

## 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

克思主义的意识形态；利用秘密渠道挖社会主义的墙角。几十年来 在这种强大的心理战配合下 通过多方面的综合较量 不费一枪一弹而使东欧变色 苏联解体。当然 这一现实的出现是心理战已逐步成熟并向更高层次发展的结果。其主要表现在两个方面，一是理论上的系统化。二战以后 各国都投入巨资 集中了一大批军事理论工作者和心理学家，开展了军事心理学和心理战的研究。他们将自然科学的研究方法与社会科学的研究方法结合起来，将定量研究与定性研究结合起来，将军事科学研究与心理学的研究结合起来 从而使心理战的研究向更加科学化、系统化和现代化的方向发展。英国于 1945 年出版了《没有武器的斗争 心理战》一书 对心理战的原理、原则、方法作了比较系统的阐述，这是较早从理论上系统论述心理战的著作。美国对心理战的研究更为重视。1950 年，美国总统杜鲁门拨款 3 亿 2 千万美元用于心理战的研究。他们对心理战的研究不仅在军内 而且借助政府机关、地方科研机构、私人公司、知名学者等各方面的力量 因而其研究成果无论在数量和质量方面，都是比较可观的。在 1948 年 8 月 美军即颁发了《实施心理战战役》M335 特别条令，对心理战的概念、性质、地位、作用以及原理、原则和方法作了更加系统的说明 并以法规的形式颁布实施。1987 年 7 月 美军又颁发了 FM3—13 条令《心理战条令》。1993 年 3 月 美军在总结海湾战争经验教训的基础上，颁发了美国陆军 FM33—1 号条令《心理战条令》。该条令根据冷战后的国际斗争形势的新特点 美国面临的新挑战及可能面临的各种情况 全面阐述

了心理战的性质、目的、任务、能力和编制 还阐述了在作战行动全过程中心理战的运用、指挥、控制与支援等具体的策略和方法。该条令集中体现了当代美军最新的心理战理论和思想。前苏联研究的重点是宣传心理战，以及武器对军人的心理影响和军人的心理训练。他们还特别注意对美军和北大西洋公约组织的心理战理论的研究，并有针对性地提出了相应的对策。其较有代表性的心理战著作有谢列兹涅夫等著的《心理战—意识形态斗争》 霍尔科戈夫等人著的《心理战与帝国主义在意识形态领域中的破坏行动》等。但可惜的是，前苏联的战略决策层次并没真正认识到心理战是比核武器更可怕的力量，他们重视同西方的军备竞赛、地缘争夺而忽视了思想和心理战线的斗争，在西方心理战攻势面前吃了败仗。二是手段的现代化。心理战能够逐步走向成熟 成为在国际斗争中发挥战略作用的手段 是建立在现代科学技术基础之上的。在二战以前，心理战的主要手段是广播、喊话、散发传单等宣传手段 因而其发挥作用的范围和力量都受到相当的限制。现代科学技术的发展，已使心理战不再单纯局限于语言文字的宣传，而可以用影视图像、虚拟现实、幻听幻觉 实施信息剥夺 制造信息混乱等智能化、多样化的手段进行。

## 二、心理战的现状 高技术局部战争中的无形杀手

要了解心理战的现状，只需分析一下近几十年来所发生的三场具有代表性的战争 即海湾战争、科索沃战争和伊拉克战争 就可见一斑。海湾战争硝烟散尽 人们在为这场战争的奇特结局而震惊的同时，也为貌似强大的伊拉克军

队竟如此不堪一击而感到困惑不解。短短 100 小时之内，不仅前沿阵地的数十万伊军一触即溃，就连部署在距前线很远处 号称伊军精锐之师的‘共和国卫队’也迅速土崩瓦解，这在现代战争史上简直是一个不可思议的奇迹。其实，只要人们认真观察一下这场‘世纪末之战’就会明白 在美伊双方武力较量的背后，还有另外一场看不见的心理角逐，而恰恰正是这一心理角逐，才导致了美军的大获全胜和伊军的全面惨败。海湾战争中美伊所实施的心理战，与战场上出现的各种高技术兵器交相生辉，各领一时之风骚。无独有偶 科索沃战争中 以美国为首的北约集团采取了其惯用伎俩——心理战。在伊拉克战争中，心理战更是贯穿全程 使人们真正看到了“不战而屈人之兵”的心理战力量。

运用舆论 先声夺人。海湾危机刚刚爆发 美国总统布什就连续签署了 3 项心理战秘密授权令，指示全国舆论工具、情报机构、科研单位、心理战专家和东方学者拟订“特殊计划”。同时 美国军事统帅部迅速成立了负责心理战的专门机构。美军意在先声夺人，从心理上首先占据优势地位，为其一举击败伊军创造有利条件。几乎从海湾危机出现之日起 美军就打出了“维护和平”、“主持正义”的旗帜 并以此为基调进行广泛宣传，以激发参战国及其官兵的使命感和光荣感。美军始终强调自己的一切举动均是“依据联合国”的有关“决议”是为了“解放科威特人民”和“保卫人类道义不受践踏”。美国政府利用电台、电视、报刊杂志等舆论工具 反复宣传和强调这些口号 引导参战国及其官兵积极投身于美国领导的这一场战争。当“沙漠风暴”行动拉开

序幕后 美立即宣布“解放科威特的战斗”已经打响 号召全体官兵努力奋斗以实现“光荣的目标”。同样如此 早在科索沃战争之前 西方一些学者和政客就大肆宣扬“人权高于主权”、“人权无国界” 并声称“人权不属于各国的内部事务 因此不干涉内政的原则是不适用于人权问题”。类似的宣传不断，制造了不利于南斯拉夫的言论。在伊拉克战争中 美军更是兵马未动 心战先行。2002 年 8 月 美国政府就借助强大的宣传机器，开始对伊实施强大的心理攻势。首先，美国媒体连篇累牍地发布对萨达姆政权支持“基地”恐怖组织活动的报道，大肆渲染伊拉克发展大规模杀伤性武器 对世界和美国安全的威胁。其次 为了实现“倒萨”目的 向第三国展示强硬心理。与布莱尔私下协议 在媒体上的公开 展示其强硬的态度 控制伊拉克的石油出口 冻结伊拉克政府在美国及他国的资产，给伊政府和人们以心理恐慌。再次 战争临近 美英联军 每天向伊境内散发传单近 200 万份，每天向伊广播 18 小时以上。在伊拉克战争中，美军很早就将心理战争部队投入作战。既对伊网络系统进行攻击 又投放反萨达姆的宣传材料 既进行无线电干扰，又进行秘密策反。这支部队进入伊拉克腹地展开心理战 比正式作战早 3 个月。伊拉克战争中的心理威慑直指其伊军 广播传单的宣传鼓励伊军开小差、投降 总统的最后 48 小时威慑，敦促伊军投降。这些有效地动摇了伊军的心态 起到了心理战的预期效应 为后期的战争发起赢得了主动。

心理威慑 赢得主动。海湾战争中 为了配合对伊拉克

的政治压力和经济制裁，美国还特意泄露一些无关大局或难以保密的“军事机密”，借以达到心理威慑的效果。如把“沙漠盾牌”计划的开始和结束时间、派遣兵力的数量及实施的情况公诸于世，组织记者参观神秘的 F-117A 隐形战斗机，并广泛宣扬其卓越的战术技术性能，及在入侵巴拿马中实施定点轰炸的精确效果；接二连三地抛出多个以彻底摧毁伊拉克为目标的作战方案，其中既有五角大楼制定的“夜间骆驼行动”方案，又有海湾美军中央总部拟订的“四面出击”方案，还有美国军事研究咨询机构提出的对伊作战构想等等。它们通过各种渠道不断传到伊拉克最高指挥部，使其无法对美军的真实意图作出准确的判断。在这种咄咄逼人的进攻态势下，伊拉克被迫停止了进一步的军事行动，而美军则利用这一时机，迅速完成了兵力集结和应急部署，占据了战争的主动权。从波黑危机到科索沃战争之前，以美国为首的北约对南联盟进行的心理威胁同样一刻也没有停止过。开战之前，以美国为首的北约就频频“放风”，威胁南联盟，如果不接受北约提出的和平协议，就必将受到最严厉的惩罚。在政治方面，朗布依埃谈判破裂后，北约 19 个成员国不断向南施压，有 8 个成员国表态准备参与对南空袭。在军事方面，对南联盟不断炫耀武力，调整军事部署。空袭前举行了代号为“猎鹰”的空中演习和代号为“塔逢-98”的海军演习，以“示形”相威慑。空袭开始后进行大规模的军事打击，军用目标、民用目标、有生力量几乎连医院、食堂、学校都不放过。这些对南军民造成极大恐慌。在经济方面，除实行经济制裁、石油禁运外，还通过轰炸发电站、

铁路、桥梁等以摧毁南的经济基础设施和潜力 向南施加心理压力。

心理欺骗 出其不意。在海湾战争的整个过程中 美军成功地实施了一系列心理欺骗，有效地达成了进攻的突然性，加速了战争进程。由于联合国已经规定了 1991 年 2 月 15 日为伊拉克撤军的最后期限，所以从表面上看，战争似乎已经没有什么突然性可言。但是美国采取了“能而示之不能、用而示之不用”的心理欺骗手段 造成对方的心理错觉，从而做到了开战出其不意。在 2 月 15 日即将到来之际 美国通过各种新闻媒介 故意散布多国部队尚未作好开战准备的消息 并在 1 月 16 日突出报道了载有几千名士兵的两艘航空母舰刚刚通过苏伊士运河的情况，以造成美军部队尚未全部到位 战争暂时不会爆发的假象。当天，一些报刊纷纷透露来源秘密的可靠消息，称布什还没有作出开战的决定 因为他感到“对付萨达姆军队实非易事”。在此之前 美第四心理战大队还精心设计了一个欺骗圈套 把大批伊军牢牢牵制在科威特海岸，让他们准备对付一场实际上并不存在的海上两栖进攻。1990 年 12 月下旬 该大队向科威特海岸投放了大约 12000 个“漂流瓶” 每个瓶子里都装有一张传单，传单的正面介绍了如何通过缴械投降保全性命的方法 而反面则画了一张示意图 图上表明美军将发动一场海上登陆行动。心理战大队经过精心测算，使其恰好于 2 月 14 日之前随海潮抵达科威特海岸。与之相配合，美军在海上部署了 1.8 万人和海军陆战队，并多次举行两栖登陆演习和扫雷行动，同时夺取了科威特一个无人据守

的小岛和第二大岛法拉卡摆出一副大举登陆的架势，迫使伊军在科威特海岸部署了大量部队。在这些欺骗措施的影响下，伊拉克错误地认为美军不会轻易动武，即使动武也可能是从科威特海岸发动登陆作战，因而从战争准备到兵力部署严重失误，给了美军以可乘之机。当 1 月 17 日美军发起第一次大规模空袭时，伊拉克方面只有零星的地面炮火进行反击，直到几小时后的第二次空袭才遇到了伊军防空炮火的较强回击。战后，人们普遍认为，正是美国的上述心理欺骗，才使战争一开始便带上了强烈的突然性。在科索沃战争中，空袭第五天，北约发布了一则关于米洛舍维奇的儿女逃往国外的消息。还造谣说，南人民军总参谋部为躲避轰炸，已经搬迁到民用目标内。企图以此来动摇南军的抵抗意志，挑拨和破坏南联盟的上下关系和军民关系，破坏其内部团结，制造恐慌心理。美军作战训练中，出现多起飞机被击落、失事，仅一架武装直升机坠毁就死亡 10 多人。而美国广泛宣传这是“零死亡战争”，欺骗本国民众，显示北约的不可战胜。当美军 F-117 轰炸机被南联盟击落后，北约军方和新新闻界众口一词，说成是飞机故障，隐瞒真相，使民众继续相信美军高技术不可战胜的神话。欺骗也是伊拉克战争的突出特点。美国大打萨达姆生死牌，以动摇迷惑伊拉克军心民心。战争打响第二天，美国国防部发言人就发出“萨达姆已被炸死”的消息。同时，又说伊拉克 51 师师长及其 8000 名官兵已向美军投降。3 月 31 日，美国五角大楼发言人暗示说：“有证据表明，萨达姆的家人正在离开这个国家，前往叙利亚。”这些都引起了伊拉克军人的猜疑。

和顾虑。

宣传感化，不战而降。除了心理威慑和心理欺骗之外，通过宣传进行心理感化也是美军海湾心理战的重要内容和“拿手好戏”。美军在科威特地区共动用了 35 种以上的飞机和多种火炮，向伊军投撒了 33 条不同内容的 2900 万份传单。这种传单尺寸不大、防潮抗晒，以“简单明了”和“温和可亲”的口气劝降并授以投降的具体办法。它们不仅把即将遭受攻击的地点预先通知伊拉克军民，劝告他们远离阵地和装备以免遭受死亡，而且努力使伊拉克士兵了解到他们目前的危险处境，并保证他们一旦投降后将受到良好待遇。这些传单均由多国心理战部队联合制造，用阿拉伯文字印刷。美军的野战印刷所一天能印制大约 500 万份这样的传单。在美军投撒的宣传品中，既有攻击萨达姆穷兵黩武政策的政治漫画，也有直接劝降的图案画。它们生动活泼，很受伊军士兵的欢迎。美军深知伊拉克军民由于吃尽了两伊战争的战乱之苦，不少人对战争十分厌倦和反感。针对这种心理，美国在海湾开设了一个名为“海湾之声”的无线广播电台，专门向被围困的伊拉克军队和居民进行反战宣传。它反复播送传单上的口号，及时传送战争进展情况，大肆宣扬萨达姆为了个人的统治而不惜“将人民拖进战争的苦难深渊”。它每天播音长达 18 个小时，一连持续了 40 天。为使伊军士兵能够收听收看到美军的宣传，美向伊境内和伊军占领区内空投和偷运了能收听到“海湾之声”的袖珍收音机 9000 多台，同时空投了大量的录音、录像带。除“海湾之声”外，“科威特之声”、“自由之声”也使用中波和

短波向伊拉克进行广播宣传。从 1990 年 12 月 14 日起还有一个名为“自由伊拉克之声”的秘密电台用阿拉伯语和伊拉克语向伊广播 称萨达姆是国家的头号“窃贼”呼吁伊拉克人民起来将他推翻 而“不要为萨达姆火中取栗”。隶属于空军国民警卫队的第 193 特种作战小组专门为心理战部队提供了一套新颖独特的无线电广播设备。它是一批经过改装的 EC—130 飞机 机上设有无线电台和电视广播站 通过它可以在空中进行机动播音。战争爆发后，这些飞机在战区上空四处盘旋，从伊拉克士兵的头顶上敦促他们放下武器。此举有力地配合了美军的作战行动，在削弱伊军战斗力方面发挥了重大作用。据统计 在“沙漠盾牌”行动期间 这两架飞机进一步增加了飞行时间和广播次数，飞行时间达到 850 小时 连续 60 天每天平均飞行长达 14 小时 创下了空中宣传的最新纪录。在地面进攻阶段，当主攻部队突破伊军防线并向前推进时，他们得到了心理战部队的机动广播小组的密切配合和帮助。在整个战区，美军的每个战术机动旅均编有心理战高音喇叭广播小组，它们由美方和阿方心战专家联合组成，专门使用扬声器对敌进行战场喊话。这种喊话通常先播放一段坦克和飞机的轰鸣声，而后便直截了当地告诉伊军 如果投降 将受到阿拉伯式的善待 充分享受安全、和平和医疗照顾 如果抵抗 则面临死亡。美军甚至还用直升机搭载会阿拉伯语的人用扩音器喊话。这场二战后规模最大的战地喊话宣传活动，构成了美军海湾战争心理战的一个鲜明特色。同样，在科索沃战争中 空袭前北约就成立了飞行广播站 每天使用 10000 瓦强

大功率向南联盟军民播放北约制作的电视和电台节目。空袭开始后，北约的心理战分队每天向塞尔维亚境内投放大约 250-300 万份传单。到 5 月中旬，每周投放的传单就有 3000 多万份。密度之高、数量之大、面积之广为战争史上前所未有。这些传单设计巧妙，内容丰富，图文并茂，具有一定的诱惑性和感染力。我国驻南记者邵云环发回的报道中写道：“在加紧对南联盟空袭的同时，北约还在施展一种心理战——鼓动南斯拉夫人民推翻米洛舍维奇政权。它们通常是一张张印制考究的小传单。正面是几行令人心悸的黑色美术字：没有汽油，没有电，没有自由，也没有未来。背面则有段问话：你还要为米洛舍维奇受苦到何时？宣传感化在伊拉克战争中几乎走到了白热化的程度。他们利用了广播电视进行公开心理战。既有的“沙漠盾牌”无线电台、广播站、直升机，继续在发挥着蛊惑人心的作用。在伊拉克战争之初，美国防部批准了 671 名记者进行“随军采访”，把战争随时推到了世人的面前，强烈地影响了伊拉克的军心民心。网络宣传又是一大特点。美通过其广播公司网站、哥伦比亚广播公司网站、全国广播公司网站和有线新闻电视公司网站，不断地攻击伊拉克政府，动摇军心，改变民意。从 2003 年 3 月 2 日 1 时至 4 月 8 日 24 日，是美英联军对付伊拉克的震慑行动阶段。其目的是通过无坚不摧的强大的非对称军事行动，摧垮伊军的抵抗能力，崩溃伊军的意志，打垮民心士气。第一轮的空袭就持续了 85 分钟，发射了 2 枚巡航导弹，接下来的几轮轰炸中美军不是指向伊军的部队，就指向基尔库克等石油重镇。空袭中美军除了发射一般

性的导弹外 还出动了数百架战机 如 B-52 和 B-1B 战略轰炸机 ,B-2 隐形战机、F-117 隐形战机、从航母起飞的 F/A-18 和 F-14 都对伊军实行了强大的空中打击。长时间的空袭 , 强烈地震撼着伊拉克的军心民心。

武力打击 , 震撼心理。运用高技术兵器打击对方要害目标 或有意宣扬这种打击的威力 不仅能在军事上给敌方造成严重伤害 , 而且能对其产生巨大的震撼 , 降低其战斗力。深知此道的美军 几乎从海湾战争一开始 就充分利用自己掌握的一切先进武器 , 对伊拉克的指控中心、防空系统、石油设施、空军基地和导弹发射场进行了闪电式的袭击 而且这种袭击是连续不断的 每天上千架次飞机分成几个攻击波反复轰炸 在空袭间隙又发射巡航导弹 从而使伊军终日处在紧张、疲劳的状态之中 带来了心理失调 神经麻木等一系列不良心理症状。美军还多次举行战地记者招待会 , 有意向记者播放激光制导炸弹准确命中伊军目标的录像 通过新闻媒介来渲染“美军强大”的气氛。对伊拉克的电台和电视台 , 美军通常采取各种先进技术手段进行强力干扰 , 使全世界只有通过卫星的间接报道才能勉强听到伊拉克的微弱声音。在科索沃战争中 , 美军大量使用贫铀炸弹、集束炸弹、石墨炸弹等对南进行狂轰滥炸 其中石墨炸弹使得南供电系统突然中断 , 给南军民以极大的心理震撼。

在具有高技术战争特点的海湾战争、科索沃战争、伊拉克战争中 , 人们看到了高技术心理战争全新的面貌和内容 , 看到了高技术心理战飞速发展的趋势。它将在未来的高技