

<<心理战100例>>

图书基本信息

书名：<<心理战100例>>

13位ISBN编号：9787506561501

10位ISBN编号：7506561506

出版时间：2011-1

出版时间：解放军

作者：郝唯学

页数：396

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;心理战100例&gt;&gt;

## 前言

人类漫长而曲折的发展历程中，曾遭受过无数次大大小小的战争。这些灿若星河的战例中，既有大家耳熟能详的古代谋臣智将的施计斗法，又有我们记忆犹新的现代军事将领的攻心夺气。

这些凝聚着历代兵家智慧与鲜血的战例，蕴含着十分丰富的心理战思想，是我们今天学习、研究现代心理战知识与理论的宝贵精神财富。

心理战作为一门学科，是近代西方国家把心理学原理与军事学相结合而创立的。正如人们谈论心理学发展时常说的一样，心理战作为一门学科的历史是短暂的，但它却有一个悠久的过去。

尽管古人没有创造和使用心理战这个概念，也没有形成完整的心理战理论，但不论在中国还是西方，心理战的历史同战争一样古老而悠久。

历史的车轮滚滚向前，信息时代的到来与知识军事的降临，使心理战的地位作用与方法手段等都发生了显著变化，呈现出战略化、信息化、一体化的特征，但现实较量中斗智斗勇的规律却永远不会改变。

特别是和平与发展成为时代主题而国家间的矛盾冲突依然存在甚至可能会激化的情况下，战争不宜作为优先选择，建立在战争能力基础上的攻心战略日益受到青睐。

因此，关注心理战、研究心理战、打赢心理战成为新世纪新阶段我军官兵在积极推进中国特色军事变革中聚焦的热点问题之一。

我们深知，心理战思想体系博大精深，蕴含心理战理论的古今战例亦不胜枚举。

由于篇幅有限，也为了与法律战、舆论战案例相区别，我们从大量心理战战例中精选出100例，以谋略心理战为重点，划分为威慑篇、欺诈篇、离间篇、防护篇四个部分，奉献给学习和研究心理战的读者。

选取的原则是古为今用，以现代战例为主；洋为中用，以外军战例为主。

所选的内容集知识性、趣味性、创新性于一体，力图体现出三个方面的特点：一是取材新。

本书集中选取了近现代心理战战例，特别注重运用现代战争中的最新战例来阐述心理战原理，同时，对古代经典事例在战例点评中进行了引述，以弥补缺憾。

二是评析精。

通过较系统地阐述战例中蕴含的心理战原理及其运用，帮助读者加深理解。

三是点题准。

以名人名言直接切人点题，使大家深入领会战例的精要。

总之，我们期望本书能对广大部队官兵和其他读者起到丰富知识、开阔视野、启迪思维、指导实践的作用。

作者

## <<心理战100例>>

### 内容概要

这本书从古今中外大量的战役战斗中精选出有关心理战方面的战例，分为威慑篇、欺诈篇、离间篇和防护篇4个部分，每篇由若干个战例汇编而成，共100例。

书中对每一战例都进行了背景情况介绍和战斗经过描述，扣人心弦，生动有趣。

每一战例由专家进行精彩评析，得出结论，给人以启示。

该书还附有大量中外名家对心理战的经典论述。

<<心理战100例>>

书籍目录

一、威慑篇 1. 军号齐鸣慑魄 羊坝场四破敌 2. 集中兵力歼敌 刘帅轻取日军 3. 巧装扮令敌惧 红四团显神威 4. 袭扰致敌迷乱 日军逃离沁源 5. 刘帅反常用兵 再度伏击歼敌 6. 聂帅激敌以怒 “名将之花”凋谢 7. 实施恐吓慑敌 单兵勇俘群敌 8. 积极造势夺心 一排俘敌六百 9. 德军施毒战场 引敌极度恐慌 10. 化被动为主动 智勇双全者胜 11. 虚而实之慑敌 英军以弱胜强 12. 以光慑敌妙计 德军不战自溃 13. “神风”自杀攻击 美舰惊恐失措 14. 致敌恐惧躲避 麻风女巧送信 15. 特种部队奇袭 英军智炸敌机 16. 日军料敌将心 麦克阿瑟惨败 17. 抓战机打伏击 智歼山本座机 18. 蘑菇云迎黎明 兵不顿利可全 .....二、欺诈篇三、离间篇四、防护篇附录：名家论心理战主要参考书目后记

## 章节摘录

“不战而屈人之兵”，作为人们所追求的最完美的军事战略，是心理战的最高境界，因而威慑也就成为历代兵家的首选。

所谓威慑心理战，即以威慑信息对敌人的认知、情感和意志施加影响，从心理上对敌施加压力，不战而屈人之兵。

它是以既有的力量为基础，通过力量、决心和可信度的展示，造成一种战略上的对敌高压态势，使敌因对实战前景绝望而放弃对抗的心理战战法。

从本质上说，威慑的信息是由国家实力转化而来的，强大的军事压力、有利的战略态势以及优势的武器装备等等都是构成威慑的重要因素。

所以，它是表面代价最小但实际潜在压力很大的一种战法。

威慑心理战的心理依据是威慑的潜在性，即存在于人们意识之中，基于对以往战争经验的认识而形成的、一种潜在的心理感受，或称之为定势心理。

如对战争的巨大破坏性、强烈震撼性及异常残酷性所存在的恐惧心理；面对强大的军事实力和优势的武器装备所产生的胆怯心理；在被动形势下\_的失望、沮丧心理等。

这些潜在的心理感受，影响着人们的认知活动和情绪，是产生威慑心理效应的心理基础。

威慑心理战成功的关键在于威慑信息的可信性。

其一，要有强大与有效的实力；其二，要有使用强大与有效实力的坚强决心；其三，要具备将威慑信息传达到敌方的有效途经。

正如美国军事理论家约翰·柯林斯在《大战略》中所指出的那样：“空洞的威慑不能持久地起威慑作用，威胁必须具有可信性，即威胁者清楚地表明，在迫不得已的情况下，他不仅有能力，而且有决心说到做到。

”事实上，威慑是和战之间的“中间性”选择，在威慑成功的情况下将出现和平的局面；威慑不成功，那么冲突就会向战争演化。

威慑恰恰就是通过显示实力和进行战争的决心，来达到避免战争之目的。

所以在军事领域，无论是过去的冷兵器时代还是今天的热核时代，威慑从来都是心理战的重要方法。

二战之后，随着战略威慑理论的日益成熟，威慑更成为许多国家经常采用的一种现代军事策略。尤其在和平时期，显示武力、通过军事威慑来实现政治意图，则是最常见的非战争军事行动方式。

这方面，美军走在世界各国前列。

美国运用战略威慑这样的非战争军事行动，来传达预定的政治军事意图，也远比其他国家频繁。

其主要方式就是每年都举行以各种威胁为假想对象的军事演习，演习不仅是为了检验新式武器装备和部队的战斗力，也用来显示美国军事力量的有效性，以吓阻对手，“不战而屈人之兵”。

值得关注的是，近期以来，美军大举调兵遣将，在亚太地区举行多次不同形式的军事演习。

有关评论认为，这与当前台湾和朝鲜半岛形势不无关系，此举不能不引起我们的高度警惕！

和平与发展虽已成为当今时代的主题，但在国家间的矛盾冲突依然存在甚至可能会激化的情况下，既然战争不宜作为优先选择，那么建立在战争能力基础上的战略威慑如何使用、使用效能如何，将直接影响我们保护国家安全和利益的能力。

这就要求我们必须打造战略威慑能力与机制之剑。

首先，建立可靠的战略威慑力量；其次，实现战略威慑力量管理使用的组织化和制度化；再次，建立起适当的宣传舆论机制，以配合战略威慑行为，使威慑对象了解威慑所要传达的信息；第四，要对战略威慑的效果经常进行评估，并在此基础上适时调整战略威慑力量和机制。

唯有如此，才能真正发挥威慑心理战维护国家安全与利益的现实功能。

……

<<心理战100例>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>