

<<心理战故事>>

图书基本信息

书名：<<心理战故事>>

13位ISBN编号：9787536053779

10位ISBN编号：7536053770

出版时间：2008-11

出版时间：花城出版社

作者：崔世雄

页数：201

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>

<<心理战故事>>

内容概要

几百个心理战故事，起于武王伐纣，止于2004年美国大选，古今中外，无所不及。大大小小，粗粗细细，从伊拉克战争的波澜壮阔，到克林顿性丑闻的细枝碎叶，详略有致。不仅仅是讲故事，还大面积释放心理学原理和心理战理论。有讲有叙有评论，讲得通俗诙谐，叙得行云流水，论得老少皆明。可以当故事来听，也可以当作通俗课本来读，还可以饭后茶余当笑料来讲。

<<心理战故事>>

作者简介

崔世雄，男，湖北省洪湖市人。

1951年7月出生，1969年1月入伍，曾任海军南海舰队某基地副政治委员，海军大校军衔。

1985年高等教育自学考试辽宁大学中文系毕业，1996年南京海军指挥学院战役指挥系毕业，2000年中国人民解放军国防大学基本系毕业。

著有短篇小说集《月儿弯弯》，散文集《湿热的南海风》，军亭专著《漫话心理战》。

<<心理战故事>>

书籍目录

一、心理战的心理学原理运用的故事 1.美军飞机在天上“画”的国旗上打“×”——心理战对象诸因素及其实质 2.在“391”高地上——感觉、知觉在心理战中的特征 3.“一个唯一的门户”——注意在心理战中的品质 4.世界上什么最大——想象为心理战扩大战果 5.雍丘城下与托钵山上的两种命运——思维在心理战中的品质 6.从“绿鸭子”到智取中川村——需要的一般表现与特征 7.战争的“海洋”——情感的特征和变化动因 8.安德鲁为何不败而败——意志在心理战中的特征和品质 9.世界上没有完全相同的两片树叶——性格的特点和结构 10.几则军事谚语的内涵——军人集体的主要心理活动特征 11.克林顿栽倒在莱温斯基石榴裙下——性心理的潜在影响

二、心理战基本战术运用的故事 1.由毛泽东的“扫帚”所想到的——心理战的战术原则 2.“哈哈爵士”与“东京玫瑰”——宣传术 3.用皮鞋敲桌子的人反倒给“镇”住了——威慑术 4.恐吓也是战斗——恐吓术 5.麻沸散与狼来了及阿明之死——麻痹术 6.真作假时假亦真——伪装术 7.怎样去拨动敌人的“算盘珠子”——诱敌术 8.把敌人挤出去——疲敌术 9.学会一种“特异功能”——料将术 10.一曲童谣间杀良将——离间术 11.刘伯承创造了新的比例定律——招降术

三、心理防御的故事 1.筑起牢固的心理防线——心理防御的特点及基本原则 2.因为有54天，所以才有2分钟的奇迹——强化心理训练 3.篱牢犬不入——保持心理健康 4.“巴克莱”与“U-66”的搏斗——优化集体心理 5.愿将军们有一颗永远正常跳动的心——提高指挥员心理素质 6.何来那么多“WN”——克服消极的战斗心理效应 7.建设“第四大军”和“第六强国”——激发和保持高昂的士气 8.打掉狗嘴里的象牙——反宣传心战 9.比敌人多几分“狡猾”——反谋略心战

四、新近发生的心理战故事 1.人类第一次电视直播的战争——媒体心理战 2.手指弹奏的战争——网络心理战 3.驴象通往白宫路上的绞杀——竞选心理战 4.“不死鸟”被迫飞向绝路——颠覆心理战 5.“9·11”后美国的胜利与无奈——反恐心理战 6.萨达姆穿的衣服都会背叛他——谍报心理战 7.发生在别斯兰中学和莫斯科剧场的惊险剧——人质心理战 8.萨达姆与杜达耶夫的生死劫难——斩首心理战

<<心理战故事>>

章节摘录

一、心理战的心理学原理运用的故事 1.美军飞机在天上“画”的国旗上打“×”——心理战对象诸因素及其实质 1991年初，美军在海湾战争中展开地面进攻的第一天傍晚，伊拉克与科威特边界的沙漠阵地上一片沉寂。

美军荷枪实弹，拉开了进攻的架式。

伊军蹲伏在掩体里，静静地等待着不可测的命运。

突然，一阵轰隆声传来，两架美军喷气式飞机腾空而起，飞临伊军阵地上空。

夜幕已经降临，天空犹如一块暗灰色的画板。

这两架飞机迅速喷出彩色尾气，在伊军头顶上的天幕“画”了一幅巨大的伊拉克国旗。

“啊！

伟大的真主！

”伊军在一阵短暂的惊愕之后，爆发出一片欢呼。

军官们告诉他们的士兵：“这是真主的恩赐和暗喻，我们必定胜利。

”正当伊军欢呼雀跃的时候，“画”完国旗后的两架美机突然折返回来，互相交叉飞行，用喷出的白色尾气在刚画好的伊拉克国旗上打了一个很大的“×”，然后迅速消失在夜幕里。

这幅打了“×”的国旗挂在高高的天空，好几分钟后才飘散。

伊军官兵大惊失色，满腔的喜乐立即化作不尽的忧伤和恐惧。

美军地面部队看到这一景象，拍手称快，士气大振。

这场战争的结局不言而喻。

美军的地面战只打了三天，伊军官兵大多缴械投降。

心理战争与武装战争是多么的不一样啊！

当子弹射向人的胸膛的时候，无论多么坚实的肉体，也会应声倒地；当飞机投下一颗颗重磅炸弹的时候，地面上顷刻变成一片废墟；当导弹完成最后准备，接通引信，飞向雷达引导的地方的时候，那遥远的地方顿时变成一片火海——这就是战争中物质武器的使用过程。

它的对象是人的肉体 and 物质设施，它的直接效益表现为物质被摧毁而丧失战斗力。

心理战与此全然不同。

美军飞机在天上“画”国旗再在国旗上打“×”，这一典型的心战行为，攻击的不是伊军官兵的肉体而是心理。

可见，心理战的攻击对象，不是活生生的人体和具有三维性的物体，而是看不见、摸不着的人“心”。

它的效益仅仅表现在那个或那些人的精神世界是否受到影响而为我所用，或者是否受到破坏而失去了战斗力。

这样，我们就有必要专门对人“心”做一番研究，弄清楚它是由哪些因素组成的，具有哪些特征，是怎样被“心理弹”击中而受到影响或破坏的。

俗话说“打开窗户说亮话”。

窗户没有打开，窗内一片黑暗，隐藏着的秘密，让人看不清楚，就不能说明白。

同样的道理，作为心理战对象的人心，只有大“门”洞开，心理战才能准确地找到目标，否则，心理战便是无的放矢，不会有任何效益。

但是，世界上最大的秘密就是人心。

“人心隔肚皮，一眼看不清。

”然而，现代军事心理学给了我们打开“心窗”的钥匙。

凭借这把钥匙，我们就可以揭开“心”的秘密。

人心，就是人的心理现象。

普通心理学是研究人的心理现象的发生、发展及其规律的科学。

军事心理学是研究军人或者各种人员在军事活动中心理规律的科学。

它是心理学的一个分支，是心理战的理论基础。

<<心理战故事>>

人的心理现象是纷繁复杂的，大致可以分为心理过程、心理状态、心理特征、心理结构这四类：

心理过程包括认识过程（即感觉、知觉、表象、记忆、思维、想象）、情感过程（即情绪与喜、怒、哀、乐的情感）、意志过程（即意志行动、行为习惯等）。

它们是一个发生、发展和完成的过程，具有动力的性质。

这三者是统一的心理过程的不同方面，是相互影响、相互制约的，其中认识过程是最基本的心理过程，认识愈高，情感就愈深，意志行动就愈坚决。

同时，情感和意志对认识也产生重大影响。

心理状态是指人的心理表现的一定水平和程度，表明处于这种或那种活动的趋势，如精力集中或者分散，高昂或者忧郁，满意或者不满意，害怕或者无畏，精神饱满或者灰心丧气。

这些状态都产生于心理过程的基础上，具有易受冲动的性质。

心理特征是指一个人所特有的本质特征，包括个人的倾向性、气质、性格、能力。

它表现为人与人之间的区别，决定人的心理面貌。

古人所谓“人心不同，各如其面”，就是指这种个性心理特征的差异性。

还有心理结构，它从心理的知能组合上考察心理因素，包括知识、技能、才干、熟巧、信念和见解等。

每个人的心理过程、状态、特征和知能构成是相互联系的，不可能截然分开。

军人的任何行动，都表现为主体的一种统一的心理现象，如一个士兵在战场上持枪冲锋，此时，他的视觉、听觉、触觉和记忆、思维都积极参与活动。

他感到兴奋，并经受着憎恨、快乐、疑虑的体验，他运用各种知识，发挥单兵隐蔽前进的技能。

他的气质、性格影响着他的每个行动。

个人的心理，如同个人本身一样，总是生存和活动于具体的社会条件之下，生存和活动于同另一些人的联系之中，这就形成了人与人结合的集体的心理。

军人在战斗中的行为，常常不是个人的活动，更多地表现为集体的行动。

由军人共同的目的和服从这个目的的共同行动而结合在一起，具有组织性和心理一致性以至稳定性的团体，就是军人集体。

它大到一个国家的整个军队，小到营、连、排、班及三四人组成的战斗小组。

军人集体是军人个人最接近的社会人群，是连接军人和社会之间的环节。

军人集体心理的基本特征是具有共同的行为目的和动机，共同的思想观念，由领导人集中表达共同的意志和明确、稳定的相互关系。

军人集体心理不是单个军人心理体验的简单总和。

它具有一定的特殊性和表现形式，影响单个军人的心理，而单个军人的心理又反过来或多或少地影响集体心理，如战斗中集体呐喊冲锋，可以带动个别畏惧者勇往直前。

从战争过程来看，战争不是军队孤立的行动，而是交战双方以武装力量为主体的包括社会的政治、经济、外交、科技、文化的全面较量。

这样，就要考察一定的社会心理。

社会心理是一定社会占统治地位的思想体系和共同的心理现象（如共同的目的、意志、道德准则等）的总和。

它体现了军人集体和全体居民的心理，突出表现为阶级心理特征和民族心理特征。

同军人个体心理与军人集体心理之间的关系一样，社会心理制约和影响军人集体心理，而军人集体心理又给予社会心理以重大的反作用，“一切为了前线”的社会意志将鼓舞军人的士气，而前线传来胜利或者失败的消息，会使社会心理产生巨大的欢欣或者沮丧。

通过上述说明，可以清楚地看到，心理战影响和破坏的对象有两个方面：在范围上，它打击单个军人心理、军队集体心理和社会心理。

战术技术上的心理战，主要攻击单个军人和小型的军人集体心理；战略战役上的心理战，主要攻击大型军人集体心理和社会心理。

在内容上，心理战力图打击人们的全部心理现象，包括心理过程、状态、构成、特征各个因素。

这两个方面交织在一起，社会的、军人集体的、军人个人的心理，总是反映一定的心理过程、状态、

<<心理战故事>>

构成、特征等心理现象；各种心理现象则是一定的军人或军人集体及社会心理的具体表现。因此，心理战的范围和内容是比较广泛的。

我们明了，心理战的对象是一定范围内的各种心理现象的总和。

那么，心理的本质是什么？

辩证唯物主义认为，心理是物质高度发展的产物，是脑的机能，是客观现实的反映。

简言之，心理是人脑对客观现实的反映。

从美军飞机“画”国旗这一战例中，我们可以看到心理的基本特征：（1）心理是人脑的机能。

美军飞机在天上“画”国旗再在国旗上打“×”，这一景象通过伊军军人的视觉、听觉反映到大脑，引起大脑神经活动，产生了先是惊奇、快乐，继而恐惧、绝望等情感，经过判断、推理，作出怯战、投降的反应。

如果这些刺激物仅仅作用于大脑之外的别的什么，那么，就不会产生什么心理。

可见，脑是心理的器官，心理是脑的属性。

（2）心理是客观现实的反映。

所谓反映，是指事物之间相互作用留下痕迹所显示出来的关系。

脑与客观事物相互作用所显示的关系，就是心理。

伊军由惊奇到恐惧的心理，是由美军飞机在天上的一番表演作用于大脑而产生的。

没有这些物质条件的刺激，则不可能有由此产生的心理。

一个对战争毫无所见所闻的人，不会有战争中胜利的喜悦和失败的悲愤等情感。

（3）心理反映是能动的反映。

人脑反映客观事物与现代电子战中的反射体不一样。

反射体接受信号后迅速显示目标的形状、特质，是一种机械的消极的反映。

人脑的反映，受到个人的经验和他全部的个性特征所制约，对同一事物，具有不同经验、不同气质和不同性格的人反映是不同的。

看到自己的国旗出现在天上又被打上一个大“×”，伊军官兵出现共同的反映，但这种反映有差异，同样产生恐惧、沮丧、怯战等心态，但有的犹豫，有的坚定，有的随和，这就表现为军人集体心理的某些特征，即以多数人和领导人的意志为转移。

正因为人的思维具有能动的性质，人脑机能才成为心理战的对象。

（4）心理反映的主体和客体统一在社会实践之中。

实践是心理产生、发展的唯一源泉。

军人和军人集体在战争中的实践，产生军人和军人集体心理；处于战争环境中的整个社会，则产生对于战争的社会心理。

可以设想，如果没有美军飞机在天幕上演出的这景象，伊军就不可能产生上面所说的各种心理。

实践达成了外界客观现实与主观心理活动统一的桥梁。

既然心理是人脑对客观现实的能动反映，那么，心理战就是这种反映相互之间的“战斗”。

交战的双方，互相利用或者造成某种客观现实，给对方输送作为一种信号的某种刺激物（如资讯、传单、情报、氛围、假象等），使对方产生某种有利于我而不利于敌的心理。

由此可见，心理战并不是纯精神的战争，它的本质是物质的，是战争实践的产物。

2.在“391”高地上——感觉、知觉在心理战中的特征 感觉是心理的起点。

心理战所实施的各种心理影响战术，无不从影响感觉开始。

让我们先讲一个发生在朝鲜上甘岭地区“391”高地的一个真实故事。

1952年10月，美军盘踞在上甘岭地区平康与金化之间的“391”高地，楔入我军阵地。

我志愿军某团受命拔掉这颗“毒牙”。

从我阵地到“391”高地，有一段3000米宽的蒿草丛生的开阔地。

为缩短冲击距离，给敌人以出其不意的打击，团指挥所决定在发起攻击的前一夜，将一支500多人的突击队潜伏在敌眼皮下的开阔地里。

作为战术行动的潜伏，要借助心理战术的伪装。

我军的伪装与敌通过侦察识破伪装之间，构成了这一战场上的心理战。

<<心理战故事>>

21岁的志愿军战士邱少云参加了执行潜伏任务。

他隐蔽在距敌仅60米的一个土坎旁，从头到脚都插上了蒿草，风一吹，身上的草和地上的草一齐摆动，远远望去，看不出一点可疑的痕迹。

黑夜过去了，在敌人的眼里，开阔地仍然是一片茅草地，以及偶然飞起的野鸟和窜动的野兔，除此之外，什么也没有。

上午十点多钟的时候，意外情况发生了。

南韩军队一个班钻出地堡，持枪朝邱少云和他的战友潜伏的位置窜来，边走边向草丛里乱打枪。

突然，有两个战士身边的枪被敌人发现了，几个伪军吓得“哎呀”一声，后退了好几步，慌慌张张地勾动卡宾枪，乱扫了一梭子弹，扭头朝山顶跑去。

我军观察所里的指挥员立即命令“用炮火消灭这股敌人，绝不能让他们逃回去！”

顿时，炮声隆隆，浓烟滚滚，敌人归去的山坡上筑起了一道火墙，他们没能活着回去报信。

山上的敌人对这一阵突然而又猛烈的炮火感到蹊跷，担心草丛里有一支潜伏部队，但又不敢再下山，就联络敌飞机来刺探虚实。

飞机来了，看不出地面上有什么异样，便投掷燃烧弹。

一颗燃烧弹迸发的燃烧液，溅到邱少云的大腿上，一瞬间，烈火蔓延了他的全身。

这时。

邱少云只要翻一个身，就可以把火压灭。

他的身后有一条浅水沟，只要转动身子在泥水里打个滚，也可以把火浇灭。

他身边的战友只要跃起来，也能轻而易举地把火扑灭。

然而，他和战友们都没有这样做。

因为，只要他们一动，这片开阔地在敌眼里就能感觉出不仅仅只有蒿草。

邱少云两只手深深插在泥土里，任火舌呼呼地舐着脸，扑向烧光了衣服而裸露的肉体。

……黄昏终于来临，敌人并没有感觉到这支潜伏部队就在眼皮底下。

随着两颗红色信号弹突然划破夜空，同邱少云一起潜伏的战友们，甩掉伪装，一跃而起，呼喊着重“为邱少云烈士报仇”，排山倒海似的朝“391”高地冲去。

仅仅15分钟，我军占领了“391”高地，全歼守敌。

30多年来，邱少云这个在烈火中永生的战士，激励着千千万万的人们。

但是，我们这里不去研究他是怎样引起人们情感变化的，而是看看感觉在心理战中是如何受到影响的。

我军在离敌60米处潜伏，而不被敌发现，实现这一目的的条件，就是借助于伪装，造成敌感觉失误，使敌视觉、听觉、嗅觉等感觉器官所感受到的，只能是开阔地上的草丛与土地，不能对我潜伏部队有任何感觉。

邱少云和他的战友们以惊人的自我牺牲精神创造了这个条件。

那么，为什么能使敌人感觉不到呢？

这就需要研究感觉的性质和特征。

感觉是直接作用于感觉器官的客观事物的个别属性和性质在人的意识中的反映。

感觉是其他比较复杂的心理现象的前提和基础。

通过感觉，军人可以了解和辨认战斗过程中的光亮、声响、气味、温度等。

眼睛观察到作战地形、目标位置、火炮发射的闪光，这是视觉；耳朵听到战场上的各种声响，知道哪儿有枪声，哪里在打炮，哪儿有敌人在走动，这是听觉；鼻子闻到硝烟气味，这是嗅觉；皮肤触到铁丝网上感到遇上障碍，这是触觉。

此外，还有一种人体内部的感觉，如动觉、静觉。

感觉是由客观事物刺激人的感觉器官引起的，但不是任何刺激都能引起感觉。

这是因为感觉的产生有赖于各种感受器官接受适当的刺激，对适量刺激的感受能力叫做感受性。

感受性是由感觉阈限来度量的。

能引起感觉的、持续一定时间的刺激量叫做感觉阈限。

如人的耳朵感受声波频率范围为16次/秒~20000次/秒，对低于16次/秒和超过20000次/秒的声音则听不

<<心理战故事>>

到。

刚刚能觉察出最小刺激量的能力，称为绝对感受性，刚刚能引起感觉的最小刺激量，则称为绝对感觉阈限，它与绝对感受性成反比。

如看到远距离的目标愈小，绝对感受性越高，反之亦然。

还有刚刚能察觉出刺激物之间的最小差异量的能力，叫做差别感受性；能引起差别感觉的刺激物的最小差异量，叫做差别感觉阈限。

.....

<<心理战故事>>

编辑推荐

《心理战故事》试图通过一个个心理战故事给读者以启示，人们可以从中找到一些不朽思想法则和制胜之道。

只有研究透了对手的心理战招数，才能寻找出治敌的对策，同时丰富我们的心理战理论，指导我们的心理战实践。

研究心理战的意义，不仅仅局限于军事领域，可以说它对经济商战、竞技比赛、个人生活等等都有很重要的启迪意义。

<<心理战故事>>

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>