现美军是声东击西时，已来不及调整部署和组织有效的抵抗。成功的军事欺骗，加速了伊拉克部队的溃败，而多国部队只付出了很小的代价。

诱导式欺骗的实质是通过发出欺骗信息，对欺骗对象实施“软性”控制。“软性”控制与“硬性”控制的主要区别是控制意图的隐蔽性和控制结果的不确定性。因为欺骗者与欺骗对象的利益是根本对立的，如果把控制意图公开，对方就会抗拒控制。所以，欺骗者的控制意图，必须藏而不露，以防被对方察觉或猜测到。控制结果的不确定性是指控制的实际效果与预期效果往往会有某种程度的偏离。这是因为：①控制信息可能在传递过程中受到干扰、歪曲；②欺骗对象可能忽略掉某些有价值的控制信息；③对控制信息可能作出先人为主的理解（即曲解）；④即使确认控制信息的真实性，也并不意味着马上采取行动；⑤即使采取行动，行动的性质和规模也不一定跟欺骗者预想的完全相同。因为在控制信息之外，战场上的各种偶然事件会发生作用。由此可以得出结论：诱导式欺骗的结果和目的完全一致的情况是极少的，更多的是有某种程度的偏离。如果对方对欺骗信息感受性太差，诱导式欺骗就会转化为迷惑式欺骗。

## 四、军事欺骗的四个层次

按照欺骗规模之大小，我们还可以把军事欺骗分为四个层次：战略欺骗、战役欺骗、战术欺骗和单兵欺骗。

### （一）战略欺骗

战略欺骗是为顺利达成战略企图而实施的欺骗。

战略概念产生于战争实践，并长期使用于军事领域。直到第二次世界大战前，它还是一个单独概念，其内涵和外延仅限于军事一战争范畴。后来，渐渐发展成为一个类概念。战略概念的内涵和外延都发生了巨大的变化，其内涵扩展到对国家全局及各个重大领域的筹划与指导；外延扩展到各种战略：总体战略、国家战略、经济与社会发展战备、外交战略、国防战略、军事战略、战区战略、军种战略等等。战略欺骗所使用的战略概念仍是传统的、狭义的战略——军事战略。

军事战略的定义众说纷坛。约米尼认为，战略是“在战场上指挥大军的艺术”。克劳塞维茨给战略下的定义是：“战略就是为了达到战争目的而对战斗的运用”。利德尔·哈特认为，“战略是一种分配和运用军事手段以求达到政治目的的艺术。”美参谋长联席会议统一的军事战略定义是：“军事战略是运用一国武装力量，通过使用武力或以武力相威胁，达成国家政策的各项目标的一门艺术和科学”。美军所说的军事战略只包括武装力量的使用，不包括发展，实际上等于作战战略。但是它把不属于战略的战役战术也包括

进去了，没有充分体现战略的全局性。相比之下，我国关于战略的定义突出了战略的全局性：“ 战略是指导战争全局的方略 ”。按照这一定义，我们可以说：战略欺骗就是直接为战争全局服务，并且能对战争进程和结局产生显著影响的军事欺骗。

战略欺骗的特点是：①欺骗涉及面广，包括大量人员和组织。②欺骗持续时间长，可达数日数月之久，有的长达数年。比如，希特勒对苏联的战略欺骗就持续了两年之久。③欺骗利害关系大，对战争或战局的进程和结局有重要影响。④欺骗手段综合性强，往往需要政治、外交欺骗的配合。⑤欺骗的指挥级别高，通常由最高军事指挥机构实施指挥，有时，其决定权掌握在国家首脑手中，只有国家元首才能决定是否进行欺骗。而且，国家首脑常常扮演战略欺骗的角色。

战略欺骗通常在以下几个方面欺骗作战对象：①散布和平论调，伪装友善姿态，隐蔽战争准备，使对方看不到战争迫在盾睫，从而处于不备状态；②当对方预见到将有进攻发生时，使其在进攻时间和性质方面得出错误的结论；③当对方对进攻时间有正确预见时，则在作战地点和主要打击方向方面欺骗敌人。

战略欺骗是达成战争突然性的重要手段。第二次世界大战期间德国对波兰、法国、苏联等国的进攻是突然袭击的典型战例。发动上述战争前，德军均进行了战略欺骗。战后发生的局部战争也大都进行了战略欺骗，并达成了突然性。如 1973 年的第三次中东战争，1979 年苏联对阿富汗的入侵，1982 年美国对利比亚的突袭，等等，都比较典型。美国学者罗纳德 ·舍温和巴顿 ·惠利利用统计学方法，对 1914 年至 1973 年间 93 例战略性交战的资料进行了分析。他们首先为战略性交战的级别确定了三条标准：①一场战争的首次打击：②新开辟一条战线或一个战区的作战行动；③在已经停故的战线上重新发起进攻或攻势。只要具备其中一条，就可以列入“ 战略级 ”。统计结果是：93 场战略性交战中，有 76 场进行了欺骗（占 82%）。可见，战略欺骗的运用十分普遍。战略欺骗的效果怎样呢，统计结果显示，进行了战略欺骗的 76 场战略性交战全部达成了突然性，而在未进行欺骗的 17 场战略性交战中，只有 11 场达成了突然性（占 65%）。可见，战略欺骗与突然性之间有着必然的联系。他们紧接着分析突然性与胜利的关系，结果发现，在达成突然性的战略性交战中，取得胜利的概率为 93%。这说明，突然性对交战结局具有重要作用。战略欺骗之所以能对战局产生重要的影响，主要也就在于它有助于达成军事行动的突然性。

战略欺骗的对象往往不限于交战国，而是面对整个国际社会。作战对象的盟国、中立国，甚至欺骗者的友好国家都在欺骗之列。在国际交往日益增多、间谍战空前活跃的情况下，保守战争秘密是非常困难的。把战争秘密透露给第三国，也就不难传入交战国。这从反面启示人们，可以把中立国作为战略欺骗的伙伴。假装无意把假的战略情况透露给中立国，交战国的情报人员就能比较容易地从中立国获取这些情报。有些国家貌似中立，实际上暗中与交战国保持着密切的联系。这些国家会主动把欺骗信息传递给交战国，从而不自觉地成为欺骗者的助手。

此外，战略欺骗对欺骗手段有着更大的容量。有些手段，如，谈判、出访、签约、新闻媒介、间谍等，一般不能用于战役欺骗和战术欺骗，但对战略欺骗完全适用。

**（二）战役欺骗**

战役欺骗是在战役指挥员统一指挥下，为顺利达成战役目的而实施的军事欺骗。战役欺骗介于战略欺骗与战术欺骗之间，与战略欺骗、战术欺骗的主要区别是，战役欺骗为战役目的而实施，且对战役进程、结局有重要影响。判定战役欺骗的首要前提是对战役层次的认定。

在战争史上，战役的产生晚于战争和战斗。有的国家认为，战役产生于19 世纪。19 世纪以前没有战役，只有战争和战斗。我国认为，战役的产生比这早得多，起码在我国是这样。按照确定战役的五项指标（较多的参战兵力；较大的作战地幅和空间；较长的作战持续时间；战略战役性目的；由统一计划下的一系列战斗所组成）来衡量，我国春秋时期的晋楚城濮之战，吴楚柏举之战，战国时期的秦赵长平之战，秦灭楚之战，均超出了战斗的范畴，基本具备了战役形态。楚汉战争中的垓下包围战，西汉反击匈奴的漠水之战，东汉末年的官渡之战，三国时期的赤壁之战，都是我国古代的著名战役。由于科学技术的进步和军队武器装备的发展变化，使得不同历史时期的战役有着不同的特点，但参战兵力、作战空间、持续时间、战役构成和作战目的仍然是战役的五个基本指标。这五个指标也是我们判定战役欺骗的基本尺度。

然而，战役作战中实施的欺骗并非都是战役欺骗。如果整个战役只在局部地区，就某些战斗动作和枝节问题进行了欺骗，而没有在战役企图、规模、行动性质和时间以及主要打击方向这些重大问题上欺骗敌人，那么，这种欺骗就不属于战役欺骗，而只是战术层次的欺骗。

现代战役欺骗通常由送行战役任务的战役军团（集团军、方面军、方面军群）指挥机构统一计划和组织指挥。指挥员在定下战役决心的同时，定下欺骗决心，并交给司令部门据以制定战役欺骗计划。战役欺骗计划详细规定欺骗目的、欺骗任务、欺骗方法、使用的兵力、兵器、器材和完成时限，掩护战役准备的措施，以及检查欺骗措施完成情况的顺序和方法等内容。

战役欺骗的主要措施是伪装、佯动、模拟和虚拟情报。伪装就是利用地形、地物、天候、气象等自然条件，隐蔽部队的集结和机动；利用人工或技术手段隐蔽真目标。伪装要自然逼真，形式多样，并经常检查其效果，弥补其漏洞。佯动即采取假集结、假转移、假攻击等欺骗性行动，吸引敌人的注意力，隐蔽军队的真实行动。佯动由专门指定的并配有加强兵器的部队和分队完成。模拟指设置假目标、假阵地、假指挥所、假停车场、假机场、假道路、假渡口、假仓库等，并显示军队在这些目标区的活动征候。虚拟情报就是通过各种手段和渠道向敌人提供假情报，欺骗敌人的情报机构。虚拟情报的方法多种多样。如，通过自己的部队或当地居民散布假消息；以巧妙手段投放假军用文书、假笔记、假书信；进行假的有线或无线通信等。

战役欺骗通常需耗用相当数量的人力、物力。为了掩护战役准备的实施，并把敌人的注意力吸引到次要方向，有时甚至不惜运用兵团级部队实施伪装战役。苏联在卫国战争中曾多次实施过伪装战役，均取得满意效果。例如，1943 年苏沃罗涅日方面军为了掩护向别尔哥罗德——哈尔科夫方向的反攻，在方面军右翼 38 集团军地带内实施了伪装战役。希特勒向该方向调去了两个作战师，并出动 244 次架次侦察机和轰炸机实施侦察和轰炸，而真正的战役方向却几乎没有遭到轰炸。直到方面军主力突破第一线防御阵地，德军才慌忙向该方向调集兵力，但为时已晚。苏军认为，实施假战役应不惜兵力兵器，以提高其可信性。只有逼真、可信，才能起到迷惑敌人的作用。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

**（三）战术欺骗**

战术欺骗是遂行战术任务的兵团、部队和分队在战术地幅内采取的欺骗行动。其直接目的是诱使欺骗对象对战斗行动的目的、时间、地点、规模、方式等产主错误的判断，从而在战斗的关键时间和地点采取有利于欺骗者的行动。

战术欺骗是与战斗相联系的。而战斗分为独立的战斗和隶属于战役的战斗两种形式。当独立遂行战斗任务时，是否进行战术欺骗和如何进行欺骗，由战术指挥员决定，并亲自或通过参谋人员组织实施。当在战役编成内遂行战术任务时，军事欺骗的决定权属于战役指挥员。此时，战术欺骗是战役欺骗的组成部分。比如，战役指挥员计划在主要进攻方向方面欺骗敌人，那么，担任主要攻击任务的部队就要采取掩蔽进攻准备，减少暴露征候的隐形欺骗方法；担任助攻任务的部队就要采取虚张声势，吸引敌人注意力的示形欺骗方法，可见，战术欺骗的目的和性质是由战役指挥员决定的。但这并不意味着战术指挥员在战术欺骗方面无所作为。战役指挥员不可能把一切欺骗方法和手段都规定得那么具体。恰恰相反，战役指挥员通常都给战术指挥贝留有充分的创造空间。战术指挥员的任务是在正确领会上级意图的前提下，充分发挥自己的聪明才智，调动一切可以使用的欺骗方法、手段和措施，演好自己扮演的角色。毫无疑问，这是一种创造性劳动。此外，当战役指挥员未决定进行欺骗时，战术指挥员也可以在不违背总的战役企图的前提下，在自己的作战地幅年采取欺骗措施，诱使敌军犯错误，从而以较小的代价完成战斗任务。

战术欺骗与战役欺骗相比，有以下几个特点：①与敌直接接触，隐蔽企图更为困难；②方法灵活多样，组织计划较为简便；③欺骗目标具体，对情报工作依赖性大；④情况反馈迅速，可以随时调整欺骗方法和欺骗强度：⑤欺骗效果有效时间短，必须及时加以利用。

部队和军队在战役编成内行动时，所能担负的欺骗任务通常是佯攻、佯动、模拟和冒充等四种。佯攻是与敌接触的目标有限、虚张声势的进攻行动。佯攻的目的主要是：①促使敌军将配置在主攻方向上的预备队调往佯攻方向；②引诱敌人提前开火，以暴露其防御火力配系；③分散敌支援火力，减轻主攻方向上的压力。

佯动又称阳动，即在战场上不准备使用武力的地域炫耀武力，诱敌作出反应。佯动与佯攻的区别主要是不与敌直接接触，因而可以以少充多，以模拟器材代替真的装备。

模拟即显示战场上实际没有的故役战术目标，如分队使用烟火、音响模拟器和假目标模拟部队集结地域、物资堆积场、炮兵发射阵地等。

冒充指冒充敌军部队，完成侦察和特种作战任务，是一种高难度的战术欺骗，通常由训练有素的侦察部队或特种作战部队担任。

战术欺骗的基本措施为目视欺骗、音响欺骗、气味欺骗和电子欺骗。目视欺骗旨在欺骗敌人的目视侦察。由于在与敌直接接触时，敌方绝大部分情报来自目视侦察，所以，目视欺骗是战术欺骗最重要的措施。目视欺骗包括隐真和示假两个方面。隐真即采取各种伪装措施，隐蔽人员、马匹、武器和车辆，使敌人观察不到真实的战斗部署。示假即使用假目标，显示部队的部署和运动，以假乱真。假目标通常利用废弃的物资现地制造，或使用预制构件临时装配。在战斗中损坏不能使用但外形尚好的装备，是绝好的假目标。

假目标的逼真程度依敌观察距离而定，应能保证敌人观察时不漏破绽。为了提高仿真性和加快设置速度，越来越多的国家建立了专门制造假目标的工厂。在海湾战争中，伊拉克从国外进口的飞毛腿导弹模型成功地欺骗了多国部队的空中侦察，诱使多国部队飞机对假导弹发射装置倾泻了大量炸弹和导弹。

音响欺骗即制造战场噪音，欺骗敌军的耳朵和声测装置。音响欺骗可用于模仿车辆行驶、武器射击、工程作业、架设桥梁、修筑道路、构筑野战掩体等特殊音响。音响欺骗与目视欺骗结合进行，可增强欺骗的真实性，敌方目视观察效率越低，音响欺骗效果越好。在夜间，音响欺骗可以独立完成某些欺骗任务。

嗅觉欺骗即通过模拟战场上特有的气味达成欺骗目的。比如，火药味可增强轻武器和炮兵射击模拟效果；烹调味可显示附近有部队集结；药品的特殊气味可造成有卫生分队配属或野战医院开设的假象，嗅觉欺骗的有效距离取决于气象条件，实施时，必须考虑风向、气温等因素。由于尚未研制出标准的气味剂，所以，迄今为止的嗅觉欺骗均使用实物。气味欺骗还包括隐蔽与真实意图或作战活动有关的部队或装备的特殊气味。一般采取两种方法。一是控制特殊气味的来源，二是使用更强的气味加以掩盖。

电子欺骗即有意识地发射、转发、变换、吸收或反射电磁波，欺骗敌电子技术侦察，以及向敌无线电通信系统提供假情报。成功的电子欺骗可使敌电子侦察手段失灵，并能迷惑敌军，使之无法判断欺骗者的作战能力和意图。电子欺骗必须与目视、音响、嗅觉欺骗融为一体，使敌通过电子设备侦察到的情报，与其通过看、听、嗅所获得的情报一致。电子欺骗的主要功能是隐蔽和模拟。隐蔽即采取无线电静默方法，掩盖部队的真实部署和行动。模拟即以特有的电子设备、功率、信号特征和配置方法以假乱真。如以标准指挥电台模拟部队的驻地或机动；以炮瞄雷达的工作模拟炮兵部队的存在；以典型的防御阵势配置雷达和电台，显示部队的防御准备，掩盖即将开始的进攻，等等。

（四）单兵欺骗

单兵欺骗是士兵在执勤或战斗中，为保存自己、制服对手而独自实施的欺骗。从层次上说，它低于战术欺骗，不属于战术欺骗，与战术欺骗没有必然的联系。比如，战术指挥员在组织佯攻时，为了使佯攻更加真实可信，往往不把任务的性质告知士兵。在这种情况下，作为分队，是在执行战术欺骗任务，但作为士兵，每个动作都是真实的，扎实的，不存在弄虚作假问题。在音响欺骗中，操作音响模拟器的士兵例行公事地播放各种特殊音响：在目视欺骗中，士兵们在假阵地上装配起一个个坦克、火炮模型；在电子欺骗中，电台操纵手象往常拍发真报一样按假电文发报。士兵在这些场合执行的是战术欺骗任务，而不是单兵欺骗任务。这说明，虽然战术欺骗是由士兵完成的，但士兵在执行战术欺骗任务过程中所实施的欺骗活动，并不是单兵欺骗。单兵欺骗是士兵在战场上根据自己所处的状态作出的一种机动灵活的处置。战略欺骗、战役欺骗、战术欺骗都属于深思熟虑、有计划、有组织的欺骗，而革兵欺骗是随机应变式的欺骗。它不受战术指挥员的控制，具有极高的随机性和灵活性。

单兵欺骗的方法很多。凡是能使敌人上当受骗的方法，都可使用。例如：高举钢盔在堑壕内来回走动，诱敌开火，乘机记下敌火力点位置；为占领右

边的土包作射击位置，故意在左边土包放置一顶军帽，迷惑敌人；突然遭敌射击的士兵应声倒地装死，待敌人大摇大摆地前来缴械时突然跃起制敌；敌人阵地戒备森严，担任渗入侦察任务的侦察兵身穿敌军服装，搭乘运送弹药的汽车混进了敌人的阵地；与敌持械相持多时，难分胜负，突然大喝：“背后看刀！”乘敌回头时将其制服；把燃放鞭炮的水桶挂在炮楼前面的树上，吸引敌人的注意力，借机从后面把炸药包送上去；为防敌夜间偷袭哨位，扎制假人置于哨位，自己则潜伏在附近，随时准备消灭摸岗的敌兵……这些都是战场上常见的欺骗术。

单兵欺骗与战术欺骗相比，有以下特点：①欺骗的决策者和执行者集于一身；②欺骗的直接目的较为单一，欺骗方法不拘一格，基本上是随机应变，即兴表演；③欺骗效果来得快，但持续时间短，甚至转瞬即逝，只有争分夺秒，抓住时间差，才能充分利用欺骗效果。

在战斗中，单兵欺骗的次数之多少和成功率之高低，取决于平时的训练水平。只有训练有素的士兵，才能在复杂的战场条件下，沉着冷静、机智灵活地欺骗敌人。如果训练内容和方法呆板、机械，就会压抑士兵的创造性和灵活性。士兵只会机械地执行命令，也就无单兵欺骗可言。

## 五、军事欺骗的历史渊源

### （一）实践的历史渊源

军事欺骗有着悠久的历史。据史书记载，发生在距今 4600 年之前的黄帝、蚩尤大战，已有军事欺骗的运用。黄帝在作战中，针对蚩尤氏族集团由南方发展而来，对北方天候、地形不熟的弱点，采取诱敌深入的方略，主动实行战略退却，将敌诱至河北涿鹿之野，借助不良天候，发起反击，一举击败量尤。公元前 16 世纪发生的商汤灭夏的鸣条之战，军事欺骗的运用更加系统。战前商汤重用谋臣伊尹，离间夏朝与各附属国、部落的关系，改变双方力量对比；继而采取战略伪装措施，麻痹夏染；然后，选择有利的决战时机和决战方向，突然出兵。整个战略筹划，具有浓厚的军事欺骗色彩。

进入春秋时期，天下动乱，战事频仍，在 242 年中发生了 483 次战争。频繁的战争，纵横交错的利益关系，造就了一大批善于机巧权变、庙算制敌的兵权谋家，创造了许多以谋胜敌的战例。大凡以少胜多、以弱敌强的奇巧之战，基本上都使用了欺骗手段。例如，公元前 615 年，秦发兵攻晋。晋国派将军赵盾率兵抵御。赵盾采纳了上军副将臾骄“深垒固军以待之”的持久防御方针，使秦国无奈。部将士会献策说：晋将赵穿，乃晋国国君的女婿，颇受宠信，现统率上军。此人不懂战法，为人骄狂，可以派兵一部袭击上军，诱其脱离筑垒地域，进行野战。秦国依计而行，果然打破了晋军持久防御的预定方针。士会所献计策，实际上就是佯攻诱战的欺骗术。又如，公元前 508 年的吴楚豫章之战是利用战略伪装取胜的典型战例。战前，吴军在豫章摆出决战姿态麻痹楚军，暗中却转移主力进攻巢邑，重创楚军，大获全胜。再如，公元前 555 年，齐晋平阴之战，晋军采取在山上遍插旗帜，在车后用树枝扬尘等办法显示兵力众多，威慑齐灵公。齐灵公果然误认为晋、鲁联军兵力强大，不敢迎战，连夜逃走。这种示形慑敌之法，沿用了几千年。这一时期，成功地运用示形法取胜的最为著名的战例是公元前 632 年的晋楚城横之战。决战前，晋文公退避三舍，调动楚军至预定战场，缩短了晋军的补给线，使

楚军孤军深入，疲劳沮丧，后援困难。同时，骄纵了楚军统帅的骄做情绪。决战开始，晋军下军佐将令部属把驾车的马蒙上虎皮，突然向楚军右翼（陈、蔡两国军队）冲击。陈、蔡两国军队本来战斗力就差，经此突然一冲，整个队形乱作一团，车马兵士互相冲撞践踏，晋军乘乱冲杀，楚军右翼倾刻之间溃不成军。当晋军向楚军右翼进攻时，其上军也与楚军左翼接战，主将狐毛令阵内竖起两杆大旗冒充中军背敌而行，佯装引军后退。晋军下军主将奕技在阵后令车马拖着树枝奔跑，弄得尘土飞扬，佯装后边的晋军也在撤退，以引诱楚军。这一系列示形使楚军主将对形势作出了错误的判断，即令左军追击，使楚军左翼突出在前，与中军拉开了距离。晋国中军元帅先轸见楚左军被引诱出来，便乘机以主力从侧面横击过去，狐毛也立即挥军奋战，楚军左翼在晋军夹击下大部被歼。接着，晋军从四面冲击楚军中军。中军主将子玉见左右两翼溃败，无心恋战，收拾残兵，匆忙退回楚地。城淄之战是我国古代战争史上以弱军战胜强军的著名战例。晋军善于运用示弱骄敌（退避三舍）、示强慑敌（下军）、佯退诱敌（上军、下军）等示形方法，欺骗楚军，是晋胜楚败的重要原因。以上几例充分说明，我国春秋时期，军事欺骗的形态已比较完整，有不少战例，欺骗手段的运用相当成功。

在西方，有关军事欺骗的记载也有两千多年的历史。例如，公元前 490 年，波斯王大流士一世授命海军大将达提斯和阿塔菲尼斯为远征军统帅，率领数万大军再次进犯希腊。一万一千多名希腊军在米太亚的指挥下，在雅典城附近的马拉松平原迎战登陆的波斯军。雅典军指挥官米太亚采取了两翼埋伏、正面佯攻的战术，把实力雄厚的雅典重步兵摆在两翼，以薄弱兵力在正面发动佯攻，引诱波斯军反击。战斗开始后，中央阵线首先出击，气势汹汹的波斯军立即反攻，雅典军且战且退，波斯军队形在追击中越拉越长。就在波斯军骄纵得意之时，埋伏在两翼的雅典军主力象洪水般俯冲而下，波斯军猝不及防，队形大乱，自相践踏，雅典军一直追杀到海边，波斯军丢下 6400 具尸体，仓惶爬上舰船逃走。

公元前 480 年，波斯王薛西斯率领三十万大军，一千多艘战舰，再次对希腊远征，企图征服整个希腊。当时，希腊联军只有三百 余艘战舰，处于明显劣势。希腊海军统帅提米斯托克里斯提出了在沙拉米斯海峡与波斯军决战的方案。他认为，弱小的舰队只有在窄海中作战，才能取胜。沙拉米斯海峡水面狭窄，浪急潮高，不利于波斯军发挥优势，但有利于希腊军隐蔽行动，布置伏兵，出其不意，战胜敌人。他把自己的舰队全部集中在海峡内，然后派人乘商船给薛西斯送去一封信。信是以希腊主和派将领的口气写的。信中说：“ 等到夜幕将垂的时候，希腊人不会再坚持下去的。他们将借着黑暗的掩护，各自飞奔逃命。 ”波斯王一直听他的间谍说，希腊人内部发生了分裂，许多船正准备逃跑，所以，相信了这封信所提供的情报，决计趁机将希腊舰队一网打尽。于是，命令舰队改变目标，秘密地驶向沙拉米斯海峡。就这样，波斯舰队被诱进了海峡。一进入海峡，舰队顿时大乱。隐蔽在夜色中的希腊战船乘机全速冲杀出来，展开了惊心动魄的伏击战。激战中，波斯舰队的前锋抵挡不住希腊船的猛攻，纷纷调转船头，打算撤出海峡。恰在这时，波斯军后队顺着风势，鼓着满帆冲入海峡，几百艘战船挤在一起，进退不得，乱作一团。经 8 小时激战，希腊联军击沉 200 余艘波斯军舰，俘获多艘，而自己仅掼 40 艘。此次海战的胜利，得益于假情报诱敌的成功。

古希腊有一个流传很广的特洛伊木马的传说。说的是，希腊人围困特洛

伊城十年之久，没有攻下。希腊人假装撤围登船，特留下一匹巨大无比的木马。欣喜若狂的特洛伊人把木马运进城去。深夜，希腊人的船队又回到特洛伊城下。藏在马腹中的士兵冲杀出来，猛烈袭击酣睡中的特洛伊人。希腊人里应外合，一夜功夫，夺取了特洛伊城。这个故事，从一个侧面反映了西方军事欺骗的早期运用。

那么，上述有文字记载的战争或会战，是不是人类战争史上最早的军事欺骗呢？原始社会或奴隶社会早期的战争有没有军事欺骗的运用？换言之，军事欺骗是战争发展到一定阶段的产物，还是与战争同时产生？笔者认为，军事欺骗的历史与战争的历史一样久远。萌芽状态的军事欺骗与原始化的战争同时产生，相伴而行，只是在客观上存在以下情况罢了。

1、自觉运用与自发运用

兵圣孙武在乓法《计篇》中指出：“ 兵者，诡道也 ”。意思是说，用兵打仗是一种诡诈行为。诡道的“ 道 ”即规律之意。即然是规律，那么，不论哪个阶级，只要进行战争，就要遵守这一规律，反之，就要受到惩罚。当然，对这一规律的认识需要有一个过程，尤其是把它上升为理论，更需要对大量战争实践进行总结、概括、升华。然而，这并不意味着在提出诡道理论之前就没有对诡道的自发运用。

战争起源于原始社会。据我国先秦古籍记载，我国最早发生的战争有神农伐斧燧之战，炎帝与黄帝贩泉之战，炎帝与蚩尤榆冈之战，黄帝与量尤涿鹿之战，等等。当时尚无职业军队，同自然作斗争的生产工具往往就是打仗时的常规武器，作战方式方法十分简单，基本上是他们有组织地与动物作斗争的方法的直接移用。据《易 · 原群》记载，我们的祖先在围猎中不断总结经验，逐渐形成了十人一组的打虎队形。奇数队员编为助攻队，偶数队员编为主攻队，居中的一名队员兼任指挥。助攻队负责发现、吸引和轰赶野兽；主攻队负责设伏、突击、歼灭。当部落间发生冲突和战争时，这种诱、伏有机结合的围猎方法，便很自然地运用于战争中。这就是人类对诡道的自发的运用。尽管与当代军事欺骗相比还显得太低级、太原始，但它毕竟体现了以诡道制敌的思想。

2、普遍运用与个别运用

诚然，军事欺骗在早期战争中的运用还不很普遍。但是，即使有个别运用的例证，也足以把军事欺骗的历史前推几个世纪。即便在近代和现代战争中，也并非每战都有欺骗，在每个层次、每个方面都有欺骗。它需因情依势而施，有时是战略欺骗，有时是战役战术欺骗，有时是单兵欺骗；有时是在兵力数量方面欺骗敌人，有时只在行动性质方面欺骗敌人，有时则是在作战时间和地点方面欺骗敌人。总之，只要在某个问题上欺骗了敌人，我们就可以说，此次作战运用了军事欺骗。

3、高级阶段与低级阶段

任何事物的初级形态与高级形态都有明显的区别。有时甚至让人怀疑其是否是同一事物。军事欺骗也是这样。城濮之战中的诱敌，与我军在陕北战场上的诱敌不能相提并论。刘邦的明修栈道、暗渡陈仓，与第二次世界大战中英美盟军的诺曼底登陆也不可同日而语。然而，我们没有理由把前者排斥于军事欺骗之外。因为从本质上看，它们是相同的，都是为了隐匿自己的企图，迷惑敌人，给对方造成错觉和不意，为以小的代价打败敌人创造条件。就隐形伪装这一欺骗手段而言，从古到今不知有过多少次重大发展，在原始

的草衣草帽、近代的迷彩服和高科技兵器——隐形飞机之间，似乎看不出什么联系，但性能和外观上的差别并没有改变它们作为隐形手段的质的规定性。它们都是为欺骗敌人的“眼睛”而制造出来的。我们不能用事物的高级形态否定其初级形态，对原始形态的军事欺骗采取不承认态度。

4、历史与历史中的“插曲”

我国和西方，都曾盛行过礼仪式的战争和战斗。比如，在古罗马，发动战争需要有极其复杂的程序。首先，负责调查部落之间以及部落同盟之间争执的祭司要几次前往破坏国际协定的城市，并且每次都举行仪式，高念咒语。然后，祭司们返回罗马，以 33 天为期等待答复。在得不到答复的时候，祭司即向享有宣战权的元老院和公民提出报告。此后，“圣父”最后一次前往敌方城市的边界，将一支烧热并染有血污的镖枪投到敌人的土地上去，以表示战争行动开始。这种现在看来十分荒唐可笑的宣战方式当然毫无突然性可言，然而在当时是符合礼仪的。在我国西周时期，由于受周礼的影响，兵家也曾奉行过“仁义之兵”，提倡“不鼓不成列。”两国交战，要先下战表，通知对方，再行交战。甚至规定，两军对垒，不能进攻 还未布置好阵势的敌人，不能乘对方正处于困难之际发起突然袭击，等等。这很象盛行于西方 18 世纪的骑士决斗。不过，这种违背战争规律的做法很快就被“节制之兵”；“诡诈之兵”取代了。那么，应该怎样认识这一历史现象呢？能否由此得出结论说，在古罗马时代和我国西周以前，就没有军事欺骗存在呢？显然不能。因为这段历史与整个人类战争史相比，时间十分短暂，只是一段小小的“插曲”。它代表不了历史发展的大趋势。在历史上，占统治地位的是诡道制敌，“兵不厌诈”。在我国，“仁义之兵”之所以出现，有两个方面的原因。一是当时各诸候国等级不同，拥有实力不等，势力范围有别，但分封利益共存，军事斗争主要限于调解相互间的矛盾冲突，而不是象春秋时期那样主要用于侵吞、征服、兼并。而“仁义之兵”有利于创造一种平等竞争的格局，便于为各诸候国所接受。二是周礼作为当时的最高道德标准和节制周王朝与诸候国关系的准则，对人们的思想和行为有着较大的约束力。使一些战争指导者即使懂得使用诡诈之兵，也不敢公开提倡诡道。但是，宣扬仁义道德，并不能在实践中束缚人们的手脚。当“道义”和生存权置于天平的两端而不能两全时，道义就不再继续制约人的行为。所以，即使在那个时代，宋襄公那蠢猪式的仁义道德也难免受人耻笑。或许正是这段历史插曲促使人们从正反两个方面更深刻地认识了故争规律，使随后而来的春秋战国时代，成为我国历史上军事欺骗异彩纷呈的时代。

综上所述，不难理解，萌芽状态的军事欺骗是伴随着战争的出现而出现的，不是战争发展到一定历史阶段才产生的。军事欺骗历经数千年的发展，已经由一棵稚嫩的幼苗繁衍成枝繁叶茂的大树。然而不应以今日之华笑往日之陋。因为“华”是由“陋”发展而来的，历史就是从“陋”开始的。

（二）理论的历史渊源

军事欺骗的实践可以追溯到 4600 多年以前的黄帝、蚩尤大战，但军事欺骗理论的产生却是春秋末期（公元前 500 年左右）的事情。

春秋是一个战火连绵的时代，也是一个解放思想、百家争鸣的时代。春秋时期，不仅战争实践极为丰富，而且哲学思想也得到了发展。反映战争规律的军事理论——兵法就是丰富的战争实践和朴素的辩证思维相结合的产物。其最突出的代表，就是孙武所著《孙子兵法》。《孙子兵法》运用当时

需要全本请访问 www.ertongbook.com