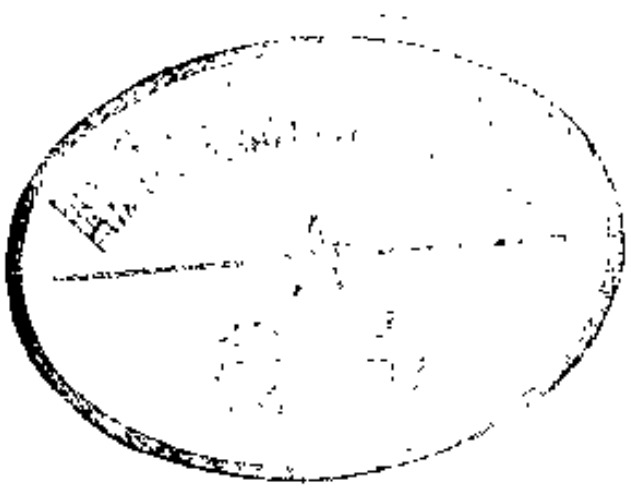
063146

科工委学院802 2 0002374 4

军事心理学

刘红松著



解放军出版社

军事心理学

刘红松著

*

解放军出版社出版

新华书店北京发行所发行

七二一四工厂印刷

*

787×1092毫米 32开本 印张12.5 字270,000

1986年5月第一版 1986年5月第一次印刷

印数 1—31,000册

统一书号：5185·91 定价：2.00元

出 版 说 明

在建设现代化国防的进程中，军事理论的学习研究和普及工作，必须走在前面。军队平时要训练，战时要打仗，全国人民平时要进行战争准备，战时要实行人民战争，这都需要先进的军事理论作指导。如果在军事实践中缺乏正确的理论指导，那是不可能建成现代化国防的，也是不可能在未来战争中战胜敌人的。为此，我们约请了一些长期从事军事理论研究和教学的同志撰写了这套《军事理论读物》，奉献给读者，愿它能对我国的国防现代化建设有所裨益。

这套丛书预计出二十五种左右，内容包括军队建设、军队管理、作战指挥、军事历史、军事地理、战争动员、国防经济等方面的理论问题及战争理论问题，是一套较系统的军事理论读物。

这套丛书，以介绍军事科学基本理论为主，同时兼有研究性质，这就不可避免地会反映出学术观点的差异。为了繁荣军事理论事业，出好这套丛书，我们支持和鼓励“争鸣”，并希望广大指战员和一切关心军事工作的同志给予大力支持和协助。

内 容 简 介

本书是一本系统介绍军事心理的著作。全书在阐明军事心理学一般原理的基础上，重点论述了军人的心理训练、军人的心理选拔、军人的服役心理、军队领导心理、作战决策心理、战时心理反应及其调控等问题。作者在书中着力运用毛泽东军事心理思想指导军事心理学的研究，大胆使用一些新的文献资料，注意联系现代战争的特点和我军的实际情况，使全书在理论性和实用性的结合有一定特点。

目　录

序　言……周先庚（1）

第一编　绪论

第一章　军事心理学的发展……（5）

第一节　欧美军事心理学的发展……（5）

第二节　苏联军事心理学的发展……（12）

第三节　中国军事心理学的发展……（14）

第二章　军事心理学的对象、意义和方法……（30）

第一节　军事心理学的对象……（30）

第二节　军事心理学的意义……（36）

第三节　军事心理学的研究方法……（42）

第三章　军人的心理概述……（54）

第一节　军人心理的生理基础……（54）

第二节　军人心理的社会基础……（56）

第三节　军人的心理……（59）

第二编　军事教育心理

第四章　军人的学习动机……（71）

第一节　军人学习动机概述……（71）
第二节　军人学习动机形成的因素……（77）
第三节　军人学习动机的培养与激发……（82）

第五章　军事教学心理……（92）
第一节　军事知识的学习……（92）
第二节　军人智力的培养……（99）
第三节　军事技能的练习……（105）
第四节　军人的生理心理卫生与教学……（115）

第六章　军人的心理训练……（121）
第一节　军人心理训练的地位和作用……（121）
第二节　军人心理训练的内容……（126）
第三节　军人心理训练的原则……（131）
第四节　军人心理训练的方法……（137）

第七章　军人的德育心理……（147）
第一节　军人思想品德形成的社会心理……（147）
第二节　军人思想品德的心理塑造……（153）
第三节　军人不良思想品德的矫正……（166）

第三编　军事管理心理

第八章　军人的心理选拔……（173）
第一节　军人心理选拔概述……（173）
第二节　军人的智力测验……（178）
第三节　军人的特殊能力测验……（184）

第四节　军人的个性测验……(190)

第九章　军人的服役、成才与恋爱心理……(200)
第一节　军人的服役心理……(200)
第二节　军人的成才心理……(208)
第三节　军人的恋爱心理……(216)
第四节　军人的心理挫折……(224)

第十章　军人集体心理……(230)
第一节　军人集体的特征和功能……(230)
第二节　军人集体形成的过程……(235)
第三节　军人集体的建设……(240)

第十一章　军队领导心理……(251)
第一节　军队领导威信……(251)
第二节　军队领导方式……(258)
第三节　军队领导的心理方法……(263)
第四节　军队领导集体的效能……(270)

第四编　作战心理

第十二章　作战决策心理……(277)
第一节　作战决策的心理依据……(278)
第二节　作战决策的心理过程……(283)
第三节　作战决策的思维方法……(294)
第四节　作战决策与心理效应……(301)

第十三章　战时心理反应及其调控……(306)
第一节　武器效能与心理反应……(306)
第二节　战时环境与心理反应……(313)
第三节　作战过程的心理反应……(318)
第四节　战时心理反应异常……(326)
第五节　战时心理反应的调控……(329)

第十四章　战争宣传心理……(340)
第一节　战争宣传效应的心理过程……(340)
第二节　战争宣传的心理原则……(344)
第三节　战争宣传的心理方法……(351)
第四节　宣传心理战防御……(358)

第十五章　军事伪装心理……(363)
第一节　军事伪装的心理依据……(363)
第二节　军事伪装的心理方法……(369)
第三节　军事伪装的识别手段……(379)
后　记……(389)

序　言

北京大学心理学系教授　周先庚

解放军出版社出版的这本《军事心理学》，是建国以来我所见到的国内第一本系统介绍军事心理学的著作，作者刘红松同志是人民解放军队伍中一位年轻的心理学工作者。为此，我愿为之作序，并对本书的出版表示祝贺。

《军事心理学》一书的出版，是军事科学界和心理学界学术上的一件大事。它对于心理学分支学科的发展建设，是一种可喜的尝试。在我们民族悠久的历史中，出现过许多著名的军事思想家，他们阐发的军事心理思想，内容十分丰富。古代可以追溯到春秋末期的《孙子兵法》，现代有以毛泽东为代表的老一代无产阶级革命家提出的军事思想。特别是后者，它为我们开展军事心理学的研究提供了重要的理论基础和实践基础，是我们建设有中国特色的军事心理学的指导性思想。可是，建国三十多年来，由于人所共知的原因，我国的军事心理学与心理学一样，并没有得到很好的发展。除有些零星的研究外，整个学科的建设一直处于停顿状态。出版《军事心理学》，将改变这种空白的局面。我相信，它至少能够引起人们对这一学科的注意，吸引更多的人来从事这方面的研究。

其次，本书出自年轻人之手，也许正是由于作者是年轻

人，使得全书有一定的新意。解放前，在毛泽东军事心理思想产生、发展的同时，我国心理学界也还有一批心理学家对军事心理学进行过一些研究，为这一学科的建设打下了基础，确立了它在我国学术界的学术地位。但它更多受到外国学术界的影响，理论研究和应用研究都不很完善，而且也多是为当时的政治所利用。作为这种研究的一个参加者，能在这门科学中断研究几十年之后，见到我们自己编写的军事心理学著作，感到十分高兴。与我们过去在这一领域所做的工作相比，本书的新意就在于它能够摆脱旧有的框框，着力于运用毛泽东军事心理思想指导军事心理学的研究，大胆使用了一些新的文献材料。运用国内外材料合情合理，评价历史上的研究基本符合实际。特别是全书的章节安排，也较符合现在军事学上的特点。可以说，作者做出上述努力是花费了一定心血的。

另外，全书在理论性与实用性的结合上也花了一定的功夫，注意突出了和平时期军事心理研究的特点。大量事实告诉我们，心理学在部队平时的教育、训练、管理和未来反侵略战争当中，都有非常重要的作用。随着现代科学技术在军事上日新月异的使用，尖端武器、现代战争要求军人平时一定要有严格的训练，要学习科学，掌握武器，奠定良好的心理基础。这些特点要求心理学不仅要注重军事心理理论研究，还要尽可能多地指出它实际运用的各个方面，指出运用它的方式方法。我认为，本书的内容基本上符合这种特点和趋势。

最近一个时期，陆续还有一些部队的同志到我这里，探讨学习、研究军事心理学的问题。可是当时，我们还没有一

本系统讲授军事心理学的书，我也只是讲讲个人对这一学科的一般看法，讲讲几十年前我所做的一些实验。现在情况不同了，我建议有志学习军事心理学的同志，都读一读这本书。我也认为，它对军事心理学研究工作者也将大有裨益。

在这里，我也想提醒读者，在读这本书的时候，要注意这样的问题。目前我们出版的相当一部分学术著作都不列参考文献，这是一个通病。这本《军事心理学》也没有做这方面的工作，当然这可能是由于这方面文献材料太少的缘故。这就要求读者在读书时，通过人物、年代、数据等线索，留心书中作者使用的材料，以丰富自己对这门学科的知识，也便于继续深入学习或从事进一步的研究。另外，军事心理学是一门心理学与军事科学交叉形成的应用学科。它的这种性质注定它应该着眼于应用研究，至少是理论与实践研究并举。由于我们还没有深入开展起对军事心理学的研究，这方面的实验材料和实际例证还很缺乏，本书虽然注意了应用研究的各个方面，但实验研究还显得有些不足。读者应在有了些军事心理学的基础知识之后，多去做些应用方面的尝试，为军事心理学的发展做出进一步的贡献，推动这门学科的发展。

最后，我要提到，人民大学高佳同志对本书的评价提出了许多很好的建议。

一九八五年五月　于北京

第一编 绪 论

第一章 军事心理学的发展

心理学史上有一句名言："心理学有一个悠久的过去，但却只有一段短暂的历史"。军事心理学发展的情形也大体如此。本世纪初，心理学开始运用到军事领域，首先在美、德、英、法和俄等几个国家形成一门独立的学科。但是，对军事心理的研究却源远流长，已有几千年的历史。

第一节 欧美军事心理学的发展

一、美国军事心理学的发展

美国的军事心理学是在第一次世界大战时期开创的。1917年，美国成立了十七个战争心理学问题委员会，置于国家研究委员会的管辖之下，动员了约五百名心理学家从事军事心理学研究。研究的主要课题有以下几个方面：新兵的心

理测验与挑选；军官的心理评定；军事上的视觉与听觉问题；飞行的心理问题；训练与军纪的心理问题；情绪不稳定人员的心理治疗；士气与宣传等。最广泛的研究工作是士兵和军官的心理测验。第一次世界大战期间，他们编制了陆军——d测验(Armg Alpha)和陆军—B测验(Armg Beta)，分别对一百七十二万六千九百六十六人进行了测验。这是世界上最早的大规模用于军队团体的智力测验。这为心理学家的测验研究提供了极为有利的条件，促进了美国战后用于教育和工业的各种测验的发展。

第一次世界大战中，美军设立了许多心理学部门。武装部队设有心理部，负责官兵的心理测验；医务部中设有心理分部，研究精神病症及其治疗；总参谋部设有士气组，负责鼓舞己方部队的士气；情报部门设有精神处，也负责增强官兵的精神力量，以提高战斗力。在前线，美国远征军司令部设有专门从事心理战的G—Z组，负责心理战工作。

第二次世界大战爆发后，美国军事心理学获得了更快的发展。美军设置了研究与运用军事心理学的专门机构——心理作战部。在此期间，战争心理学是美国军事心理学中最突出的研究领域。一切与战争直接有关的心理学问题，如军事的伪装的心理问题，士兵的个性适应，心理战，战斗中军人视觉、听觉、嗅觉、方位知觉的运用，军事工程心理学和作战中社会心理学问题等，都属于战争心理学研究的范围。第二次世界大战末期，美国聚集了近三十个大学和军事部门，总结第二次世界大战期间心理学在军事方面的成就，编写成《军人心理学》一书。此书出版后，受到国外许多国家军事心理学机构的重视。

战后，美国一直重视军事心理学的研究。本世纪二十年代，美国普莱西首先开始研究了程序教学。五十年代，心理学家斯金纳再度推动了这方面的工作。美国的军事心理学家对这个新的教学领域发生了很大的兴趣，作了大量的研究，逐步把程序教学引入到军事教学训练中。六十年代以来，美国军方对军事心理学的兴趣仍然相当浓厚，逐年增加研究经费。1967年，军方拨了二千三百万美元经费资助军事心理学的研究与应用，1979年，这种经费增至一亿三千六百五十万美元，而到了1982年，则增至二十五亿六千万美元。当前，美国军事心理学的主要课题有：军事人力资源的心理学研究，军人评价的心理学研究，军事训练的心理学研究，军事组织效率的心理学研究，作战的心理学研究及军事工程的心理学研究。

二、德国军事心理学的发展

德国在第一次世界大战期间开始研究军事心理学问题，但真正发展是在第一次世界大战以后。由于战败，心理学对于战争的关系，在德国已成为一个重要课题。他们的研究认为，德国的战败是由于战力薄弱，政治与军事的体制不够健全，人民缺乏争取胜利的力量和勇气。因此，在德国产生了实用社会哲学，提出了总体战的概念。在总体战中，要求全体国民必须有统一的意志，为国家目标而战斗的献身精神。1934年，当希特勒开始重整军备，准备从事总体战的时候，提出了建立“真正的德国精神”的口号，企图控制人民的思想。因而，德国把军事心理学作为总体战研究的重要组成部分。

为此，德国政府设立了心理参谋团，接受最高统帅部的指挥。心理参谋团由十五个心理实验室组成，分布于陆、海、空三军各个部门。军事心理学的研究门类主要有四个方面：①心理研究工作；②心理选择工作；③心理运动工作；④心理情报工作。在德国，军事心理学主要偏重于军事社会心理学的研究，重点探讨民族精神的建设。具体的研究课题诸如：动员心理学、领导心理学、人员挑选、军事生活心理学（管教、官兵之间的关系、思乡病、自杀、性问题、行为失常与孤癖的治疗、笨拙、怯懦、逃亡、宗教）、战斗心理学（攻击、士气、恐惧、孤立、迷信、突袭、待攻、投降、宣传）。

第二次世界大战以后，军事心理学在西德又得到了发展。军事心理学家积极从事军人在现代化战争条件下的心理分析研究。近二十年来，主要研究了核爆炸对官兵心理影响的问题。他们认为，在现代战争条件下要巩固全体人员的士气，就必须使官兵对核战争产生良好的心理准备，并克服在原子武器面前产生的恐惧感。

三、英国军事心理学的发展

英国军事心理学与美国军事心理学的渊源比较深，受美国军事心理学的影响较大。因而在学科性质、研究课题、研究技术和美国较为接近。第一次世界大战前后，英国主要对新兵的选拔和训练、领袖作用、团体心理、纪律与士气、战争中的精神健康和心理治疗等心理学问题进行了研究。1927年，心理学家巴德列特所著的《心理学与军人》对这一时期的研究作了概括。

第二次世界大战爆发后，英国军事心理学得到了进一步的发展。在这方面，剑桥大学心理实验室作出了积极的贡献。他们除了进行一般的军事心理学的实验研究（如紧张的研究）外，对飞行心理进行了严密的科学实验。英国军事心理学家也很重视心理战的研究，1945年出版的《没有武器的斗争：心理战》一书，对心理战的原理作了系统的阐述。英国的心理战广泛应用了间谍技术，许多应征入伍的心理学家，都曾在间谍和反间谍机关服役。

近几十年来，英国军事心理学把高速飞行、新技术和新武器对人的心理影响作为重要的研究课题，并且广泛应用美国军事心理学的基本原理。

四、法国军事心理学的发展

法国军事心理学诞生于二十世纪初。第一次世界大战期间，主要侧重于军人的生理心理学研究。第二次世界大战前，军事心理学在法国获得了显著的发展。在此期间，人员的选择和专业化的问题在军事心理学中占有很重要的位置。许多有名的心理学家，其中包括皮艾郎，都被聘请到军队参与有关人员选择和职业心理分析的研究工作。

战后，法国军事心理学对军队组织心理和领导的选拔、配备作了深入的研究。近三十年来，对现代战争条件下的心理反应、士兵言语的发展、与军事有关的感知觉、士兵的思想教育等方面进行了实验研究。目前，在法国的各部队中，有专门从事军事心理学研究的参谋人员，各军事院校都有军事心理学专家。

五、欧美军事心理学研究的共同性

在军事心理学的发展过程中，欧美几个国家的军事心理学既有自己的特点，又具有某些共同的东西。他们在研究课题、研究技术、研究方法和研究结论等方面有很多一致的地方。下面综述几个主要的问题。

（一）军人选择的研究

欧美军事心理学进行人员选择的基本方法是测验。他们不仅使用智力测验与特殊能力测验，而且也利用投射测验等方法去鉴定军人的性格及个性倾向性。此外，谈话也被广泛地加以利用。他们应用得最广泛的是“结构谈话”，这种谈话的任务在于判明人格的整体特征。战后期间，谈话法被发展成为人员选择的一种重要手段。

（二）军事训练的心理学研究

为了提高训练效率，欧美军事心理学不仅重视人员的选择，而且非常注重对军事训练的心理学原则和方法的研究。现代从事教学心理研究的著名心理学家，如司宾士、希尔加德、巴什、摩斯特勒等都参与过这方面的研究工作。

第二次世界大战中，特别在朝鲜战争和越南战争中，美、英、法三国军队的士兵掌握自动化、半自动化武器装备的效果不大。因而，促进了如何有效掌握现代化武器装备的心理学研究。在作战训练方面，试图论证新的教学方法和学习方法。例如，在英国海军采用教学影片的实践证明，这种方法不仅可能大大减少教官的人数，而且可以大大缩短学习时间。他们对军事学习方法的一些心理学基本原则的探讨，对于军队的战斗训练的许多课题的解决，都提供了许多有价值

的建议。

（三）军事社会心理学的研究

欧美军事心理学家们认为对社会心理因素的研究，是军事心理学的最重要任务之一。这方面包括许多问题，但是在最一般的形式上可以归结为一个问题，即军队内部的相互关系以及军民之间相互关系的心理学。现代战区的复杂性以及军队中人们的民族差异，智力和文化水平不一，加上职业不同，决定了研究的复杂性。因而，他们主张军事心理学必须吸收具有不同专门知识的学者来参加研究。

（四）心理战的研究

心理战是欧美军事心理学研究最深入，应用最广泛的一个问题。在第二次世界大战中，心理战的研究异常活跃，战后也方兴未艾。1950年，美国总统杜鲁门拨了一亿二千万美元用于心理战。研究心理战的问题不仅是直接统辖心理战的军事机关，而且还有大量政府机关和半政府机关，私人出版公司，科学研究机关和大学以及各行各业的学者。为了深入研究心理战的基本原则，具有重要意义的是寻求影响敌人的有效手段、方法和技术。欧美军事心理学家们认为他们的任务是尽可能广泛利用心理学规律来进行宣传，并在此基础上订出适应各种变化条件的有效方法。

（五）情绪的研究

心理紧张性问题，贯穿于欧美军事心理学的全部选题之中。在欧美军队，心理紧张性是一个较普遍的问题。军事心理学家发现，关于心理紧张性问题的研究，不论在理论方面，还是在具体的实验方法方面，都有很大的困难。在坎农有关情绪的研究工作以后，很多学者往往用生物学的观点来解释

“心理紧张性”。汉斯、谢尔耶及其学派把心理紧张状态同分泌器官的机能作用联系起来。因而，他们在很大程度上把“生理紧张性”和“心理紧张性”看成是一致的，对于两者的区别没有明确的定义。在第二次世界大战和朝鲜战争中，有很多关于神经症状的研究和著述，但大部分是描述植物性神经反应，只有一部分谈到心理过程本身。关于紧张对智慧过程的影响性质的研究，也只是一般性的描述。

第二节　苏联军事心理学的发展

苏联军事心理学产生于二十世纪初。第一次世界大战期间，舒姆科夫首先运用生理心理学的实验方法，对临战军人的情绪和战斗过程的心理状态进行了研究，主张除了对军人进行心理训练外，还要使用药理学的方法，来排除战斗情况所引起的消极心理影响。舒姆科夫还对军事心理学的其它问题进行了一系列的研究，为苏联军事心理学的发展奠定了一定的基础。

1924年在工农红军卫生部和空军中建立了生理心理学实验室，并重点研究了如下几个问题：①年轻补充兵员的生理和心理特点；②军事工作效率；③如何提高军事院校的教学质量；④飞行员犯错误行为的原因和飞行安全问题。二十年代末三十年代初，各军区和军兵种的一批军事院校也建立了生理心理实验室。三十年代末，苏联军事心理学的研究有一度停顿，军事心理学主要在普通心理学的范围内进行研究。

第二次世界大战爆发后，苏联注意到自己在军事心理学研究的某些落后状况，于1941年召开了国防人民委员会会

议，对大战期间军事心理学的研究作了全面规划，提出了战略战术心理、指挥员心理、伪装心理、军人知觉心理等十多个方面的研究课题。战后，苏联军队进行编制调整，军事心理学对军队组织、团体的社会心理学问题展开了研究。1950年召开的军事心理学科学会议，对这一研究工作进行了总结。五六十年代，苏联军事心理学主要对军人的教育训练心理、个性形成、特种兵的心理素质、指挥心理、心理训练、军事管理心理等心理学问题进行了研究。这些研究成果在《战争心理学》、《军人集体心理学》、《苏联军人的训练与教育心理学概论》等著作中作了总结。

为创建军事心理学的研究基地，苏联采取了一系列的组织措施。1959年在列宁军政学院中设立了军事心理学教研室，1962年成立了军事心理学科研小组，从1970年起，新西伯利亚高等诸兵种合成指挥学校普遍建立了军事心理学教学和研究机构。按照苏共中央1967年8月14日的决议，苏联陆军总政治部制定了军事心理学研究和教学的基本方向。强调要加强社会心理学、个性心理学和教育训练中的心理学等问题的研究。

通过几十年研究经验的积累，苏联军事心理学逐步形成了独立的学科体系。大多数军事心理学家认为：军事心理学是研究军人和军人集体在军事活动中的心理活动规律的科学，并对军事心理学的任务作了如下规定：①研究军事活动对军人和军人集体心理的影响；②揭示现代战争条件下军人心理训练的规律性；③探讨保证部队高度战斗准备的心理学基础；④研究提高军事训练效能的心理学方法；⑤研究提高军事效能的社会心理学问题；⑥探索军队思想教育工作中的心

理学问题。同时在军事心理学的发展中出现了分科的趋势，即分门别类地研究军事领域的各种心理学问题。

近年来，苏联军事心理学在军事科学和实践中有了显著的地位，出版了一些重要的结论性的著作，并在定期刊物上系统地刊载了有关军事心理学方面的文章。值得注意的是，在军事院校普遍开展军事心理学研究，全体军事教员和部队军官也深入、系统地学习这门科学知识，并认真地向士兵介绍该学科的具体内容。在建立各种教学方法、选择训练方式、解决官兵的教育问题、设计军事工程时都重视运用心理学知识。此外，苏联军事心理学也很重视军事心理学史的研究，注意吸收西方军事心理学的研究成果。

第三节　中国军事心理学的发展

我国军事心理学的专门研究解放前虽然有过，但只是“雏形”。然而，我国的军事心理学思想却源远流长。从古代孙子到现代毛泽东，历代著名军事家都有极其丰富的军事心理学思想，在世界军事心理学思想史上占有独特的重要位置。因而，研究中国军事心理学思想的发展，对于发展和完善我国的军事心理学具有非常重要的意义。

一、中国古代军事心理学思想

中国古代兵书浩繁，所含军事心理学思想博大精深。现择其要点加以分析。

（一）战略与战术心理

在战略与战术问题上，古代兵家谋士提出了一些颇有军

事心理意义的见解，对战略与战术的心理原则、手段和方法的论述，很符合心理学的一般规律。

1.掌握信息

掌握信息是战略与战术心理的开端。“人事、天时、地利三者同知，则百战百胜”。①为了获得信息，古代军事家都很重视战场上心理观察与心理分析的作用，提出了很有见解的方法。首先，心理观察和心理分析要从客观实际出发，不可主观臆断。“明君贤将，所以动而胜人，成功出于众者，先知也”。②怎样先知？“先知者不可取于鬼神，不可象于事，不可验度，必取于人，知敌之情也”。③其次，心理观察和心理分析要重视“庙算”的作用，去伪存真，由表及里，通过外部行为表现分析心理活动和心理状态。孙子指出：“多算胜，少算不胜”④就是进军开始到同敌人接触，就要注意观察各种征候，并根据各种征候对敌情作出正确的判断。

2.有备无患

所谓“有备”除了物质上的准备外，还有心理上的准备。而且在某种意义上，心理上的准备更为重要。因而有备无患乃是一个很重要的战略与战术心理因素。正如孙子所说：“故用兵之法，无恃其不来，恃吾有以待也；不恃其不攻，

① 《孙子十家注：地形篇》

② 《孙子兵法，用间篇》

③ 同②

④ 《孙子兵法·九变篇》

恃吾有所其不可攻也”。①诸葛亮也强调指出：“无备，虽众不可恃也”。“三军之行，不可无备也”。②

3.先发制人与后发制人

尉缭子认为“权先加人者，敌不力交。武先加人者，敌无威接，故兵贵先”。③孙子主张、在战斗中所造成的气势“如转圆石于千仞之山”④“其疾如风，……动如雷霆”⑤以造成敌人的惧怕心理。与此同时，孙子也主张“蓄盈待竭”后发制人。据此提出了“避其锐气，击其惰归”的原则。⑥

4.因敌制胜

就是要充分分析敌方人物的性格特点和人际关系，采取不同的制服方法。吴子根据敌将的性格特点，把他们分为“智”、“愚”、“贪”、“骄”、“疑”五种类型，并主张针对不同的类型，采取不同的制服方法。例如，“其将愚而信人，可诈而诱；贪而忽名，可货而赂；轻变无谋，可劳而困，上富而骄，下贪而怨，可离其间……”⑦

5.麻痹对方，造成错觉

孙子指出：“兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近”。⑧孙子还用了三个很

① 《孙子兵法·九变篇》
② 《将苑·戒备》
③ 《尉缭子·战权第十二》
④ 《孙子兵法·势篇》
⑤ 《孙子兵法·军事篇》
⑥ 同⑤
⑦ 《吴子兵法·论将第四》
⑧ 《孙子兵法·计篇》

形象的比喻来说明假象和心理战术变换："声不过五，五声之变，不可胜听也；色不过五，五色之变，不可胜观也；味不过五，五味之变，不可胜尝也"。①

6.抓住时机

时机是战术心理的关键。孙子说："兵之情主速，乘人之不及，由不虞之道，攻其所不戒也"。②就是要掌握好时间、地点、条件，即时机。诸葛亮也很重视抓时机。他把机分为时机、势机和情机三种，并认为："事机作而不应，非智也；势机动而不制，非贤也；情机发而不行，非勇也。善将者，必因机而立胜"。③

（二）军队的士气

古代军事家都一致认为，士气是作战取胜的一个重要心理条件。那么，士气作为一种心理状态，它有什么变化规律？用什么样的方式或方法激励士气？孙子等军事家对这个问题都有极其精辟的论述。

1.士气变化的规律

孙子分析了官兵的士气、性格的转化问题以及情景变化对官兵心理的影响，指出："兵士甚陷则不惧，无所往则固，深入则拘，不得已则斗。"④表示兵卒的心理，在其深陷危险的境地，就不恐惧，无路可走，军心就会巩固，深入敌国，行动就不敢散漫，迫不得已，就只好坚决战斗。孙子

① 《孙子兵法·势篇》

② 《孙子十家注·九地篇》

③ 《将苑·机形》

④ 《孙子兵法·九地篇》

还指出，勇敢和怯懦是气势造成的。如“令发之日，士卒坐者涕沾襟，偃卧者涕交颐。投之无所往者，诸刿之勇也”。①孙子对军队士气的变化规律这个重要的军事心理问题的论述基本符合一般的心理学原理。

2.激励士气的形式

孙膑把激励士气分为“激气”、“利气”、“厉气”、“断气”、和“延气”五种形式，进一步发展了孙子的“合军聚后，务在激气”的军事心理思想。他所列举的激励士气的五种形式，显然是按照一次作战的全过程来安排的。在每次战斗前进行一次总动员，这叫“激气”。在部队进发后，不断进行整顿，这叫“利气”。当部队临近敌人，再进行鼓动，这叫“厉气”。战斗进行一段时间，要继续使士卒坚定决心，保持士气，这叫“断气”。一个战斗胜利后再转入另一个战斗之前，必须使士卒有持续作战的精神准备，这叫“延气”。

3.激励士气的方法

孙子主张平日应该认真贯彻命令，养成部队官兵的服从习惯，造成将帅和部下官兵之间的融洽气氛。要“谨养而勿劳，并气积力”②，用爱抚士兵激励士气。战时，为了使军队勇敢杀敌，要颁布打破常规的命令，要给予破格的奖赏，以此来提高和激发士气。同时，要“禁祥去疑”才会“至死无所之”。③即辟清了谣言、破除了迷信，才能维持和稳定

---

① 《孙子兵法·九地篇》

② 《孙子兵法·九地篇》

③ 《孙子兵法·九地篇》

士气。尉缭子认为，指挥作战的将领，必须用自身的表率作用来激励士卒，他说："故为战者，必本乎率身以励众士，如心之使四肢也"。①

激励士气的同时，还要瓦解敌人的士气。瓦解敌人的士气，也是激励我军士气的一种方法。孙子提出"三军可夺气，将军可夺心"。②另外，对被俘的敌人的士兵，孙子明智地提出，既要给他们很好的优待，也进行必要的监视。

（三）军队管理的心理问题

古代军事家都很重视对军队的治理，并对治理军队提出了一些心理要求。

1.文武兼施，恩威并重

孙子提出："卒未亲附而罚之，则不服，不服则难用也。卒已亲附而罚不行，则不可用也。故令之以文，齐之以武，是谓必取"。③所谓"文"就是采取怀柔手段，使士卒亲附，所谓"武"，就是采取高压政策，使士卒畏惧。只有两者结合起来，才能使将士同心同德，一起完成作战任务。诸葛亮继承和发展了孙子的文武兼施，恩威并重的思想，指出"故行兵之要，务览英雄之心，严赏罚之科，总文武之道，操刚柔之术，说礼乐而熟诗书，先仁义而后智勇。"④

2.选才与能，按才录用

管理军队的重要之点在于用人。诸葛亮根据士兵的特点

① 《尉缭子·战威第四》
② 《孙子兵法·军争篇》
③ 《孙子兵法·行军篇》
④ 《将苑·将诫》

区分出六种“善士”，提出要把这些不同能力的士兵选拔出来，分别担任不同的职业。他说：“夫师之行也，有好斗乐战，独立取强者，聚为一徒。名曰报国，有三冠三军，才力勇捷者，聚为一徒。……各因能而用之。”①

在如何选人的问题上，诸葛亮在《知人篇》中指出，虽然知人是很难的，但并不是不可知的。他根据当时选将用人的需要和经验，对考察的内容和方法提出了七个方面，即：“间之以是非而观其志；穷之以辞辨而观其变；咨之以计谋而观其识；告之以祸难而观其勇；醉之酒而观其性；临之以利而观其廉；期之以事而观其信”。②这可以说是心理学史上最早的自然实验法。他这种以实践为标准，通过人的行为表现考察人的方法，体现了心理学的唯物思想，对考察和识别人材有一定的参考价值。

3.赏罚严明

古代军事家不仅主张用赏罚来管理军队，而且也提出了赏罚要严明的管理心理原则。首先，赏罚要严格。尉缭子提出，管理军队要：“赏如山、罚如溪”。③其次赏罚要贤明公正。要“太上无过，其次补过，使人无得私语”。④孙膑提出赏罚要“不唯其人”，即不分贵贱亲疏一样对待。诸葛亮也进一步论述了赏罚贤明的重要性，“赏于无功者离，罚加无罪者怨。”⑥如果赏罚不当，就会造成下级的心理怨

① 《诸葛亮武侯兵书·择材第十三》

② 《诸葛亮集》第78页

③ 《将苑·和人》

④ 《诸葛武侯心书·将戒第十六》

⑤ 《诸葛武侯心书·励士第四十》

科工委学院802 2 0002374 4

恨，背离将帅，或者造成内部之间不团结。

4.形成集体心理的团结气氛

诸葛亮首先主张军队集体要有一个上下团结、利益一致、相互关照，没有流言蜚语，平稳安定的心理气氛，才能无往而不胜。他认为要治理好军队必须提倡人和。“夫用兵之道，在于人和，人和则不劝而战矣……”。① 如何造成集体心理的团结气氛？诸葛亮提出将帅要公正贤明，平等待人，“不傲才以骄人，不以宠而作威”。② 消除集体之间的心理冲突，建立健康的心理条件。将帅还要善于控制自己的情绪，否则会造成“喜怒不当者灭”。③

（四）军事技能训练与心理训练

吴子认为，一个部队经常缺乏训练，没有掌握作战技能，结果不是战死，就是败退。他分析到，“夫人常死其所不能”。因此，强调“用兵之法，教戒为先”④。“教戒”就是军事技能的训练。诸葛亮也认为，“夫军不习练，百不当一，习而用之，一可当百。”⑤吴子还强调，通过技能训练，要使士兵达到熟巧，提高各种适应能力。

古代军事家主张军队要进行心理训练。根据他们的观点，其训练内容主要有两点：第一，要训练士兵服从命令，这是管理军队的前提。吴子认为，“三军服威，士卒用命，

① 《吴子兵法·治兵第三》
② 《将苑·习练》
③ 《吴子兵法·应变第五》
④ 《吴子兵法·治兵第三》
⑤ 《将苑·习练》

则战无强敌，功无坚陈（阵）。”①强调了养成服从命令的重要性。第二，要训练士兵有不避刀刃，舍生忘死的勇敢精神。尉缭子说：“兵有五致，为将忘家，逾垠忘亲，指敌忘身，必死则生，急胜为下。百人被刃，陷行乱陈（阵）。千人被刃，擒敌杀将，万人被刃，横行天下。”②

（五）将领的心理品质

古代兵书著作对将领提出了许多心理方面的要求，规定了一系列心理品质的条件。概括起来，主要有两个方面：一是智能，二是性格。

1.将领的智能。

第一，应变能力。孙子认为：“兵无常势、水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神。”③将领的应变能力主要表现在三个方面：其一，机智灵活。孙子主张将帅在作战中，每次战胜都不是重复老一套的方式，而是适应不同情况，变化无穷。其二，因势利导，争取主动。尉缭子认为：“将者，上不制于天，下不制于地，中不制于人”。④就是说作为将领，不要被动地受天时气象、地理条件和国君旨意所约束，要因时、因地、因事作出具体决定，充分发挥主观能动作用。故“善用兵者，能夺人而不夺于人。”⑤其三，辩证思维。孙子提出：“智者之虑，必杂于利害。”⑥即具有应

① 《吴子兵法·应变第五》
② 《尉缭子·兵教下第二十二》
③ 《孙子兵法·虚实篇》
④ 《尉缭子·兵谈第二》
⑤ 《尉缭子·战威第四》
⑥ 《孙子兵法·九变篇》

变能力的将领考虑问题时，总是兼顾到利害两个方面。

第二，判断能力。孙子提出："料敌制胜，计险阨远近，上将之道也。知此而用战者必胜，不知此而用战者必败。"① 说明正确判明敌情，制定作战计划，研究地形的险易，计算道路的远近，都是将领必备的品质和要做的事情，胜利和失败取决于此。

第三，组织指挥能力。吴子在"将之所慎者五"② 中提到的"理"，就是将领的组织指挥能力。所谓"理"就是"治众如治寡"，即治理千军万马象治理少数人一样有条理。吴子还指出组织指挥有"四机"："气机"、"地机"、"事机"、"力机"。③ 他说："知此四者，乃可为将。"④

2.将领的性格。

孙膑从将领的失败原因中，如"骄"、"轻"、"迟"、"寡勇"、"寡信"、"寡决"等提出将领要具备"谦逊"、"敏捷"、"勇敢"、"诚信"、"果断"、"廉洁"等性格特征。认为"多败者多失"。即将领的性格缺点越多，战争中失败的可能性就越大。⑤

孙子也在论将领的修养时从矛盾的观点看出各种性格上的不足：有勇无谋的人容易被杀，贪生怕死的人容易被俘，廉洁的人经不起侮辱，仁爱的不容易果断等。所以他要求将领：要勇敢，但不要只知死拼；要果断，但不要急躁；要廉

① 《孙子兵法·地形篇》
② 《吴子兵法·论将第四》
③④ 同②
⑤ 《孙膑兵法·将败》

洁自爱，但又能忍辱负重。孙子还要求将领要具有高度责任感的性格倾向。要“进不求名，退不避罪”，谨慎行事，对国家有利才行动，对国家无利就停止。不可因恼火而交战，不能因愤怒而兴兵。吴子认为将领要具备刚柔结合的性格，才能指挥作战。即所谓“兼刚柔者，兵之事也”。①

诸葛亮按照性格特征把将领分为仁将、义将、礼将、信将、猛将、大将六种类型，并且认为各类型将领具有不同的品质。例如仁将“道之以德，齐之以礼，而知其饥寒，察其劳苦……。”②诸葛亮关于将领性格的分类，是以一定质的分析为依据的。

二、中国现代军事心理学思想

在中国现代革命战争实践中，毛泽东同志等老一辈无产阶级革命家积累了极为丰富的经验，形成了一整套完整的军事思想体系。其中，军事心理学思想就是该体系中的一个重要组成部分。在中国现代军事心理学思想宝库中，毛泽东同志的军事心理学思想是独树一帜的。毛泽东同志在他的军事著作中，吸收了中国古籍中的大量心理思想资料，加以改造，给以发挥，赋予新意，继承和发展了中国古代的军事心理学思想，并创造性地提出了许多新的理论观点。

其一，毛泽东同志提出了战略上要藐视敌人，战术上要重视敌人的战争策略心理思想。他认为，我们的战略应该是“以一当十”，战术应该是“以十当一”。这一论点发展了

① 《吴子兵法·论将第四》

② 《将苑·将材》

“以十攻其一”的策略思想，并以高度压缩的形式，从理论上作出了新的概括。战略上藐视敌人，是在整体上，全面上反对过高估计敌人的力量而产生惧怕心理，对战争的胜利要充满敢打必胜的信心和抱乐观态度。战术上重视敌人，就是在局部上，在每一个具体问题上，认真对待敌人，要采取谨慎态度，决不掉以轻心。因此，毛泽东同志反复强调要把勇敢精神与谨慎的态度统一起来。

其二，毛泽东同志根据当时敌众我寡敌强我弱的实际情况，正确地提出了“敌进我退，敌驻我扰，敌疲我打，敌退我追”的十六字诀为主要内容的积极防御的作战原则。十分明显，这是发展了《孙子兵法》中的“敌则能战之，少则能逃之，不若则能避之”的原则。毛泽东并引用“以逸待劳”，“避其锐气，击其惰归”所含的心理原理来说明积极防御的战略思想。心理学认为，情绪与生理的需要有密切的联系。当饥饿疲劳时，则必然会引起消极的情绪反应。因而，毛泽东同志主张在敌人精神旺盛，士气高昂时不应战，保存实力，待强敌疲惫和情绪低落时再后发制人。并且，他一贯主张集中优势兵力打歼灭战，反对那种得不偿失的消耗战。歼灭战，对敌我双方在心理上必然会发生严重的影响。“全歼，在敌则士气沮丧，人心不振；在我则士气高涨，人心振奋”。①

其三，要在心理上迷惑敌人，给敌人造成错觉和错误。毛泽东同志强调指出，错觉和不意，可以丧失优势和主动，因而有计划地造成敌人的错觉，给以不意的攻击，是造成优

① 《毛泽东选集》第1142页

势和夺取主动的方法，而且是重要的方法。从心理学上来说，制造错觉，就是给予敌人以不全面的或者是虚假的客观刺激，使之产生错误的知觉，进而实行错误的思维和形成错误的决心和部署。

其四，毛泽东同志发展了中国古代关于“谋定后动”、“慎以行师”、“有备无败”、“先胜而后求战”的慎战思想，创造性地提出了“不打无准备无把握之仗”的军事原则。在战争准备中他非常重视熟知敌我双方心理因素，强调即要摸熟自己部队的脾气，也要摸熟敌人的脾气，即摸清敌我双方的性格、气质、能力和心理倾向。在摸清敌我心理状况的基础上，才能制定应敌对策。而且，毛泽东同志还十分重视初战胜利对民心士气的影响。

其五，强调人心在战争中的作用。毛泽东同志认为，在战争中，力量对比不但是军力和经济力的对比，而且是人力和人心的对比。人心是指人的认识、情感、意志等心理因素。在战争中起决定作用的还是人心。周恩来同志指出，战时的战斗情绪对于战争的胜负是重要的，战斗情绪的旺盛，能够以少胜多，以不良的武器战胜装备精良的军队。所谓人心作用主要表现在人的主观能动性上。毛泽东同志分析了主观能动性的心理结构主要表现在三个方面：一是在战争中表现出来的顽强战斗意志、高昂的士气和勇敢的精神；二是由对战争规律的认识水平所决定的指导战争的能力；三是掌握武器装备的技能。因而，毛泽东同志十分重视主观能动性在战争中的作用，并据此提出了人民战争的思想。

其六，重视政治宣传的心理作用。毛泽东指出，政治动员这是一件绝大的事，战争首先要靠它取得胜利。他主张用

进步的政治精神去动员全国军民，使广大人民群众认识到革命战争的目的和意义，最大限度的激发出进行和支援战争的动机和政治热情。毛泽东同志也十分重视政治宣传对瓦解敌军士气的作用，并据此提出了“瓦解敌军”的政治工作原则。对敌军工作他发展了孙子、吴子和诸葛亮等军事家“其有请降，许而安之”的心理思想，提出了宽待俘虏的政策，强调攻心作用。

其七，重视军内外人际关系的社会心理影响。毛泽东同志提出了“官兵一致、军民一致、军政一致”的工作原则，发展了诸葛亮“夫用兵之道，在于人和，人和则不劝而战矣……”的社会心理思想。在他看来，只有改善官兵关系、军民关系、军政关系，加强军内外团结，取得心理上的一致，才能提高部队的战斗力和夺取革命战争的胜利。从这个思想出发，他主张尊重士兵，尊重人民，用“爱”来贯穿军队管理教育的始终。

其八，对指挥员的心理活动过程作了科学的分析。毛泽东把指挥员的认识过程分为两个阶段：第一阶段是收集材料，进行思考，构成判断，定下决心，作出计划；第二阶段是付诸实行，在实践中检验、修正和发展认识。关于指挥员认识过程的第一阶段，即是从感觉而到达思维的过程。正如毛泽东所指出的：“指挥员的正确部署来源于正确的决心，正确的决心来源于正确的判断，正确的判断来源于周到的和必要的侦察，和对于各种侦察的联贯起来的思索。”① 他强调指挥员的这一认识过程中涉及到以下几个心理学问题：第

① 《毛泽东选集》第163页

一，要获得丰富的感性材料；第二，要运用正确的思维方法；第三，在感知和思维的基础上作出判断，定下正确的决心。而且，毛泽东同志和刘伯承同志等军事家，对指挥员的心理品质也提出了具体的要求，他们要求指挥员不但要有压倒一切的勇气，而且要有驾驶整个战争变化发展的能力，以期成为智勇双全的指挥员，不作乱撞乱碰的鲁莽家。

三、中国军事心理学的初步研究

军事心理学在我国并非完全空白，解放前有少数心理学家从事军事心理学的研究。我国著名心理学家肖孝嵘在这方面作了大量的工作，他曾对军官的团体智慧测验、军人的情绪、军队人事心理和心理战等方面进行过研究，著有《军事心理》一书，还翻译了有关的著作。我国其他心理学家也有的从事过军事心理学研究，如周先庚、丁祖荫、桑烂兰等心理学家也曾对伞兵的心理测验、航空心理和军官智慧测验等问题进行过研究。四十年代编辑出版了一套军事心理学丛书，如《军人的心理卫生》、《心理作战》、《军事领导心理》、《军队人事心理》等。唐钺教授也曾翻译过英国的《心理学与军人》一书。但是，解放前中国的军事心理学研究只是初步的，没有系统的学科体系，没有专门的研究机构。并且，大多数研究是为当时的统治者服务的。

解放初期，我国军事心理学只有在航空心理学方面展开过一些研究，但是研究规模很小，没有著述，只在五十年代翻译出版了一本《航空心理学》。近年来，航空心理学对飞行人员的智力测验、心理选拔和训练，操纵过程的心理因素等问题进行了进一步的研究，取得了一些成绩。另外，在战

士心理、军事教育心理、战争心理、军事管理心理等方面也进行了初步的探索，在各种报刊杂志上发表了一些零散文章。尤其是在战士心理学研究方面，取得了一些研究成果，解放军出版社和黑龙江出版社先后出版了《战士心理研究》和《战士心理学》两本著作。并翻译出版了苏联的《军事心理学》和《军事心理学与教育学原理》两本译著。目前，部分院校正积极筹备军事心理学课程的开设，并举办了军事心理学知识讲座。1985年5月10日，在沈阳军区某部召开了全国首次军事社会心理学学术讨论会，并成立了全国军事社会心理学研究协作组。这些都说明，中国军事心理学正处在创建阶段。

第二章　军事心理学的对象、意义和方法

第一节　军事心理学的对象

军事心理学是研究军事活动主体的心理发生、发展规律的科学。军事活动的主体可以是个人，也可以是群体。因而，军事心理学也是研究军事活动中个体和群体的心理发生、发展规律的科学。它是心理学与军事科学相结合产生出来的一门边缘科学，也是心理学应用于军事实践的产物。故军事心理学研究的是军事活动中人的心理活动规律，这种心理活动规律在军事领域中有其特殊性。

在军事活动中，由于活动主体不同，表现的心理活动规律也有特殊性，因而构成了主体心理现象的不同方面。如以职务为条件，可划分战士心理和指挥员心理或领导心理；以不同工作性质为条件，可划分海军军人心理、空军军人心理和陆军军人心理；以敌友为界线，可划分敌军军人心理和我军军人心理，等等。这些不同主体的心理现象都在军事教育、军事管理和作战过程中表现出来，在所表现出来的心理现象中，都涉及到非社会心理因素和社会心理因素两个基本方面。军人与物发生的关系所产生的心理现象，主要属于非

社会心理现象，如军人在掌握武器装备技能的过程中表现出来的感知、记忆、思维、想象等。军人与军人发生的关系所产生的心理现象主要属于社会心理现象。军事心理学既研究军事活动主体的非社会心理现象，也研究其社会心理现象。军事心理学的对象决定了该学科的研究规范、内容、任务和学科性质。

一、军事心理学的内容

军事心理学的研究内容涉及到军事训练、思想教育、军事管理和作战等军事活动的各个方面。

（一）军事训练的心理问题

军事心理学首先要从军事教学方面，研究军人的学习动机和学习积极性，课堂教学、技能训练的心理学规律。探讨如何根据心理学规律制定教学大纲，合理安排教学课程，科学地组织教学；研究军人的智力结构和能力培养的心理问题。同时，还必须研究各种武器装备的操作特点，制定操作者的选拔、教育和训练方法。其次，从心理训练方面研究其地位、作用和科学依据，探讨如何根据各军兵种的特点、军人的专业、具体工作和部队准备执行任务的性质，确定心理训练内容；并研究心理训练的主要形式、方法和技术手段，阐述对军人心理品质形成过程有影响的一切心理上和其他方面的因素。

（二）军人思想教育的心理问题

军事心理学必须揭示思想教育过程中军人的心理活动规律，研究军人不同年龄阶段的心理特点，尤其是青年军人的心理特点；不同类型军人的心理特征、需求状态，军人的世

界观、人生观、道德品质形成和发展的过程及其规律；军人心理发展所依赖的主客观条件。阐明对军人进行德育的心理学过程和手段，军人犯罪心理及如何防止犯罪。研究提高思想教育工作效率的心理学途径和方法等等。

（三）军队管理的心理问题

军队管理的心理问题主要表现在军人的集体活动中。对这个方面的研究应着重阐明军队集体的性质、心理结构以及心理结构的各个组成部分的特点和集体的建设；军队组织与管理，意见沟通的途径和手段，实施军队管理的心理学原则和方法。研究军队活动中的社会心理学特点，如暗示、摹仿、冲突、挫折、上下间的相互接纳和排拒；榜样作用；军人之间的人际关系、团结和友谊等。军队管理是由具有一定的工作能力并与部下协同一致的领导来完成，对领导心理的研究，是提高管理效率的先决条件之一。军事心理学必须研究各级领导必须具备的能力以及其它心理品质，衡量这种能力、素质的标准和方法，以及人力资源的利用。

（四）作战的心理问题

作战的心理问题是军事心理学研究的重要内容。它包括四个方面：

其一，揭示作战决策过程的心理活动规律。研究各阶级、社会和各民族在一定历史时期的心理素质、社会情感和情绪，以及社会共同体的心理对于战争的各式各样的反映，研究制约战争的各种心理成分，从而制定合乎民众、民族、阶级和军队士兵的心理特点的决策方案。同时还研究决策的心理过程和心理方法，决策者的心理素质对决策的影响，以及决策科学化的其他心理学途径。

其二，研究军人在战斗中的心理特点，即军人的认识活动、情感、意志和个性品质的特点，揭示现代战争对军人心理影响的规律。研究如何对军人在各种刺激影响下的心理状态加以分析和测定，由刺激物的各种影响而造成此种状态的一般特征，分析和判断此种状态对军人和集体战斗力的影响，并研究及时防止和调控消极心理状态的途径。

其三，研究军事宣传过程的心理活动规律，探求如何防御心理战的措施和对抗心理战的心理宣传原则和方法。并研究鼓舞我军士气的宣传心理学规律。

其四，研究军事伪装的心理学原理，探讨如何根据知觉的错觉规律和思维判断中常犯错误的错悟规律，合理组织伪装；研究如何根据现代化侦察器材的“人造眼”的错觉规律进行伪装的心理技术问题。

此外，军事工程技术中的心理问题也是军事心理学研究的重要内容。

二、军事心理学的任务

军事心理学的任务就是探求军人个体和群体在军事实践中的心理活动规律，其具体表现在三个方面：

（一）认识军人的心理现象

探求军人的心理活动规律，首先在于对军人心理现象的认识。认识军人的心理现象包括对军人心理现象的测定，描述和分析。任何现象都有一定的质和量，都有其质和量的差别。“凡是存在的都具有一定的量，而凡有一定的量则都是可测的”，心理现象也是如此。对于军人各种心理现象进行质的分辨，程度的测量，是认识军人心理现象的基本途径，也是

研究军事心理学的基本任务之一。

任何现象都可在一定的精确度上，用决定它的状态的一组值来描述。依据这些值，就能比较各种现象的状态，并判断它们之间的差别，也可以依据这些值比较同一现象在不同时刻的状态，以说明现象的变化程度。军人心理活动的描述可根据其行为的结果间接的推断。

任何心理现象都会有其发生的原因，它也会对其它现象产生一定的影响，造成一定的结果。认识军人的心理现象就要分析其发生发展的各种制约关系，揭示其规律。在军事活动中，作战、训练、管理、思想教育的心理现象不是彼此孤立的，而是相互联系、相互制约。因此，军事心理学不仅要研究各个范围军人的心理活动规律，而且还要揭示军人在各种活动中反映出来的心理现象的必然联系。

（二）预测军人的心理变化

科学的任务也在于预测未来，预测军人的心理变化，也是军事心理学的任务。一旦认识了军人的心理活动规律，其心理变化必然是可以预测的。预测军人的心理对于制定作战决策，加强和改善管理措施，提高思想教育的针对性和人才的培养具有重要的意义。

（三）调控军人的心理活动

研究军事心理学，探求军人的心理活动规律，其最终目的在于有效地控制军人的心理活动，以实现军人心理活动的最优化。在作战活动中，调控军人的心理活动包括：培养良好的心理品质，调整心理状态，激发军人心理的积极性。

三、军事心理学的学科性质

（一）军事心理学是一门边缘科学

军事心理学是心理学与军事科学相结合的产物。军事心理学与邻近学科的关系可以用图1表示

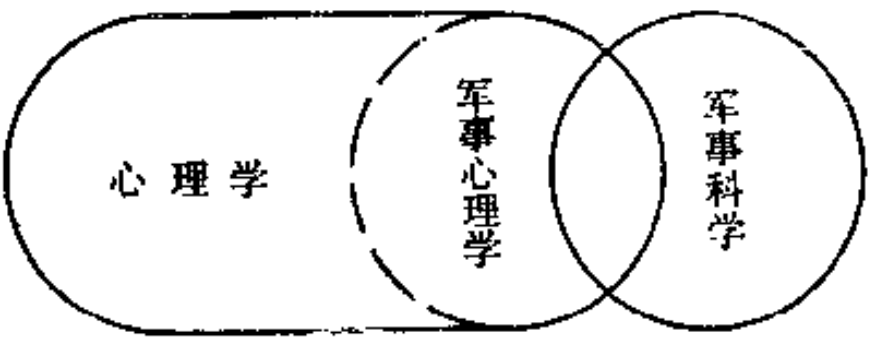


图1

图1表明，军事心理学是介于心理学和军事科学之间的边缘学科，它既要以心理学为基础，又要以军事科学为基础。军事心理学的产生是心理学运用于军事实践的结果，因而，军事心理学是心理学的分支，而不是军事科学的分支。但是，军事心理学的研究又为丰富和发展军事科学提供一定的理论依据，所以也可以作为构成军事科学的理论之一。军事心理学所依赖的军事科学主要包括战略学、战术学、军事教育学、军事管理学和军事社会学等几个方面。

（二）军事心理学是一门应用科学

军事心理学是心理学的一个分支，它必然要应用心理学的知识研究军事活动中的心理学问题。军事心理学的研究内容十分广泛，除应用普通心理学知识外，还综合地运用生理心理学、社会心理学、工程心理学、教育心理学的理论。军事心理学和心理学其它学科在整个心理科学体系中，以其共

同的特点互相整合，以其不同的特点区分出不同的研究对象。

军事心理学作为应用学科，不是心理学的一般原理在军事实践中的直接应用，不是生理心理学、社会心理学等邻近学科内容的剪裁与汇编，也不是军事科学的心理学注释，而是具有明确的研究对象与特点，具有独立的理论体系的一门学科。军事心理学作为应用学科，其知识广泛运用于军事活动的各个领域，逐步形成了军事心理学的分支。如军事社会心理学、军事教育心理学、军事管理心理学、战争心理学、航空心理学、海军心理学、军事工程心理学等，使军事心理学成为一个比较完整的科学体系。

第二节　军事心理学的意义

军事心理学的研究，不仅具有很重要的理论意义，还有很大的实践价值。

一、理论意义

军事心理学的研究，在理论上可以促进心理科学与军事科学的繁荣和发展。

（一）可以促进心理科学的发展

心理学一般理论为军事心理学的研究奠定了基础，但是军事心理学的研究又可以反过来促进心理科学的发展。自从法国心理学家比奈-西蒙创立智力量表以来，智力测验最先在军队大规模地使用，从而促进了智力测验的发展。工程心理学也是在军事心理学研究的推动下诞生和发展起来的。军

事心理学领域中的研究，对于心理学一般理论概念的发展有时也产生很大的影响。如“生活场”这个概念，就是勒温在其有关军事心理学的早期著作中提出来的。他通过自我观察的研究，描绘了前线士兵情绪性空间知觉的特性。

（二）可以丰富军事科学的理论

军事心理学是关于军事活动中人的心理的科学，它所揭示的心理活动规律和心理本质，可以直接丰富军事科学关于人的学说。物质力量和精神力量的相互关系是军事科学的一个基本命题。在任何战争中，不仅物质力量在起作用，而且精神力量也在起作用。战争是由人进行的，人对战争的态度，人的思想和感情，在很大程度上决定着武器装备的使用效能，因而也决定着达成胜利的可能性。毛泽东同志曾经指出：“战争的决定因素是人而不是物，力量的对比不但是军力和经济力的对比，而且是人力和人心的对比。”军事心理学的研究为军事科学关于人的精神因素这个重要方面提供了科学根据，从而丰富和完善了军事科学理论。因而，可以说，军事心理学是军事科学的重要基础学科之一。

二、实践意义

军事心理学是一门应用科学，它的实践意义是主要的。心理学在军事上的应用是非常广泛的，古今中外，历代军事家都非常重视研究战争中的心理现象，并竭力应用于战争实践中。但是，心理学在军事上的真正应用并产生巨大的实践价值是在军事心理学诞生之后。人们对军事心理学的认识是经历了一个过程的。第二次世界大战之前，心理学的研究主要是在实验室里进行的。当时的心理学工作者热衷于所谓的

“纯科学”研究，认为考虑实际需要会降低他们的身价。军事指挥人员也没有认识到心理学的重要。第二次世界大战改变了这种状况。为了赢得战争的胜利，既需要考虑如何设计制造出更为合乎战争需要和人的心理特点的武器装备，也需要考虑如何选拔和训练使用它的军事人员，于是这两个方面的研究迅速开展了起来。与此同时，心理学家还致力于军事领域各个方面的心理学研究。军事心理学的研究既为战争实践作出了贡献，也促进了军事心理学的发展。在我国，随着军事科学和军队建设的发展，人们愈来愈认识到军事心理学的实践意义。

（一）有助于夺取未来战争的胜利

在未来战争中，我军是处于武器装备劣势的一方，如果我们对敌采取军事实力的抗衡，就不能有效地做到以劣胜优。从心理学的角度分析，只有在具备一定军事实力的基础上，有坚强的人民作后盾，再合理利用战略战术中的心理因素，才能增强取胜的可能性。所谓“攻心为上，攻城为下”，所谓“不战而屈人之兵，善之善者也”，说的是配合军事压力，发动心理上的攻势，瓦解敌方士气，从精神上打败对方。毛泽东同志把瓦解敌军规定为我军政治工作的三大任务之一，在长期的革命战争实践中发挥了巨大的威力，加快了中国革命胜利的进程。因而，研究这些心理战略战术，对未来战争具有重要的意义。

对一个指挥员来说，熟练地掌握和运用军事心理学知识，对取得战争的胜利是非常重要的。古今中外著名的军事家所以在战争中得心应手，稳操胜券，一个重要原因，在于对敌人心理的把握。无论是对进攻者还是防御者，通过准确

地把握敌手的心理活动，抓住可乘之机，就可以使战局大大有利于自己。而要做到这一点，就要研究敌人，熟知敌人的心理特征，尤其是他们指挥员的心理特征，这样才能“替”他们下判断，知道他们在何种情况下，将会有何种反应，真正做到所谓“知彼”。因而平时就要从大量的资料中研究他们，包括他们的讲话、文章、著作，对事件的处理和对战争、演习的指挥等等，从中找出他们的一些主要的心理特征，作为战时的参考。指挥员不仅要认识敌方的心理活动规律，还要加强自我心理特点的认识和自我心理素质的培养。战争中两军对垒，指挥员的指挥艺术高低，与自身心理素质的优劣也有极大的关系，指挥员的指挥艺术是融汇于心理素质结构之中的。

从夺取未来战争胜利的观点出发，我们要运用军事心理学知识来分析未来战争整个过程中敌人心理的变化，分析战争的每一个阶段敌军的心理，分析不同装备、不同地点、不同处境、不同指挥、不同组成的敌军部队的心理特点，分析这些心理特点在行动上的反映，以便有效对付之。特别要注意的是，敌人也利用心理学知识同我们作斗争，也在研究我们，寻找我们的弱点，创造机会，以求获胜。如果我们缺乏军事心理学知识，就可能吃亏上当。

（二）有利于提高训练效率

随着军事科学技术的发展，军人职业愈来愈专门化和技术化。各军兵种的军人在各自特定的条件下遂行任务，这就要求军人不仅具有一般的能力，还要求有与之相适应的特殊能力。在第一、第二次世界大战时，军事心理学就着手研究这方面的问题。当时，美国对八百万军人进行了心理测验。

实验证明，经过心理测验选拔出来的士兵容易接受训练。关于特种兵的选拔也是很有实用价值的。例如飞行学习能力测验的应用，大大降低了飞行训练中的淘汰率。美国、加拿大、德国和苏联十分重视对飞行员心理选拔的研究。1944年，法国采用美国心理学测量的全套方案选拔飞行员，使飞行训练中的淘汰率由百分之六十一下降到百分之三十六。近年来，我国运用五项纸笔测验对飞行员的飞行学习能力进行心理预测和逐级淘汰，使初级飞行训练技术停飞率降低了百分之七十二点二，超过了国外的有效性。战后美国联邦航空局曾以9分制对五百六十八名驾驶员进行了心理选拔测验，结果表明，得9分的驾驶员能完成新的训练任务的占百分之九十八，而得1分的只有百分之六十三能完成此种训练任务。心理学选拔由于有了标准，在新兵入伍后也可以有计划地对有关方面的心理能力进行训练，如提高感受辨别力，应用知觉规律提高目测准确性和反应速度，科学分配注意等等。

随着科学技术在军事领域内日新月异的发展，大量的现代化装备源源不断地装备部队，电子、原子、航天、激光等尖端技术广泛应用于战场。因而，要求军人有掌握现代化装备的高度技能。心理学关于技能形成和掌握的一般理论运用于军事训练中，可以使军人更快、更好地掌握现代化装备。同时，军人的智力开发、人材培养和心理训练也离不开军事心理学知识。

（三）有助于改善军队管理教育工作

管理教育是军队建设不可缺少的一项重要工作。军事心理学在管理教育方面的研究，可以改善领导工作方法和提高

领导艺术，有效地调动军人的积极性；对于建立正规化的工作、生活秩序，培养严格的纪律和优良作风，正确处理官兵之间、上下级之间的各种关系，增强官兵团结和建设部队的精神文明等问题都有十分重要的作用。

思想政治工作是管理教育的重要组成部分。如何做好思想政治工作是一门科学，它需要应用心理学、教育学、社会学、人才学、美学等多种学科的知识，其中运用心理学知识就是一个重要的方面。人的行动是受动机支配的，而动机却是由客观现实的刺激引起的。如果离开现实的各个方面的刺激影响，孤立地去看一个人的行动，就很难准确地了解其心理。只有坚持对工作对象做深入细致、长期系统的心理观察分析，从客观存在中了解一个人的心理状况，寻找某种心理产生的原因。这样，教育者就有了教育的主动权和针对性，并能掌握对方心理的脉搏和预测思想的变化。实践证明，系统地掌握心理学知识，用以指导我们的思想政治工作，可以增强自觉性，减少盲目性。

（四）有助于加速军事工程技术的发展

第二次世界大战期间，军事心理学开始重视“人—机”系统的研究。当时研制操纵台、仪表盘、显示器和信息编码等都考虑了心理因素，并对人操作军事装备的各种能力和心理特点进行了多方面的研究，供工程技术人员设计时参考。心理学家通过对人的感觉、知觉、记忆、技能学习等方面的研究，结合军事行动的要求，向一些特殊武器装备的设计者提出了心理学指标。例如，飞机座舱的灯光设置、仪表排列如何更适合人的视觉特点，做到既能准确地发现机外目标，又能准确而迅速地看清表盘的数字；机舱内的一些操纵杆应

如何安排才能使飞行员在高度紧张的飞行过程中（尤其是着陆时）准确地使用而不出差错；军事设施应如何伪装才能造成敌方的心理错觉以达到隐蔽的目的等等。在当时，军事心理学的研究推动了军事工程技术的发展。心理学运用于军事工程技术上，在很大程度上决定着军队指挥自动化系统和自动化兵器控制系统的效率。第二次世界大战以后，许多国家重视了现代化指挥系统的研究，设计成功了“战争决策机”。这种机器，既能监视、跟综对方的导弹活动，又能自动作出最佳的有效的反应措施。这是一种高级的电子计算机系统，是模拟人的大脑、人的感官、人的智能而制成的。目前，电子计算机正在向巨型、微型、网络和智能模拟四个方面发展。就人工智能研究的途径而言，一是应用数学途径，二是应用仿生学途径，三是应用心理学途径。这三种途径相辅相成、互相配合才能建成现代化战争决策机的复杂机器装置系统。所以，在实现军事指挥系统现代化中，认知心理学、数学心理学、生理心理学、仿生心理学、实验心理学都占有一定的位置。

第三节　军事心理学的研究方法

心理学发展的历史经验证明，研究方法对于心理学的发展具有特殊的意义。因而，开展军事心理学研究，首先要在方法上下功夫。军事心理学的研究方法包括三个方面。

一、哲学方法

哲学方法是适合于一切科学研究的认识方法论原则。辩证唯物主义和历史唯物主义就是适合于科学研究的唯一正确

的哲学方法。军事心理学的研究，必须遵循以下几个方法论原则。

（一）从人的社会属性考察军人心理的本质

人的精神世界或心理、意识，是一个统一的复杂现象，它既体现着作为物质实体的理化现象，还体现着社会存在的个性特征，它们在一个完整统一的人格中彼此相互联系着。但是这三者在人脑的活动中又不是并列的因素。“社会存在”在人脑的活动所产生的心理中起着决定性作用。因而，在研究军人的行为时就不能离开人的社会本质，离开社会历史条件和人的生活实践。人的一切心理活动都具有社会性，其中有些具有阶级性。我军是无产阶级性质的军队，对军人个体和群体的心理现象，军事心理学必须用无产阶级的阶级观点加以透视和剖析。只有坚持阶级的观点，才能避免军事心理学研究中的生物学化和自然主义的倾向。

（二）从主客观的辩证统一中把握军人心理的发展

人的心理活动是一种具有能动性的主观活动，但又是以客观存在为前提，并又与客观处于辩证统一关系中的主观心理活动。因此，对军人心理发展动因的研究，必须从军人心理的自身矛盾运动和主客观辩证统一过程来考察。军人入伍后，新的环境条件对他们的心理发展提出了更高的要求。但是，军人在各种不同时期，心理的发展水平不能与之相适应。因此，新的要求和军人现有的心理水平构成了内在的心理矛盾，这种矛盾的循环运动成为军人心理发展的动力。使军人的心理由不平衡发展到平衡，再由新的不平衡发展到新的平衡。这个过程是自身矛盾运动过程和主客观辩证统一的过程。军事心理学在研究军事活动中的一些心理指标时，如

何提出更高的标准和要求都必须考虑到军人心理的可接受性。这样，军事心理学必须从主观和客观相互制约、相互影响的辩证关系中去把握军人心理矛盾的运动和发展。从特定的环境条件把握军人心理发展的主客观因素和军人在活动中所体现的主观能动性，把握影响军人心理发展的主客观常量和变量的辩证统一。

（三）从系统论的观点出发研究军人心理结构的整体性

系统论的观点为人们从整体上研究客观事物提供了有效方法。它始终把研究对象作为一个整体来对待，认为世界上各种对象、事件、过程都不是杂乱无章的偶然堆积，而是一个合乎规律的由各要素组成的有机整体。系统方法不是单从某一部分、某一指标来思考和解决问题，而是从整体考虑。系统论的观点反映了唯物辩证法关于事物普遍联系的法则。任何一种心理现象，都是与其他心理现象处于一个完整的系统中的，任何心理活动又都是与它的产生条件和外部表现存在于一个完整的系统中的。因而，军事心理学必须把人放在社会这个系统中进行研究，从军人所生存于其中的那些大量社会关系，从事物的相互联系中去考察影响军人心理的复合因素，而不能离开整体孤立地研究。同时，还必须把军人放在心理发展系统中进行考察。任何一种心理现象，都是整个心理发展系统中的一个特定阶段上的表现，有其发展的历史和发展的趋向。军事心理学就是要把军事活动主体某个特定阶段的心理现象放在整个心理发展系统中进行研究，考察各个心理发展阶段的必然联系。

（四）从实践中确定军事心理学的研究方向

任何心理现象都是在实践活动中发生和发展的。因此，

研究军事心理学，一定不能脱离军事实践。军事心理学是心理学的应用学科，只有联系军事活动的实际，才能为军队建设起促进作用，才能有本学科的专门特点，才有生命力。军事领域是一个特殊的领域，具有强烈的“个性”。军事心理学就是要根据军事领域的“个性”特点，确定研究方向和研究课题，从而解决如何提高军事工作的效率问题。我国的军事心理学必须联系我军几十年的军事实践、军事思想体系和武装力量组成，建立具有我军特点的军事心理学。

二、一般研究方法

一般研究方法普遍适用于自然科学或社会科学研究，以及对两者都适用的研究方法。心理学是跨自然科学和社会科学的边缘学科。因此，实验法、观察法、调查法都适用于心理学研究，其中也包括适用于军事心理学的研究。

（一）观察法

观察法是军事心理学临场研究的主要方法。它包括客观观察法和自我观察法两种。所谓客观观察法，就是研究者在军事人员从事正常的实践活动时，通过观察他们的外部表现（行动、语言等）了解他们心理活动情况的方法。客观观察法有直接的和间接的两种。直接的客观观察法是指研究者直接对观察者的活动进行观察，包括定期的和进行长期的系统追踪观察。追踪观察对于研究军人的心理发展具有很重要的作用。例如，新战士到部队后可采取建立“个人心理档案”、传记和战士自己写日记等形式。始终不间断地积累观察日记和调查资料，分析他们心理发展变化的情况。这对于掌握战士心理变化的完整过程特别有用，也有助于从中找到规律性

的东西。间接的客观观察法是指研究者通过间接的调查访问等方法而了解军事人员的心理活动情况。

所谓自我观察法是指军事人员自己观察自己的内心心理活动，并且把它们报告出来，尔后研究者据此加以分析的方法。任何一种具体的心理活动只有产生那个活动的主体才能直接观察到，并观察得清楚。因此，单靠从外部观察一个人的行动，往往是不够的，必须借助自我观察法研究其心理活动。在军事活动中，许多心理状态的研究，如活动状态的自我感觉、战斗中的情绪体验等，都必须运用自我观察法。又如，对飞行员视觉、重力感觉、平衡和协调等障碍的研究，如果离开了飞行员关于失重条件下主观感觉的报告，便无法进行研究。但是，自我观察法由于受主观的影响，具有不确定性的特点。因此，主观观察法必须和客观观察法有机地结合起来，互相辅证，才能取得科学的结果。

（二）实验法

实验法是有目的地严格控制或创设一定条件，引起某种心理现象以进行研究的方法。军事心理学的实验方法有自然实验法和实验室实验法两种。

自然实验法就是在军事活动中对某些条件作必要的控制或安排以观察心理活动。如通过大量的军事演习，模拟战场上的兵力、兵器、自然景物的实际情形，研究“参战”人员的各种心理反应和心理水平，例如容忍性、坚持性、自制力、情绪稳定性、高级神经的强度等等。还可以测定指挥员在采取决策时和指挥过程中的指挥能力和决断能力。自然实验法在部队日常生活中的应用是很广泛的。

实验室实验法是一种运用仪器严格控制实验条件，以研

究心理活动规律的方法。军事心理学曾用实验室实验法仿造超音速高空飞机的驾驶舱，对飞行人员进行光学、声学、力学刺激因素反应的速度和质量的实验，仿造高速运行的飞机、车辆、舰艇等装备的各种仪表装置，对驾驶员进行读数误差率影响的实验等。军事心理学的诸多课题，如军事伪装关于知觉的特性、情绪的生理指标、军事人员操纵武器装备过程的心理特点等，都需要运用实验室实验法。

（三）调查法

当研究的心理现象不能直接观察时，通过搜集有关资料，间接了解被试者的心理活动，这种方法叫调查法。调查法的途径和方法是多种多样的，较常用的是谈话法与问卷法。

谈话法是运用谈话的方式来研究被试者心理的调查方法。常见的谈话形式有两种。一是个别谈话，一是集体谈话。谈话方法对于及时了解一般军人的需要、动机、情绪、意见、思想动态等比较适用。谈话是用语言进行心理交流的一种方式，如何运用谈话法是一门学问。同被调查者谈话的成功与否，决定于一系列的因素：谈话的目的，谈话的准备，谈话的时机，谈话的内容和方式，谈话的言语、语调、表情，谈话的场合，对方对谈话的态度，双方的感情和了解程度以及被调查者的接受能力等等。

问卷法就是根据研究的目的，编制一系列问题，要求被研究者对自己的行为、态度、欲望、意见、情绪、认识等作出回答。问卷法又称书面提问调查法。

问卷法的形式，主要有两种：

第一种是自由回答式。对被研究者只提出一两个问题，

让他们自由地把自己的想法和判断写下来。

第二种是限制回答式。提出一系列问题，并规定提出答案的方式，即规定被研究者如何去回答。这种方法有下列几种类型：

（1）是非法——要求在问题后面的“是与否”、“对或错”、“赞成或反对”、“喜欢或讨厌”等相反的答案中，选择一个，打上“√”的符号，作为自己的回答。

（2）配序法——要求把卷面上并列的几个答案，按照自己的喜爱或赞同的程度进行排列，最喜爱的排列第一，较喜爱的排列第二，最不喜爱的排列最后，（一般是在答案上标上1、2、3等序列号）。例如，研究部属对不同领导作风的好恶程度可以采用这种配序法。设计的表格如表1：

表1

办事果断	表里一致	虚心好学	作风正派	坚持原则	集思广益	工作踏实	说到做到	以发展眼光看人	平易近人	秉公办事	作风民主	遵纪守法	举止文明	体贴部属

请你从上表中选择你认为好的领导作风六项在表内填上1、2、3、4、5、6项的次序。

（3）评价法——要求对卷面上的答案，根据自己的看法进行评定，评价一般分五个或七个等差。在提出问题后，

把答案分成两个成反意的词，把两个词写在一条线的两端。线段上有A、B、C、D、E、F、G七个刻度，表示七个水平。如表2：

表2

你认为连长的工作态度如何

认真负责	A	B	C	D	E	F	G	不认真负责

A非常认真负责，B比较认真负责，C认真负责，D不清楚，很难说，E不认真负责，F比较不认真负责，G非常不认真负责。哪种状况最合适连长的情况，就在上面画个圈。如自己认为连长非常认真负责，就在A上画个圈。

计算方法即说连长状况属A得3分，属于B得2分，属于C得1分，属于D得0分，属于E得－1分，属于F得－2分，属于G得－3分。假如一个战士填写100个问题，各项积分除以100，便求出平均分数。得正分，说明心理状况是肯定的；得负分，说明心理状况不佳，或对问题持否定的回答。

问卷调查法要受到许多条件的限制，如被研究者对问题的理解不正确，不深刻，回答的材料就会不准确。如果抱着厌烦、消极、抗拒的态度，或被研究者存有顾虑，回答的材料就会不真实。因此，问卷调查法不可滥用，要有科学的态度。问卷设计之前要广泛收集必要的资料，拟定问卷草案，在小范围内进行测试，尔后作修订。这样保证问卷内容与研究课题密切相关。

与其他方法相比，观察法、调查法、实验法的一个显著优点在于，它不仅可对军人心理进行定性研究，而且在一定

程度上还可作定量研究。对研究所得的数据，我们可用统计学方法进行分析。在军事心理学的研究中，最基本的数据处理方法有以下几种。

（1）平均和标准差。平均数就是所有测量值与测量次数的商，其符号为$\bar{X}$。它所反映的是数据的集中趋势。如果共有n个测量值$X_1X_2X_3\cdots\cdots Xn$那么

$$\overline{X}=\frac{X_1+X_2+X_3\cdots\cdots Xn}{n}=\frac{\Sigma X}{n}$$（式中Σ表示相加求和）。

对于一批测量值，我们不仅要计算其集中趋势，而且还应研究它的离散趋势。因为集中趋势相同，离散程度却不一定相同。假定甲乙两名军人进行六次射击，其成绩记录如下：

甲　8、9、8、8、7、8

乙　6、10、6、9、8、9

他们的平均射击成绩即集中趋势虽然都是8环，但乙的离散程度却比甲大。离散程度可用标准差来度量，其计算公式为：

$$S=\sqrt{\frac{\Sigma(X-\bar{X})^2}{n}}$$

（2）平均数之间的比较。　在军事心理学的研究中，我们一般是从总体中抽取一部分军人（此谓样本）进行观察、实验与调查，而不是对总体直接进行研究。因而，我们在研究中所得的是样本平均数。两个样本平均数有差别，并不一定表示总体平均数有差别。因为样本平均数的差别也可

由取样误差所引起。因此，要对总体平均数之间是否真正有差异作出鉴定，我们就得使用统计学中的显著性检验。判断两个平均数之间有无显著差异，一般使用“t检验法”其公式为：

$$t = \frac{\overline{X}_1 - \overline{X}_2}{\sqrt{\left(\frac{\Sigma(X_1 i - \overline{X}_1)^2 + \Sigma(X_2 i - \overline{X}_2)^2}{n_1 + n_2 - 2}\right) \times \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

式中$X_1 i$与$X_2 i$分别为甲样本与乙样本的测量值；n_1与n_2分别为样本甲与样本乙的测量次数；$\overline{X}_1$与$\overline{X}_2$分别为样本甲与样本乙的测量值的平均数。

计算t值后，再根据自由度$df = (n_1 - 1)(n_2 - 1)$查t表，求$t_{0.05}$值。如果$t > t_{0.05}$，则表明两个平均数有显著差异。相反，如果$t < t_{0.05}$，则表明两个平均数没有显著的差别。

（3）比例之间的差异比较。比例之间差异考验的常用公式为：

$$Z = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{\bar{P}_e \bar{q}_e \left(\frac{n_1 + n_2}{n_1 n_2}\right)}}$$

式中$n_1 n_2$分别为两个样本的测量次数；P_1与P_2为两个样本的比例；而$\bar{P}e \frac{n_1 P_1 + n_2 P_2}{n_1 + n_2}$，$\bar{P}_e = 1 - \bar{q}_e$

计算Z值后，查正态分布表，如果$Z > Z_{0.05}$，说明两个比例差异显著，相反，如$Z < Z_{0.05}$则说明两个比例差异不显著。

三、专门研究方法

专门研究方法即各门科学中所运用的具体的方法和技术。军事心理学的专门研究方法主要有下面几种。

（一）军事心理学思想整理法

这是一种整理古今中外著名军事思想家的军事心理学思想，以丰富我国军事心理学的内容的方法。我国古代有丰富的军事心理学思想，《孙子兵法》等军事著作，为后人留下了丰富的军事心理学思想遗产，我们应当批判性地继承。在现代，毛泽东同志等老一辈无产阶级革命家的军事实践活动体现了军事心理学的巧妙应用，他们的军事著作包含有许多科学的军事心理学思想。对于这些军事心理学思想，我们应当整理、学习和研究，作为发展我国军事心理学的主要内容之一。

（二）战例经验总结法

战例经验总结法，即从军事心理学的角度总结古今中外著名的战例的经验，从中抽取和提炼出所包含的心理学规律的一种研究方法。自从人类出现阶级社会以来，经历过无数次战争，其中也出现了不少辉煌的战例。通过对一些典型战例的经验总结的研究分析，可以归纳出战略战术心理手段运用的一般规律，参战人员不同条件下心理变化的规律，在战争条件下影响心理的一般因素等。古今中外的典型战例为军事心理学的研究提供了大量的第一手材料，这是军事心理学研究独树一帜的特点。

（三）比较法

这里所讲的比较法不是指把人的心理和动物的心理加以

比较，或者把正常人的心理和变态人的心理加以比较的方法。而是特指把军事心理学与心理科学其他学科的研究，我国军事心理学与其他国家军事心理学的研究加以比较的方法。心理科学任何一个分支都是研究人的心理，无论是国外的还是我国的军事心理学都是研究军队的心理问题，这就必然有共同的地方，存在可比性。运用比较法，从各自研究的内容、方法、结论和理论基础进行比较，可以不断开拓军事心理学研究的新领域，在别的学科和他人研究的基础上，建立和不断完善我国军事心理学的理论体系和知识结构。

第三章　军人的心理概述

军人有什么样的心理？军人的心理与一般人的心理有什么区别和联系？军人心理产生的生理基础和社会基础是什么？本章对这些问题加以概括性的描述。

第一节　军人心理的生理基础

人，首先是自然人，具有生物的属性。人的心理不是灵魂活动，而是建筑在人的生物属性的基础上。军人心理的生理机制依从于人类心理的生理机制的共同规律。

人脑是心理活动的器官，人的心理是从脑中产生的。其实，人们以前并不这样认为。最早人们认为心理是受灵魂主宰的，后来人们又认为管理心理活动的器官是心脏。由于积习相沿，人们今天谈心理，还用这个“心”字。因为心脏是在胸腔里面，古人也就以为人的智慧是藏在胸腔之中。所以有云：“胸有成竹”、“胸中有数万精兵”等等。又因胸与腹是相连的，于是又把智慧的基地扩广到腹部，说什么“满腹经纶”、“一肚子饱学”等语。只是到近代，由于生理科学的发展，科学家们才认识到脑是心理的器官。

脑，是人类行为的总指挥部。它有完善的组织结构，是动物进化发展所形成的最高级器官。人在初生时，脑重约三

百九十克，到周岁时增加到九百克，到六至七岁时，约为一千二百克，成人的脑重一般是一千三百至一千五百克。脑分大脑、中脑、小脑、脑干等部分。大脑是脑的高级部位，是心理活动的主要器官。它的外面包有一层灰色物质，称为大脑皮质，厚约二至五毫米，面积约为二千二百平方厘米，它折叠成球型紧紧地窝在颅腔里。

人脑是以什么样的方式活动产生人的心理呢？也就是说，人脑作为人的心理的器官，是如何产生人的心理呢？现代科学研究证明，人脑是以反射活动形式产生人的心理。反射就是动物有机体藉神经系统实现的对一定的刺激所作出的有规律性的反应。实现反射的全部神经结构叫做反射弧。反射弧由感受器、传入神经、中枢神经、传出神经和效应器组成。反射是多种多样的，根据巴甫洛夫对大脑半球高级神经活动规律的实验研究，反射一般可以分为无条件反射和条件反射两大类。

无条件反射是人和动物先天具有的、用不着学习就会的反射。最基本的无条件反射主要有：食反射、防御反射和性反射。如：皮肤受到刺痛立即将肢体缩回，外界物体侵入气管就引起咳嗽，眼睛遇到危害的刺激物就会自动眨眼，这些都是无条件反射的例子。

条件反射是人和动物后天获得的、经过学习才会的反射。有一句成语说“望梅止渴”，这就是条件反射的现象。原先是尝到梅子的酸味才出口水，但后来只要见到梅子的形象就口中流涎了。小孩打几次针就怕穿白大褂的人，被火烫过就怕火，也是条件反射。战士突然听到上战场的消息就自然会产生一种紧张感，这也是通过直接经验或间接经验建立

起来的条件反射。条件反射是在无条件反射的基础上，或在其他已经巩固了的条件反射的基础上建立起来的。人可以在巩固了的条件反射的基础上，形成第二级、第三级、乃至第八级、第九级或更高级的条件反射。人的心理活动就是通过一系列的条件反射形成和发展的。

人脑是心理活动的器官，是人类心理共同的本体。具体到每个人的神经素质，实际上都存在极细微的差异。对脑电图研究发现，每个人都有自己的波形特点。个体之间的基本神经过程中，发生速度、平衡程度、转换灵敏度都存在着很大差异。人脑存在的这些遗传素质的差异，构成了心理发展的不同自然条件和前提。良好的遗传素质无疑是心理正常发展的物质基础。遗传在心理发展上的作用主要表现在两个方面：第一，通过素质影响能力和智力的发展；第二，通过气质类型的因素影响人的情绪和性格的发展。

第二节　军人心理的社会基础

脑好比是生产心理的加工厂，如果没有原料，脑就无法生产。客观现实是心理的源泉，脑通过加工客观现实才产生心理。因而，人的心理不仅具有生物性，而且还具有社会性。

客观现实包括自然环境和社会生活。自然环境可分为天然自然和人造自然。自然环境对人的心理影响不是主要的，影响人的心理的主要因素是社会生活条件。社会生活条件包括物质生活方式，在一定物质资料生产方式中所处的经济地位和经济状况，政治法律制度、社会规范、社会价值体系

（对物质或现象的社会意义评价、判断、观点的体系）、信仰体系、风俗和民俗、种族和民族、职业、宗教、农村和城市、国家和学校、家庭、友伴、社会团体等。以上列举这些社会生活条件，都可以调节并影响人的心理活动，使人的心理活动朝着一定的方向发展。社会生活条件决定人的心理本质，在不同的政治制度和经济制度下，人的心理是不尽相同的。

军人首先作为社会成员，不是处在真空中，他必定要受到整个社会生活条件的影响和制约。同时，军人的心理并不是一块“白板”——他们入伍之前，就至少已经在军外社会环境中生活了十多年了。在社会生活环境的影响下，军人形成了初步的世界观和鲜明的个性。即使军人到部队后，也要与家庭等社会环境发生千丝万缕的联系。因此，社会生活条件在某种程度上制约着军人心理发展的方向，奠定了军人心理发展的基础。

但是，军人自穿上军装，踏进军队大门之日起，就在不断接受军队社会生活的影响，不断接受政治社会化、道德社会化、职业社会化的熏陶，从而使军人完成由民变兵，由一个普通的士兵变成一个合格而优秀的军人的转化过程，成为军队所需要的具有一定社会人格的有用成员。军队作为社会的一个部门，具有特殊的社会生活条件。军队社会生活条件的特殊性主要表现为军队有不同的经济条件、军人集体规范、军人道德规范、军人价值体系、军人人际关系和军事活动性质等等。军人是在特定的军队社会生活条件影响下形成鲜明的个性。

军人心理特征的形成，是在他生活前期已形成的心理机

能和心理特征的基础上实现的。但这不仅仅是某些特征的进化，而是他的观点、信念、需要、动机、性格和行为的质的改变。军人心理特征的质的变化，是在军事活动中实现的。马克思指出："人在作用于他身外的自然并改变自然时，也就同时'改变他自身的自然'。"①因而，军人的心理特征也是在军事活动中发展起来的。

军事活动是人们社会活动的一种形式，它可以分为学习活动、生活活动、执行日常勤务活动和战斗活动。现代军事活动虽然有多样性，但最基本形式依然是训练活动和战斗活动。军事活动在组织、目的、手段和动机方式、方法等内外部条件，都具有自己的特点。军事活动的主要目的，在和平时期是进行战斗行动准备，在战时，则是粉碎敌人。军事活动的手段是武器和技术兵器。在军人的军事活动动机中，对祖国的热爱、责任感、集体主义感、军人荣誉感，对敌人的仇恨等具有特别的意义。正因为军事活动的这些特点，它制约着军人心理特征的形成和发展。

战斗活动是在战争条件下实施军事活动的一种形式。由于作战地域、作战形式不同，都将使军人产生不同的心理状态。但是战争对于军人来说，却存在生命的危险性。尤其在现代战争中，战争的突然性、残酷性更加强了对军人心理的影响。军人要提高战斗活动的效率，必须建立起与战斗情况和遂行任务的要求相适应的心理机能，如良好的行为动机，认识过程的高度发展，情感、意志的稳定性，娴熟的战斗技

① 《马克思恩格斯全集》第23卷，人民出版社1972版，第202页。

能，稳定的心理状态等等。与此同时，还要建立起相适应的集体心理机能。在现代战斗活动中，需要全体人员的相互理解、互相信任、团结互助和协作配合。

军事活动的内容和形式的变化，也影响军人心理特征的变化和发展。科学技术的进步，导致军事活动的专业化、自动化、智力化，以及这些活动的重要性的提高。如果说，在军事史上起初军人的活动相当简单，并带有极大的体力负担，而在现代条件下，军人的活动在很大程度上变成了智力活动。军事活动对军人心理特征的影响也起了质的变化，使军人由传统型向现代型转化，由经验型向知识型、智力型转化。

由此可见，军人的心理特征是在军事活动中锻造出来的，离开了军事活动，就没有军人的个性，人也就不成其为军人。军事活动的复杂性，锻造了军人的机智和灵敏；军事活动的艰苦性，锻造了军人的勤俭和质朴；军事活动的危险性和残酷性，锻造了军人的勇敢和无畏；军事活动的纪律性，锻造了军人的沉着和严谨；军事活动的激烈性，锻造了军人的粗犷和豪爽；军事活动的崇高使命培养了军人的义务感、责任感、荣誉感和勇敢献身的精神。军事活动具有社会、政治的性质，在不同性质的军事活动中形成的军人心理特征，有着本质的区别。

第三节　军人的心理

军人的心理包括心理过程和个性两个方面。军人与一般人的心理过程是一致的，都包含有认识、情感与意志过程，

这是共性。但是，在这些心理过程中，军人却有其不同的特点，表现出军人的个性。军人的个性主要包括个性倾向性与个性心理特征。

一、军人的心理过程

（一）认识过程

认识过程是军人最基本的心理过程，它包括感觉、知觉、记忆、思维、想象等过程。军人用眼睛看、用耳朵听、用鼻子闻、用手摸等，这就产生了感觉和知觉。军人经历过的事情，时过境迁，但还能记住它，回忆起当时的情景，这叫记忆。军人不仅能反映事物的形象，而且还能凭借着人所特有的语言，通过分析、综合、判断事物的本质，掌握事物发展变化的规律，这是思维。军人对事物的认识，还能创造出过去从未感知过的事物的映象，这就是想象。此外，在军人的各种心理过程中，还可以观察到一种普遍性的心理特征——注意。注意就是心理活动对一定事物的指向和集中。

（二）情感过程

情感是指人对客观事物所持的态度的体验。军人在接触、认识客观事物的过程中，并不是冷漠地、无动于衷地、消极地认识世界的，而总是伴随着苦、怒、哀、乐、惧、欲等各种各样的情绪、情感。军人的情绪状态主要表现有三种形式：心境、激情和应激。心境是表现比较微弱、而持续时间却比较长的情绪状态。激烈的、时间短暂的体验称为激情。应激是军人在困难甚至危险的情境下产生的情绪状态。军人比较复杂的高级情感可分为三种：道德感、理智感、美感。如道德感对军人在战斗活动中起着非常重要的作用。军

人的道德感主要包括爱国主义情感、集体主义情感、军人的义务感、荣誉感、自尊感等。

（三）意志过程

人在活动中所表现出来的那种坚持目的和克服困难的主观能动作用叫做意志。军人为了要达到一定的目的而自觉地坚持所进行的活动，谓之为意志的行动。军人在从事某种意志行动时，首先要确定目的，下定决心，并且要根据实际的情况，选择有效的方法，然后就要执行已有的计划，来达到既定的目的。这种下定决心，选择方法和执行计划的整个心理过程，就是意志过程。军人的意志过程分为采取决定阶段和执行决定阶段。

感觉、知觉、记忆、思维、想象、情感和意志，所有这些都是心理现象，或叫做心理过程。它们彼此之间是密切联系不可分割的，人在认识和意志过程中总会发生一定的情感；在任何的意志行动时，总是从一定的认识和情感出发的；人的意志和情感又都可以对认识过程发生各种不同的影响。但是，它们彼此之间又是各式各样互不相同的。各种心理过程，作为人脑反映现实的形式，是人类共有的。

二、军人的个性倾向性

个性倾向性是个性的重要方面。个性倾向性给军人的心理活动和实践提供了动力，并决定着活动的方向和积极性。军人的个性倾向性主要指军人的需要、动机、兴趣、理想、价值观、世界观等。

（一）军人的需要与动机

需要是指人对客观事物的欲望和追求。它常以愿望、动

机、目的、兴趣等形式表现出来。人有各种各样的需要，有物质方面的，也有精神方面的。美国心理学家马斯洛，提出了著名的“需要层次论”，他把人的几千种需要概括为由低到高的五个层次。如图 2 所示：

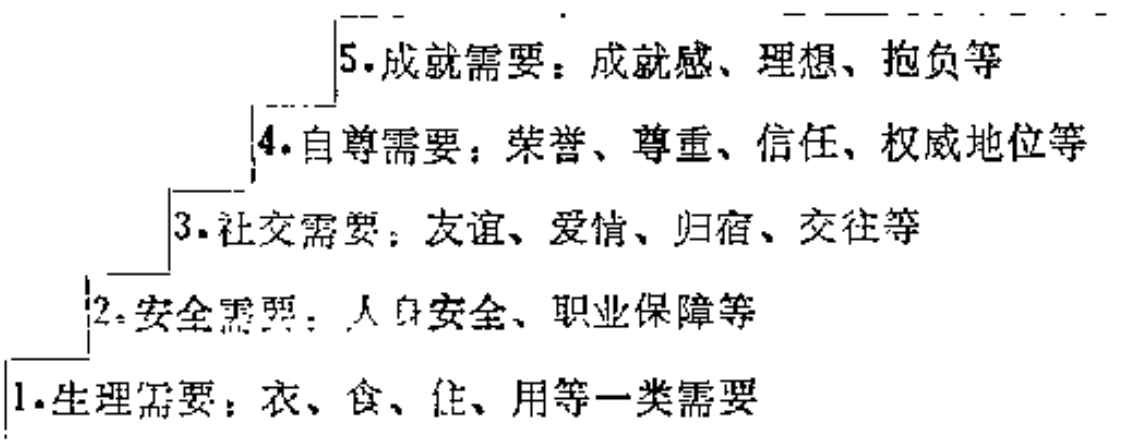


图　2

马斯洛比较科学地概括了人类的基本需要，并认为人的需要是有严格层次的，人的需要是由低层向高层不断发展的。对于军人来说，需要大体可分为两个方面，一是生物性需要，一是社会性需要。具体说来，军人的需要可分为八种：生理的需要、安全的需要、爱和归属的需要、交往的需要、文化娱乐的需要、知识和技术的需要、自尊的需要、成就的需要。根据笔者的调查，军人的需要主要有三个方面：

一是改善生活条件方面的需要。干部战士对改善部队物质生活和文化生活的需要比较强烈。要求改善的物质生活条件主要有：（1）伙食条件；（2）住房条件；（3）医疗条件；（4）工资收入；（5）环境卫生条件；（6）娱乐条件。

二是工作、学习方面的需要。当代军人对知识和技能的渴求十分强烈，他们追求胜任工作，追求有一技之长，渴望

成才。我们调查过三百五十名干部战士，百分之九十五都希望学会一门或几门科学文化知识，成为社会的有用人才，其中百分之六十较好地坚持了自学。

三是政治、进步方面的需要。一般要求是政治上得到信任、关怀、获得一定的荣誉、尊重和地位。在一次调查中，一百二十名干部有百分之八十认为物质待遇和政治上的进步相比是次要的，他们要求有工作目标，以便积极进取。

需要和动机紧密联系在一起，但也有明显的差异。动机是一个人发动和维持活动的心理倾向，这种心理倾向具有鼓起干劲和指导方向的作用。研究表明，活动的结果如何，不仅取决于能力，而且与动机及其强度有关。活动的结果是能力和动机的函数。活动的结果可用下列公式表示：

活动的结果 = f （能力 × 动机）

军人的动机象需要一样，也是多种多样的，在心理内部构成一个动机系统。根据动机的起源，可把动机区分为自然性动机和社会性动机；根据动机的性质，可把动机区分为高尚的动机和卑下的动机。军人的动机还可分为情境性动机、理智性动机和情绪性动机。

军人的行为与其需要、动机相联系，由需要产生动机，由动机推动和维持行动，最后实现目标。马克思和恩格斯早在十九世纪四十年代就发现了人的需要与行为之间的奥秘，明确指出：驱使人们产生积极活动的精神动力，离不开人们一定的物质的和精神的需要和追求。

（二）军人的理想

理想是指同奋斗目标相联系的有实现可能性的想象。理想是军人的精神支柱，是激励军人前进的巨大动力。理想是

同一个人的世界观紧密相联系的，世界观的不同，理想是不一样的。

军人的理想是多种多样的，但就结构来讲，一般由四种内容组成。（1）生活理想。即指军人对自己未来生活的向往和追求。军人对生活的追求既有物质的，也有精神的，但他们更偏重精神方面。笔者调查的三百名青年军人，有百分之八十九把政治上的进步、知识上丰富提高和文化生活看得比物质享受更为重要。（2）职业理想。职业理想是指军人对未来工作部门的种类的向往。据调查，由于军队的职业性质不同，军人的职业理想大多数偏向于退役后的职业想象。（3）道德理想。即是指军人关于自己道德面貌的想象，或向往的理想人格、道德榜样。从调查看，军人所向往的道德榜样可分为三种类型：第一是以群组形象作为自己的道德榜样，这些军人能以自己所敬佩的多种人物道德品质的综合作为培养目标。第二是以最敬佩的个人作为理想人格。第三是没有所敬佩的人。（4）社会理想。社会理想是军人对未来社会制度的设想，包括对未来的政治结构的要求，以及对未来社会面貌的预见。

（三）军人的价值观

军人的价值观就是军人对待人生价值的看法和态度。我们军队的宗旨是为人民服务，因而，集体主义精神和献身精神是军人价值观的核心。

军人的集体主义精神，表现为热爱集体、尊重集体、爱护集体的荣誉。某同志曾调查了一百五十五名青年军人，题目是："你是否愿意连队落后，"回答愿意的七人，占百分之四点五；不愿意的一百三十五人，占百分之八十七；与己

无关的十三人，占百分之八点五。从调查看，大多数军人的集体主义意向是很强的。

军人对待自己价值的态度是为他人作贡献，是献身。王毅烈士在给亲人的信中写道："用自己的生命去换取人民的幸福和欢乐，这才是我们每个青年人、军人应该做的。在硝烟弥漫的战斗中我只有一个念头，前进！再前进！"军人有他特有的价值观，在军人心中的天平上，有什么比人民的幸福更重的砝码呢！

军人的牺牲决不仅仅在战场。即使在没有战争的情况下，当祖国和人民需要他们去边疆海岛执行守卫任务的时候，当需要他们长期在军队工作而家庭又有实际困难的时候，当抢险救灾需要他们奋不顾身的时候，我们的军人很自觉地把一切服从更高的价值目标。高尚的共产主义理想使他们把自己暂时的、具体的得失服从于社会的进步和人民的幸福。"吃亏不要紧，只要主义真；亏了我一个，幸福十亿人"这首流行的诗，道出了我们军人的心声。军人就是抱着这样一种崇高的责任感、使命感走上战场，走向海岛，走向边疆……，并以此为自豪！

三、军人的个性心理特征

个性心理特征是个体在其心理活动中经常地、稳定地表现出来的特征，是个性结构中比较稳定的成分。军人的个性心理特征主要包括性格、能力、气质等几个方面。

（一）军人的性格

军人的性格是军人个性中最重要、最显著的心理特征，是军人区别于一般人的集中表现。军人的性格具有一般人的

性格特点，如内向型和外向型性格的特点，独立型和顺从型性格的特点，理智型、意志型和情绪型的性格特点等。军人在对集体、个人、军事活动、作战等态度上表现出来的性格特征，以及在情绪、理智、意志、气质方面表现出来的性格特征，也有和一般人相类似之处。但是，军队生活的陶冶，使军人形成了鲜明的、具有突出特点的性格。军人的性格主要表现在勇敢、机智、灵活、果断、顽强、坚韧性、自制力、纪律性等方面。

1.勇敢

勇敢是军人性格的第一要素。刘伯承元帅常说，“勇是男儿头上的桂冠”，是军人最可贵的品德。“无角的绵羊受欺压，有蜇的黄蜂不可侮”，“狭路相逢勇者胜”。勇敢是一种震慑敌人的强大精神力量。有了勇敢才能在战斗中形成一股强大突击力、摧毁力。进攻时猛打猛冲，排山倒海；防御时以十当百，众志成城；迂回分割时猛进猛插，宛如行蛇利刃；追歼逃敌时猛打猛追，犹如摧枯拉朽一般。孙子兵法里所谓“若决积水于千仞之溪者”，“如转圆石于千仞之山者”，就是指的这种力量。

2.机智灵活

一个称职的军人，不仅要勇敢，还要有智谋。机智灵活就是军人的主动性、积极性和聪明才智在战争中的充分发挥，它是建立在充分发展的智力水平上。在这个基础上，形成了军人不囿于成见，不因袭传统，不拘泥于机械的条条和框框，勇于向陈旧的智慧挑战，乐于接受新的思想观念、新的行为方式，能随着战争的发展变化而不断适应战争的需要等性格特征。

3.果断顽强

军事行动雷厉风行，要求军人具有果断的性格，行动紧张、迅速、干脆、利落。果断的行动可以赢得战胜敌人的主动权，而那种犹豫不决、优柔寡断的性格特征则可能贻误战机。军人还需要顽强，顽强就是一种硬劲。尤其在严重、残酷、危急时刻，军人一定要有“泰山崩于前而色不变”的气概，真正拿得出、挺得住、过得硬。

4.坚韧

由于军队担负着特殊任务，不仅会遇到各种难以想象的困难，而且有些困难是长期存在的。困难的严酷性和长期性锻造了军人坚韧不拔的意志。比如在坑道防御中，部队在坑道中生活，不仅要同敌人作殊死的斗争，还要同潮湿、阴暗、干渴、饥饿、蚊虫、伤病等困难作持久的斗争。这对一般人来说，是难以忍受的，而对于军人，他们必须忍受而且也能够忍受。

5.自制力

军队生活紧张、艰苦；战场情况纷纭复杂，险象环生。这就要求军人无论多么艰苦，要自觉克制怕苦怕累的情绪；无论是胜利或是失利，要克服盲目乐观或悲观泄气的情绪；无论情况是多么危急，要防止惊慌失措；无论伤残多么严重，要克制精神上的恐惧和生理上的痛苦。军人就是在平时和战时的锻炼中，形成很强的自制力。

6.纪律性

高度的组织纪律性是军人性格的重要特征。学校有校规，工厂有厂规，农村也有乡规民约，但就地方上的这些规章制度同军队的纪律相比，在要求的程度上和范围上有很大

的差别，军队的纪律严格得多，广泛的多。没有纪律就不成其为军队。因而，军人在很大程度上养成了服从的性格特征，服从命令是军人的天职。

（二）军人的能力

军人的能力是军人顺利完成某种活动所必需具备的心理特征。能力总是和军人的某种活动相联系并表现在活动中的。只有从军人所从事的某种活动中，才能看出他具有某种能力。军人能力发展的可能性，发展的方向和水平，受到一系列因素的制约。军人个体的生理素质是能力发展的自然前提，军人所受的教育训练以及所从事的实践活动是能力发展的有决定意义的因素。

军事心理学对各种活动能力的分析表明，军人要顺利完成某种活动，必须具有两种能力：一般能力和特殊能力。一般能力在军人各种活动中都表现出来，且各种活动都必须具备的能力。例如，观察力、记忆力、注意力、思维力、想象力都属于一般能力，这种一般能力是任何军人所应具备的。特殊能力是军人在各自不同的工作领域和不同的专业活动中表现出来的能力，如飞行能力、机械操作能力、计算能力等。特殊能力是在一般能力的基础上产生和发展起来的。在军事活动中特殊能力并不是每个军人所应具备的，它与一定的工作性质相对应。

军人的个性心理特征还表现在气质上。气质是军人心理活动的动力特征。军人的气质主要有四种类型：多血质、粘液质、胆汁质、抑郁质。这四种典型类型只有少数人才有，多数人都是混合型。气质与军事活动有一定的联系，不同的气质特点，对军人所从事的活动有不同的影响。例如抑郁质

的军人孤僻、优柔寡断，喜欢多愁善感，任何强烈的影响都会引起他张惶失措，使精神上失去均衡，这种军人就不宜当指挥员或从事比较灵活的工作。

第二编　军事教育心理

第四章　军人的学习动机

动力因素是有效进行军队教育训练的重要前题条件。任何一种运动都需要有动力加以推动。风车之所以能够运转，是由于风力的作用；机器之所以能够转动，是由于电动机的带动。军事教育训练要活动起来，也需要动力去激发。激发军队教育训练的动力是什么？一个重要的方面是军人的学习动机。因此，军人学习动机是我们研究军队教育训练心理所应当首先考虑的问题。

第一节　军人学习动机概述

一、军人学习动机的概念

人的各种活动，都是由一定的动机所引起的。学习动机是直接推动军人学习的内部动力。动机产生于需要。这种需

要是社会和军队对军人学习的要求在军人头脑里的反映。学习动机的主要心理成分是学习意向和学习兴趣。学习意向是达到某种学习目的的意图和愿望；学习兴趣是对学习活动或学习内容力求认识的倾向。

认识兴趣是学习动机中最现实、最活跃的成分。它是力求认识世界、渴望获得文化科学知识和不断探求真理而带有情绪色彩的意向活动。有兴趣的学习能使军人产生积极的情绪，这种积极的情绪，能够刺激军人对学习方面的心理处于动态之中，大脑皮层对相关的学习内容形成优势的兴奋中心，使观察、记忆、思维、想象和研究问题的认识过程更为活跃地进行。认识兴趣有直接兴趣和间接兴趣之分。直接兴趣和间接兴趣有机地结合，是激发军人主动积极地学习，从而提高学习效果的重要条件。

二、军人学习动机的类型

军人的学习动机是多种多样的。这不仅表现在不同的军人可以有不同的动机，而且，同一个军人也可以同时存在着几种动机。根据调查分析，军人的学习动机从总体上看，大致有两种类型，一是间接性动机，一是直接性动机。

间接性动机与学习的社会意义相联系，如把自己的学习与带兵打仗，保卫四化联系起来，就属于这类动机。在间接性动机类中，可以依据其内容的意识倾向性和意识水平的不同，分为：（1）高尚的动机。凡是把社会需要和部队建设作为自己学习的追求目标的动机，就是高尚的动机。（2）低级的动机，即与近景目标相联系的动机，如有的学员上军校就是为了拿到毕业文凭，以实现就业；向往军人的荣誉，

享受军校公费待遇，减轻家庭经济负担等等。（3）不正确的动机，即从利己主义出发，违背社会主义利益，为满足个人主义而学习的动机。

直接性动机与学习活动直接相联系，它是由军人对所学专业的直接兴趣引起的。直接性动机对于推动学习虽然具有重要意义，但是，它对学习推动作用的持久性和稳定性比较差，容易受外界情境因素的影响，它需要有间接性动机的支持，才能有效地激励军人持久而坚毅地学习。据调查研究，大多数军事科目不容易引起军人的直接兴趣。缺乏直接兴趣的主要原因是：训练具有强制性和高度的严格性，并且机械重复较多。不管是射击、投弹、刺杀，还是队列、军体，在练习中都要重复千百遍，而且基本上是机械重复，比较单调呆板，难以引起直接兴趣。因而，间接性动机对军人的学习起主要动力作用。

每一个军人都不是只有一种学习动机，而是有几种动机同时存在。这几种动机交织在一起，构成动机体系。在军人的学习动机体系中，几种动机所引起的作用是不平衡的，其中总有一个起着主导作用，叫做主导性动机，其它叫做辅助性动机。主导性动机是推动军人学习的主要动力。军事教育心理学研究表明，成就动机是推动军人学习的主要动力。成就动机，简单地说就是希望更好地完成工作，取得社会承认的欲望。成就动机强的军人，一般表现出以下倾向：（1）在解决问题时，有自信心，并承担独立解决问题的责任。（2）设立适当的目标，敢于向适度的危险挑战。（3）希望能知道自己的成果。军人都有追求成就的欲望，表现在学习中的成就动机主要由三个方面的内驱力（需要）构成。

第一，追求理解。追求理解就是军人渴望了解与理解要掌握的知识，以追求认识和行动上的自由的求知欲。军人对某些知识的兴趣和追求理解远不是自生的，有赖于特定的学习经验。调查表明，军人在学习中追求理解的动机表现为：（1）力图多掌握一些知识，开阔眼界，增长见识，充分认识自然和社会，以求获得认识上的自由；（2）通过多掌握一些知识来充实和丰富精神生活。但是，这些动机都是以认识兴趣为前提的。

第二，追求胜任和提高。所谓追求胜任和提高就是军人积极努力掌握理论知识和有关技能以取得学业和工作的成就，获得功效。这种学习功效包括既能胜任目前和日后的工作，又能为赢得更高的职位而储备知识力量。这是推动军人学习的重要内驱力之一。这种动机与追求理解不一样，它并非直接指向学习任务本身。由于一定的成就总是能够赢得一定地位的。例如战士积极准备进入院校考试，学习的功效直接关系到他日后的前途和在部队赢得一定的地位。所以，对于军人来说，成就动机的这个追求胜任和提高的部分，既促使他们把自己的行为指向当时学习上可能达到的造诣，又促使他们在这一成就的基础上把自己的行为指向今后在职业方面的目标。因此，在教育训练中，鼓舞军人通过学习追求更高的职业目标不是一件坏事，不能简单理解为个人奋斗和个人名利思想。只有“愿意当将军”的士兵才能奋发图强。问题在于，我们要引导军人把学习与军队建设事业紧密联系起来，我们的军队事业需要千千万万个有理想、有知识、有能力的不同层次的指挥员和管理人员。

第三，追求自尊。追求自尊与追求胜任和提高在概念上

有接近和重迭的地方。但是，它们仍是两个不同的概念。追求自尊主要是指军人在人际关系中获得同伴、家长和领导的赞许，以及其影响别人的力量。成就动机的这个组成部分，既不是直接指向学习任务，也不是主要使自己胜任和提高，而是指向自己的学业成就能否赢得别人的赞许和认可上，并以能够影响别人作为满足。这种军人在学习上，力图超过别人，成为学习上的尖子。根据调查表明，刚入伍的新战士，追求自尊是成就动机的主要成分，当同伴和领导对他们的学业成就予以否定的评价时，就可能减弱成就动机的强度，反之，即可增长这种动机的强度。稍老一些的战士和干部的学习，追求胜任和提高的成就动机即占主导地位。

无疑，成就动机是促使军人学习的主要动机，关键在于，我们应该把军人的成就动机引导到正确的积极的一面，使其健康地发展。

三、动机在军人学习中的作用

许多研究证明，动机具有加强学习的作用，动机对学习的影响是通过中介形式进行的。动机是行为的动力，把它的功能放在与学习的关系上来考虑，一般可以列出以下三点。

（一）唤起的功能

唤起的功能是唤起学习者的注意，使之趋向一定的活动。不少心理学家认为，动机对于学习的促进作用，主要是以注意的加强作中介的。经验与实验早已证明：学习不良的主要原因之一，在于没有自动养成良好的注意习惯，注意广度不足。凡是学习上有造诣的军人，总是不象那些有学习潜力但无甚造诣的军人那样易于受分心刺激物的影响。

（二）指导的功能

动机指导学习者的行为。学习者碰到新问题时，并不从头试做已经做过的行为，而要采取适合于满足其动机的行为。动机就是这样把行为导向动机解除的方向。

（三）评价的功能

动机可以评价某一场合试做的行为是否得当，并通过它影响学习。即如果产生了要解决某一问题的动机，要是问题解决了，动机满足了的反应就是“正确”的，反之，问题解决失败了，动机不能得到满足的反应就是“不正确”的。这样，动机就作为评价、判断学习者自己的反应适应与否的标准，而发挥着作用。于是，当动机得到解除时，这种反应的结果，便因其正确性而被保留下来，而当动机不能解除时，它便因其不正确性而被消除。在这个意义上，也有人把动机的这种功能叫做强化的功能。

动机的性质一方面决定着学习的方向和进程，另一方面也影响着学习的效果。军事教育心理学研究表明，军人的学习动机水平与学习效果基本上是成正比的。某部对六百八十一名战士学习动机与学习效果的关系进行了调查，其情况如图3：

从图3可以看出，学习动机水平越高，学习成绩越好。如动机水平较高的战士中，学习成绩优秀的占总人数的百分之三十二点六；动机水平中等的战士中，成绩优秀的占总人数百分之十点三；而动机水平较低的战士中，成绩优秀的只占总人数的百分之零点一四。

学习动机与学习效果并非完全成正比，这是因为学习动机对学习效果的影响要通过许多中介因素而起作用，而这

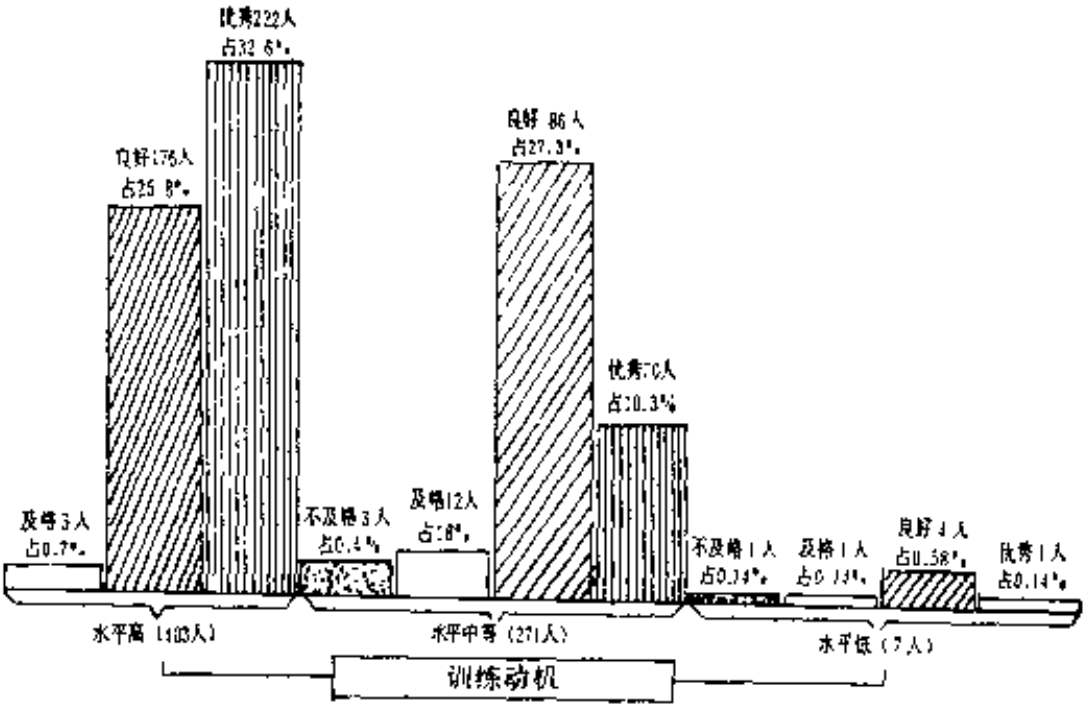


图 3

些中介因素对学习效果有直接的影响。如有的军人因文化程度低，基础知识差，接受能力弱，身体状况不好，或者训练方法不恰当，虽然学习动机正确，也不一定能取得良好的学习效果。而有的军人由于上述中介因素的条件较好，虽然学习动机不十分正确，也可能取得好成绩。

第二节　军人学习动机形成的因素

军人学习动机的形成，既有主观因素，也有客观因素。概括起来，主要有以下几个方面。

一、学习目标

学习目标和学习动机既有区别又有联系。学习目标是军人进行学习所要达到的那个结果，而学习动机则是促使军人

去达到那个目的的某种动因。因而，学习目标的设立制约着学习动机的定向。从心理学说，目标可以说是目的意识，而目的意识在学习中起决定性作用。正如恩格斯所指出的：在社会史上起作用的具有意识、意图或热情驱使其行动并给自己提出一定目标的人。如果没有被意识到的意愿、没有所盼望的目标，那这里就会一无所成。学习目标既可以由教员设立，也可以由军人自己来定。但是，一旦目标设立，都会转化为推动军人学习的内部动力。男子跳高世界纪录创造者朱建华，六年前就在训练房里划了两根横线——一根是二米二九的全国纪录，另一根是二米三六的世界纪录。这是他当时为自己确立的目标。训练前，看一看这两根横线，使他练习的劲头倍增；比赛时想起这两根横线，使他竭力拚搏。这说明，学习目标的确立，对于学习动机的形成具有很重要的作用。

二、学习气氛

学习气氛是一种社会心理现象，是一种集体的心理状态。教育社会心理学研究表明，生动活泼、积极主动、锐意进取、奋发向上和紧张的学习气氛能够激起人们的紧迫感和求知欲，促使人们奋发图强。相反，缺乏这种学习气氛，就会导致一个集体范围内“无兴趣”、“无热情”、“无生气”的消极现象，在这种集体范围内，缺乏那种激励人奋发向上的心理环境。因而，学习动机就不容易形成，甚至还容易造成斗志涣散、纪律松懈。民主的学习气氛也是军人学习动机形成的重要条件。我军在战争年代和和平时期都普遍开展训练中的“三教兵、兵教官、兵教兵的民主练兵活动，对于促进

军人学习动机的形成和调动练兵积极性起到了很大的作用。

三、教育态度

在军事教育实践中，往往忽视教育者的教育态度对军人学习动机形成的影响，教员的爱和信任的态度是推动军人学习的重要动力之一。爱和信任是人的心理需要，这种需要是以自尊心和自信心为基础的。皮格马利翁效应① 说明，如果教师具有一颗挚爱的心，对学生抱着良好的期待和信任，那么被期待和信任的学生必然会朝气蓬勃，焕发积极向上的信心。军事教育心理学的研究也表明，任何一个心理健康的军人，如果能从教育者那里充分满足爱和信任的需要，他就会产生喜悦、乐观、奋发图强等十分有益的情绪体验。正是这些情绪体验，最终将成为推动学习的强大动力。

四、教学水平

教学水平是经常影响军人学习动机的因素之一。心理学研究证明，活动对象能满足主体需要是增强兴趣和动机的条件。教学水平高，能满足军人的学习需要，就能增强学习兴趣，强化学习动机。相反，教学水平低，军人的学习需要得不到满足，就会削弱学习兴趣和动机。

通常决定教学水平的是教员水平和教学管理水平。教员

① 相传古希腊塞浦路斯岛，有一个年轻王子叫皮格马利翁，他非常喜爱雕塑，曾雕刻了一座女神。他非常喜欢自己的作品，整天含情脉脉地欣赏这座女神。天长日久，这座女神复活了，做了他的妻子。这种爱的期待的力量，被称为皮格马利翁效应。

水平主要体现在能否引起军人积极的情绪体验并爱上你所教的学科。教员在教学上的成败直接关系到军人能否形成掌握该学科知识的学习动机。如果军人对所学课目缺乏兴趣，就不会产生学习动力。教学管理水平的高低，也直接影响到军人学习的积极性。

五、学习成败效应

在前面我们分析了成就动机是促使军人学习的主要动力，那末军人学习上的成败即是影响学习动机形成的主要条件。它对军人学习动机的形成起着直接的作用。学习有成败之分。一般来说，成功感能使军人进一步产生兴趣，增强学习信心，激发学好课程的动机。而失败感则会对军人心理产生不良影响。对军人来说，学习成败效应有不同的特点。

（一）学习成败效应取决于个人的期待水平

所谓期待水平，是指军人自己在进行学习之前，事先定下的“要掌握到某种程度”的设想高度。假如某军人即使只得了七十分，如果达到他自己的期待水平（把七十分作为目标时）就会感到成功，从而想到下次要取得更好的成绩，并提高下次的水平。反过来，如果没有达到期待水平（以八十分为目标时）他就会感到失败，从而有降低下次目标水平的倾向。

（二）学习成败效应取决于课题的难易程度

当课题非常容易时，即使全部完成了，也不会有成功感；反过来，如果课题非常难，即使完成不了也不会感到失败。心理学家霍普考察了在自己关心的范围内成功、失败经验的产生情况，其结果如图 4 。

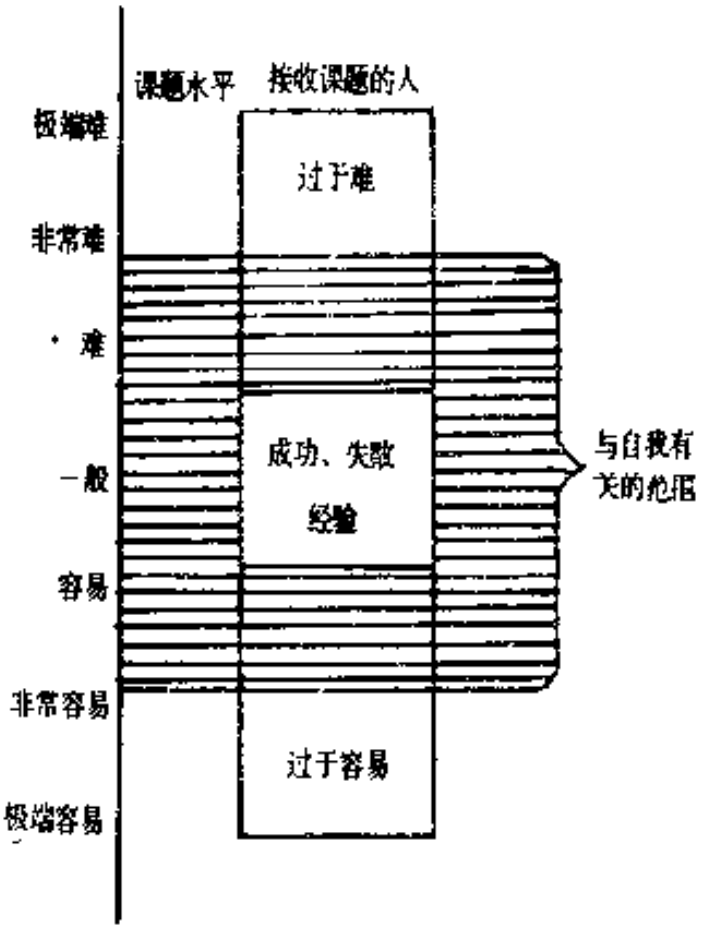


图 4

由此可见，学习过程中，课题的难易度影响到学习的动力，过易或过难都不能引起积极性。

（三）学习成败效应因强化次数而异

一般说来，学习偶然失败，对军人心理影响不大，倘若学习长期不顺利，成绩总是赶不上去，则会使军人产生消极心理。学习上的失败可以算是一种挫折。对军人来说，学习上的挫折是难免的。军事教育心理学研究表明，学习上一时的挫折，对军人学习动机的影响也是暂时的，一旦改变造成挫折的条件，那么对学习动机的影响作用就得到消除。但是，挫折状态经常出现，会严重影响个性、积极性，使得某些突出的心理特点在实践中稳定下来。诸如学习兴趣和抱负

水准降低，畏难情绪加重，对自己的能力发生怀疑，自卑感加强，从而把学习视为重负，对学习活动产生厌恶的情绪。

此外，军人的个性品质也影响到学习动机。军人的意志品质对学习动机形成的难易和速度有很大影响。意志力坚强的军人在各种学习动机之间发生矛盾时，能以顽强、坚毅的意志战胜一切困难，以理智权衡孰轻孰重，用客观的标准决定取舍，直至最后取得胜利。意志薄弱的军人，则往往在动机矛盾的过程中畏缩不前、信心不足或者放弃学习的要求。军人的性格以及智能发展水平，对学习动机的形成都有一定的影响。如果军人智力较低，基础水平不足，不能理解所学的东西，掌握不了时，就缺乏学习积极性。反之，有的军人由于能力强，觉得现在所学的太容易了，也会产生学习无兴趣的状况。

第三节　军人学习动机的培养与激发

军人学习动机的培养，是使军人把军队的教育向他们提出的客观要求变为自己内在的学习需要，是指军人从没有学习需要或很少有学习需要，到产生学习需要的过程。军人学习动机的激发，是把已经形成的潜在的学习需要，充分调动起来，也就是把军人的学习积极性发动起来。军人学习动机的培养，是激发学习动机的前提，而在激发学习动机时，又进一步加强了已有的学习动机。因此，培养和激发动机是紧密联系在一起的，根据有关的研究和实践证明，培养和激发军人学习动机的途径和措施有下列几个方面。

一、学习目的教育

明确学习目的、意义是确立或提高学习动机的必要条件。进行学习目的教育，在于使军人正确认识学习的社会意义，把学习与军队建设事业、远大理想联系起来，与部队集体联系起来，从而形成长远的间接性动机，产生正确的学习态度，提高学习的热情与学习的自觉性。军事教育心理学的研究和军事教育实践表明，根据军人的特点把学习目的与实际需要联系起来，可以成功地培养学习动机。例如，优秀军事教员季卜枚在给参谋班上电话课时，有的学员流露出不太重视的情绪，不太愿意学，觉得："当了多年的通信兵，电话课还有什么新鲜的？"他就根据参谋班学员缺乏实战经验，对战争中的复杂情况没有亲身感受的特点。立足战争需要，先给学员介绍电话在现代战争中的作用。并举了1952年发生在朝鲜战场上的一个战例：有一次，正当营指挥所向尖刀连用电话发布攻击命令时，不巧送话器出了故障。检修吧，时间不允许；换新的吧，手头又没备份，眼看通信联络就要中断。正在这时，团通信参谋来到，他敏捷地倒拿手机，用受话器连讲带听，将命令下达完毕，对保障作战胜利起了重要作用。这位通信参谋也荣立了战功。这个战例告诉学员，话机虽然小，文章可不小，只有弄懂道理，才能用得巧。通过这种与实战需要相结合的学习目的教育，使学员们学习动因油然而生。因而，进行学习目的教育一定要与实际结合起来，不能空洞，使军人端正学习和训练的指导思想，明确练为战的目的。激发军人为保卫祖国而学习的责任感，树立为保卫祖国而练的动机，使他们认识到，保卫祖国必须

具有杀敌本领。并且要采用生动的、适合军人心理特点的方式，如参观访问、座谈讨论、讲故事、观看电影以及各种科学活动等，把军队对军人的要求，通过生动、具体而富有感染性的方式提出来，寓思想教育于活动之中，这样更容易被军人所接受，更有利于激发他们强烈的学习愿望。

二、培养激发学习兴趣

兴趣，是军人自觉学习的直接动力。兴趣的发展有三种不同水平，即有趣——乐趣——志趣。培养和激发军人的学习动机，就是要使他们逐步由有趣发展到志趣，建立起对学习的信念和志向。兴趣一般都带有情绪色彩。而情绪又往往由一定的情境所引起。军人在学习过程中，对新鲜的事物或新问题，容易发生兴趣。因而，培养和激发军人的学习兴趣主要有以下几方面的措施：

（一）刺激清晰

刺激清晰是指教员讲授内容的清晰性，它包括：（1）主题集中。在每次讲授中，不要期望解决太多的问题，“伤其十指，不如断其一指”，因为多而杂的刺激在军人的神经组织中产生的痕迹一来无法得到强化，二来往往会互相抑制，因此，讲授要有一个核心。（2）具有逻辑性。富有逻辑的讲授，能使军人既听得懂又记得牢。尤其是讲授一些难度大、内容多的课程，缺乏逻辑安排的讲演就是一堆没有一定编码程序的信息，会给人一种杂乱无章的感觉，易导致兴奋性抑制，注意力分散。（3）段落层次要清晰。清楚的层次，易造成明朗的节奏。

（二）刺激新颖

新颖的刺激最易被感应器接受并发生探究反射，根据心理学家伯莱恩的研究，寻求变化的、新异东西的心理，可以通过不和谐、复杂性和意外性的刺激最有效地激发起来，激起其积极的思维活动。因此，教员要不断追求刺激的新颖，即：①思维的新颖，对于已掌握一定知识的军人来说，他们希望能时时听到令人耳目一新的见解。②事例的新颖，但是要注意接受者的差异性。能使新战士或新学员听得津津有味的掌故，却可能使老战士或老学员味同嚼蜡；主修军事课程的学员很熟悉的东西，却能令主修政治课程的学员耳目一新。教员应追求相对新颖。③叙述方式的新颖。与直线式教材内容相比，圆周式的教材内容更应讲究叙述方式的新颖，如很多条令课、战术课、政治课等都经常出现内容上的重复。因此，基本内容的简单重复需要克服，叙述方式的雷同也应该改进，圆圈式的教学使人发腻，螺旋式的讲授能生磁。

（三）创设悬念

教学如同写小说、演戏一样，要设置悬念，不要把“戏”演得太足，要留给军人欲罢不能的思考余地。悬念的出现可以一下子抓住军人的注意力，调动军人的学习积极性。英国心理学家柏西·布克认为，教学中设置悬念应该向学生的智力挑战。许多心理学家都认为，在教学中创设问题情境，就是向学生的智力挑战，激发起学习兴趣和学习积极性。俗语云：跳起来摘果子虽然费点劲，但比落地果吃起来香。创设问题情境就是让学员跳起来摘果子。所谓问题情境，简单说来，指的是一种具有一定的困难，需要军人努力

克服（寻找达到目标的途径），而又是力所能及的学习情境（学习任务）。那么，如何创设问题情境？根据教育心理学的研究和军事教育实践，就是巧设疑难。古语云："学起于思，思源于疑"。设疑能点燃军人的思维火花，促使他们开动脑筋，更好地调动学习积极性。

1.设疑内容要巧

要"设在重点难点上，生于无疑处"。通过"以疑引思"，激发起大家的求知欲。陈景润的中学数学老师在课堂上抛出世界著名难题"哥德巴赫猜想"，不仅当时使学生立即集中了注意力，还为未来的大数学家在心理上作了训练，使这种疑难一直成为陈景润学习的动力。

2.设疑的方法要巧

通常采取"孕育矛盾，分析对比"的方法。例如某军事院校一位教员在给学员讲"激光"时，就很好地运用了这种方法。在讲解时他是这样开头的：提起光，大家都很熟悉，打开电灯有灯光，太阳照射有阳光，打雷闪电有电光，煮水烧饭有火光。激光也是光，只不过它比较特别罢了。这是激光器（指实物），通上电就发光，不过同志们看到的光不是激光，而是辉光。激光在哪里呢？在这里（指墙），只要我们抽上支烟，创设反射体，就可以看到光线。接着教员指着激光器发出的辉光问学员："为什么这不是激光，而通过反射体发射出来的光才是激光呢？然后进行对比分析。如果不这样做，而是一下子把问题径直端出来，感染力就不强，不足以调动军人的思维和学习积极性。

3.设疑的时机要巧

从教育心理学来说，"注意"是获得知识，发展智力的

开端。一般地说，一堂课的前半小时，军人注意力比较集中，随着时间的推移，注意力就会衰退。教员要善于当军人注意力有下降趋势时，通过设疑使注意力回升。在临下课前要造成一个高潮，象说书那样，“欲知后事如何，且听下文分解”。

4.设难要适度

苏联心理学家维果茨基提出了一种“最近发展区”的理论，要求教学要依靠最近发展区，建立最近发展区，使教学走在发展的前头，去引发和推动学生心理的内部发展过程。军事科学日益发展，武器装备不断更新，新的科学技术不断应用到军事的各个部门，因此，军事教学也应考虑“最近发展区”，用走在发展前头的知识、技能去激发和带动军人心理的发展。当然，教学内容不能因此过难，难度过高，军人接受不了，造成心理负担过重，使大脑皮层陷入抑制状态，影响智力的发展和学习积极性的发挥。

（四）鼓励、引导竞赛

竞赛是激发军人学习积极性的有效手段。许多心理学家的实验研究表明，在竞赛过程中，获得自尊和自我求成的需要和动机更强烈。竞赛带来的是争先恐后、积极紧张、奋发进取的学习气氛，它对良好学习风气的形成有很大影响。学习风气的形成反过来又促进军人的学习。竞赛的方式，有个人竞赛、自我竞赛、团体竞赛等等。这些不同方式的竞赛，对于激发学习动机和提高学习效率都有或多或少的影响。

根据军事心理学的研究，团体竞赛的效果，因其团体的气氛、集体意识等等的不同而异，集体意识越强，竞赛效果也越佳。我军历来重视培养军人的集体意识和集体英雄主义，出现了很多先进模范集体。在军事训练中，也经常开展

集体范围内的竞赛，这样既增强了各级领导干部的责任心，也促进了军人之间的互帮互学。但是，团体竞赛不要经常进行，长久地进行团体竞赛其效率就会降低。因为团体竞赛中，个人没有地位，时间一久，团体竞赛的效果往往不及个人竞赛。团体竞赛还容易造成“吃大锅饭”的现象，发挥不了个人的积极性。

个人竞赛固然能调动学习积极性，但是，这种竞赛会引起军人的嫉妒心理，或者造成军人的自卑感，并造成不和谐的气氛和不良的学习风气。最佳的竞赛应该是把个人和集体的形式有机地结合起来，在较大的范围内开展集体竞赛，如连与连之间竞赛，在较小的范围内，以开展个人竞赛为主，使军人同时树立两个目标，即集体目标和个人目标。在连队或排班范围内，为取得个人的优良成绩而努力学习，在排班或连队范围以外，又是为集体的目标而奋斗。我军1964年的大练兵、大比武，可以说是把个人竞赛与集体竞赛有机结合的典范。因而出现了一大批技术过硬的尖子个人和尖子集体。

然而，过分频繁和激烈的竞赛，反而会减弱学习动机。竞赛多，各种考核也必然多。过度的竞赛和考核由于失败的威胁而造成过度的焦虑。心理学研究表明，正常的焦虑会促进学习。学习是一种艰苦紧张的活动，有点压力是正常现象。但是，高度的焦虑反而会抑制学习。焦虑程度与学习之间的关系，可以描绘成一条“倒转”的U型曲线，见图5。这就是说，焦虑程度过强或过弱都会使反应效果

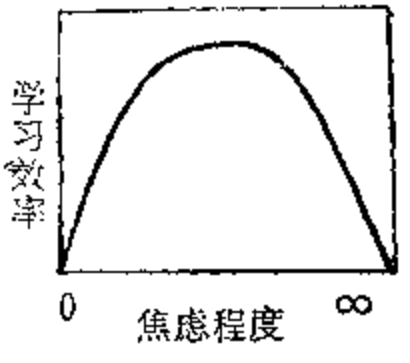


图5

变坏。可望取得最佳效率的焦虑程度应该是中等的。这条曲线只不过抽象地表达焦虑和效率之间的关系，曲线的形状和高峰是因人而异的。

因此，采用竞赛必须慎重、适量，注意方式，竞赛后要对不同类型的军人进行思想教育，以强化其正确的学习动机，纠正错误的学习动机。对于学习困难的后进军人，只要打破了他们以前的学习纪录或有了进步，就应该给予肯定和奖励。并且，在军事训练中，要培养互助竞赛的学习风气。

三、利用学习的反馈信息进行强化

研究表明，来自学习结果的种种反馈信息，不仅对军人的学习活动方式的改进具有调节功能，而且对军人的学习动机具有激励作用。

（一）使军人及时了解学习结果

军人及时了解学习的结果，可以激发起进一步学习的动机。心理学在这方面作了许多研究。根据布克与诺维尔的实验研究，及时知道学习结果的一组被试，比不知道学习结果的被试成绩上升得要快。艾尔威尔和格林德雷还研究了自己一边学习一边了解学习结果对学习的促进作用。在两手协调运动的学习中，让被试向着目标上的发光点，作双手操作，一手作垂直运动，另一手作水平运动。两手的运动有多大误差，用发光点放出的光的强弱不等的量来表示。但是，从学习中的某一点（如图6的B点）开始，取消这种反馈，其结果是成绩便从B点开始急剧下降。除去了反馈，就影响了动机的作用，被试表示出不快和冷淡的态度，失去了学习和操作的积极性。因而，在军事训练中，要及时让军人知道自己

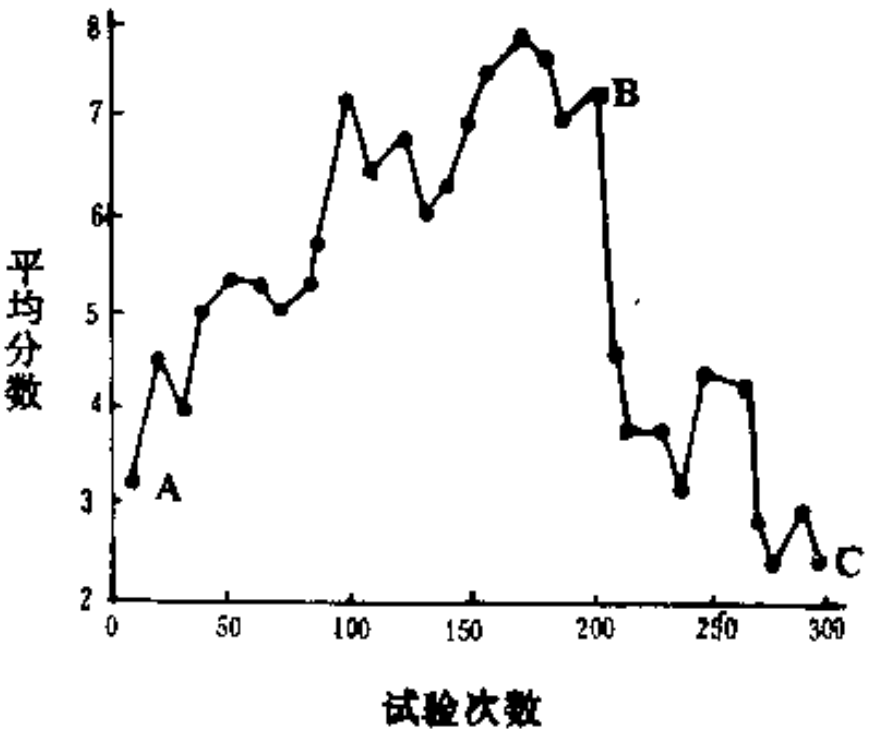


图 6

的学习结果，并创设一定的条件，让他们自己一边学习一边了解学习的结果，这种反馈方式尤其是在一些军事动作技能训练中显得更为重要。

（二）对学习结果给予及时的恰当的评价

根据军人的学习结果，恰当地运用表扬与鼓励、批评与惩罚也是利用反馈信息进行强化的一种方式。表扬和奖励可以使军人获得愉快的情绪体验，增强学习的信心和荣誉感，强化原有的良好学习动机；批评和惩罚可以促使军人提高自我要求标准，树立较高的奋斗目标。心理学研究表明，及时的评价一般比不及时的效果要好，因为及时的评价利用了刚刚留下的鲜明的记忆表象，使军人进一步产生改进他的学习的愿望。并且，评价必须是恰当的，既要客观、公正，还要顾及到军人心理的发展水平与气质、性格等特点。对军人的学习结果给予恰当的评语，亦有激励的反馈作用。

四、通过实践活动引发军人学习的需要

在军人缺乏学习动力，没有明确的学习目的的情况下，往往可以通过实践活动引发军人学习的需要。组织军人参加实际活动，让他们解决实际问题，用然后知不足，知不足则产生求知欲。例如某团针对大部分连队指导员知识面比较窄，但又不太愿意学习的情况，开展了“指导员之家”活动，要求指导员针对战士存在的各种思想问题进行研究，并写出研究论文，进行演讲。通过开展这种活动，使指导员们感到知识贫乏，力不从心，体验到唯有不断学习，努力多掌握知识，才能适应新形式下的思想政治工作。于是，学习的需要和求知欲就顺利地形成与发展起来。因此，开展适当的活动，使军人领会到知识在实际活动中的作用，并形成了某些技能，这样就可以引起军人新的学习需要，增强学习动机。在实践活动中，还可以利用原有动机的转移，使军人产生新的学习需要。

第五章　军事教学心理

军事教学不仅传授给军人各种知识，发展军人的智力，还要使军人掌握一定的军事技能。军人掌握知识和技能主要靠教学，军事教学包括教与学两个方面。本章所要探讨的就是教与学的心理学原理。

第一节　军事知识的学习

这里所指的是广义的军事知识，即与军事活动有关的知识，主要包括军事基础知识、军事基本理论知识、军事科学技术知识和有关的政治理论知识等。军事知识的学习过程可分为感知、理解、巩固和应用几个阶段。这几个阶段与军人的感觉、知觉、思维与记忆等心理活动有关，军事知识学习的效果如何，依赖于军人的心理活动水平和遵循军人的心理活动规律。

一、感知与知识学习

感知是军人学习的起点，是由不知转化为知的开端。在教学过程中，军人主要通过视觉、听觉和触觉来感受教学信息。但是，不同的感官接受信息的快慢也不同。心理学研究表明，在接受知识方面，看到的比听到的印象深。单纯靠听

觉，一般只能够记住百分之十五，如果靠视觉，一般能够记住百分之二十五。如果用语言介绍一种物品，识别它的时间为二点八秒，而用线条图、黑白照片和实物来介绍，识别时间分别只有一点五秒、一点二秒、零点九秒和零点四秒。心理学研究还表明，若使听、视两者结合起来，又听又看，那么获得知识就能够记住百分之六十五。我国古代的许多学者提出学习要做到“五到”，即眼到、耳到、口到、手到和心到，其目的都是要通过多种感知的渠道，以提高观察的效果。各种感官共同活动，可以从不同的感觉通道向大脑传递信息，通过分析综合在大脑中形成许多神经联系，才能产生全面准确的认识。因此，教员在组织教学中，不仅要发挥军人的视听功能，还要让他们多动手。

军人感知知识主要是为了获得丰富的感性经验。采取直观方式进行教学，是提供丰富感性经验的重要途径。直观方式可分为实物直观、模象直观和言语直观。现代的火箭核武器、原子动力装置和自动技术装备等新式武器，不仅结构复杂，而且具有特殊的物理性能。这些新式武器，我们很难或无法从实物直观中了解它的内部构造和性能，这就需要运用模型、图形、辅助装置等手段进行模象直观。根据教学目的的要求对实物进行模拟、放大、缩小、突出重点，变静为动或变动为静、变慢为快或变快为慢、变虚为实或变实为虚，从而使难以直观察觉的东西，清晰地呈现在军人的感受能力可及的范围之内，扩大感性认识范围。因而，对军事知识的感知，模象直观是显得很重要的。但是在军事教学中，三种直观方式宜结合使用，并有所侧重。比如，对现有武器知识的学习，一般都可以采用实物直观和言语直观结合；对某些

尖端武器知识的学习，一般可以采用模象直观和言语直观结合；而对于战术原则等军事理论的讲授，除了有的可以结合沙盘、地图、幻灯等进行外，主要依靠言语直观。直观教学主要是通过军人的感知、表象等心理活动进行的，而军人对教材的感知，又受着各种主客观条件的影响。因而，在直观教学过程中，必须掌握和应用感知规律。军人在知识学习中表现出来的感知规律主要有目标律、协同律、差异律、活动律、组合律、经验律等。

二、思维与知识学习

军人理解知识主要是在感知的基础上借助于思维来实现的。军人理解知识主要包括分析与综合、比较、抽象与概括、系统化、具体化等思维过程。因而，军事教学要根据军人思维过程的特点善用教学技巧，使军人通过积极的思维活动来理解知识，并把这些知识纳入自己的经验系统之中。

（一）善用语言技巧

语言既是思维的主要武器，也是理解的重要工具，军人对概念的理解主要靠教员的语言信息的传递而实现的。因而，教员要善用技巧性的语言，使军人通过分析、综合、比较、抽象、概括等思维过程理解和掌握某些概念和原理。首先，要通过正确的语言揭示概念的含义。对于军事知识中的某些概念，要按照军语揭示的含义进行讲述。军语要求规范化，词名及其含义要求准确、统一，不能随心所欲进行解释。对于军人容易混淆的名词概念，应讲清其区别与联系。如“战争”与“战斗”、“方式”与“方法”、“地形”与“地貌”等。其次，语言要有形象性，形象的语言可以帮助

理解抽象的原理。例如，某院校季卜枚教员在讲“滤波器原理”时，为了帮助学员建立过滤的概念，首先打出“鱼网捕鱼”“面箩筛面”和“铁筛选沙”一组幻灯，讲解时选了三个不同的语汇：“鱼大网眼小，想通通不过”，“麸子大箩眼小，想漏漏不出”，“石头大筛眼小，想出出不来”。通不过，漏不出，出不来，这三个词都说明了“过滤”，但各有所指。这种既通俗又形象的语言有助于军人对概念的理解。再次，要用确切的语言下好定义。在定义中，应该用简练确切的语言指明所反映的对象的本质属性，以及它与其它更一般概念的关系。另外，语言还应该具有启发性。

（二）知识系统化

系统化是军人理解知识的一个重要思维过程，知识系统化就是根据这一思维过程的特点，帮助军人把已学知识联系起来，搞清它们之间的关系，使已学知识纳入一定的体系，这样就可以进一步加深对知识的理解，从而达到触类旁通的效果。

在军事教学中，运用系统化的形式主要有两种：一是并小为大。即是把一段时期内教过的材料，按照学科本身的体系结构，联结起来构成一个较大的系统。使军人所接触的材料形成一个整体、一个系统。二是化大为小，即是教完一部分内容后，可以采取“提玄钩要”的办法，或编写提纲、提要，或绘制图表、模式图等等。这样的系统化，可以使材料由厚变薄、由博返约。研究和实践都证明，经过如此系统化的知识，对于理解和巩固都是有促进作用的。

（三）知识具体化

所谓具体化就是把抽象概括出来的一般原理运用到具体

事例中去，它是与抽象概括相反的思维过程。在军事知识学习过程中，当军人经过思维初步理解知识以后，还应该帮助他们把已经学的概念和原理，用以解释具体问题。知识具体化也是军人理解知识过程中的一个重要环节。知识具体化的形式可分为三种：一是用具体事物说明一般概念或原理。二是用原理去解释某种事物现象，如战术教学中让军人利用原理、原则去分析想定情况。三是应用理论原理去解决实际问题，如运用军事理论原则进行图上作业、沙盘作业、现场作业，解决练习性课题，或者解决训练和作战的问题。知识具体化是个比较复杂的过程，军人往往能够掌握某个概念的定义，但运用这个概念去分析问题却比较困难。因而，在军事教学中，教员要善于举例，用形象通俗的事例来说明比较抽象的问题，使军人能够举一反三，触类旁通。要善于多出一些综合思考题，使军人运用多种知识来分析和解答问题，这样可以深化知识的理解。同时军人能否把知识具体化也是对其知识理解程度的检验。

三、记忆与知识学习

军事知识的巩固，主要依赖于军人的记忆。故军事知识的巩固实质上是个记忆的问题。记忆是外界信息的输入、保持、提取的过程。这个过程和人们对事物的注意、兴趣、认真感知、积极思维、生动想象、坚持复习的意志和毅力，以及对记忆的信心是分不开的。所以说，“各种心理活动是记忆的条件”。只有提高心理活动水平，才能更有效地记忆。

（一）提高记忆的信心，明确记忆目的

对自己记忆力保持充分的信心，是提高记忆效率的先决

条件。所以，有的心理学家认为“学习者对自己记忆力丧失信心，往往在他们身上引起真正的健忘”。人的记忆不好，不能归究脑子不灵。心理学研究表明，对于健全的人来讲，十八九岁到三十岁左右，是人的记忆“最佳期”，这个时期记忆的效率最高。三十五岁以后记忆逐步衰退，但这种衰退是非常缓慢的。

青年军人，正是记忆力的“全盛时代”，具有得天独厚的优越条件。教员要鼓舞军人扬起记忆的风帆，充满信心地学习。与此同时，在提高记忆信心的基础上，要明确记忆的目的。实验证明，在明确记忆目的，提高记忆效果的问题上，取决于两点：一是提出记忆的具体目的，二是提出精确记忆和长期记忆的要求。

（二）加强对材料的理解

只有理解了的东西，我们才能感受更深刻，记忆更牢固。读书有蜜蜂式和蚯蚓式两种方法：有的人象蜜蜂一样博采万花，而酿成营养丰富的蜜；有的人却象蚯蚓那样，吃进土壤又排泄出土粒。我们要学习蜜蜂，很好的理解消化学过的知识，这样才能掌握得牢固。军事知识中很多概念、原理、定义、公式、要领等，主要依靠理解记忆。但是，提倡在理解的基础上记忆，也不排除机械地背诵。在军事知识中，必须背记的内容较多，如武器部件的名称、武器的口径、射程，各种编号、年号，军事地形学中的许多符号名称等，都需要强记。适当地强调机械记忆是必要的，决不要笼统地反对强记硬背。

（三）合理组织复习

复习是与遗忘作斗争的基本手段。复习的效果，既取决

于一定的次数，更取决于合理的组织。根据德国心理学家艾宾浩斯的研究，遗忘的规律是：先快后慢。因而，复习要及时。在遗忘尚未开始时就进行复习，强化记忆痕迹。复习要经常，经常性复习比集中复习效果好。但是，集中复习如运用得当，却有利于知识的系统化。故在军事教学中，要把平时复习、阶段复习和科目结束复习有机地结合起来。复习时间的分配也要合理，应该前紧后松，比如可以在第二天、第五天、第十天、第十五天、第三十天、第六十天等各复习一次。这样，就可以使军人识记的材料经久不忘。复习内容的安排也要讲究科学。学习一种材料后，马上又去学习在性质上相类似的材料，常常会发生前后两种材料的相互影响和相互干扰。交替复习几个科目，比连续复习一个科目的效果要好。要做到巩固好旧知识才能进行复习新知识，在两次复习之间保持一定的休息时间以及复习时注意运用相继对比方法等。同时，难易程度不同的材料，也应该适当地搭配，以免因劳逸不均影响复习效果。对材料中间部分的复习应多于两端部分，这是因为记忆材料有“初始效应”和“时近效应”之缘故。

（四）运用科学的记忆方法

记忆的方法有多种多样，综合心理学的研究结论，根据军事知识学习的特点，军人巩固知识宜采用多通道协同记忆法、尝试背诵记忆法、提纲网络记忆法、过度学习记忆法、集中记忆与分散记忆法、歌诀记忆法、特征记忆法、讨论记忆法等等。

（五）在运用中巩固知识

苏联的军事心理学家认为复习不是学习的“母亲”，而

是学习的“后娘”。学习的母亲是运用。只有经过运用的知识才用不着经常进行无效的复习。在军人学习某一种复杂技术装备的时候，如能使他们的思维活动与积极的实际工作结合起来进行，并且，一旦掌握了某些原理后，就让他们运用到实际中去解决实际问题，从心理学角度看，这种学习就会很有成效。这样，理解和巩固就构成了一个螺旋式循环的有机整体。

第二节　军人智力的培养

现代新技术革命和军事科学技术的发展，向军事教学提出了挑战，这就要求我们培养的军人必须实现由“知识型军人”到“智力型军人”的转变。因而，开发军人的智力，是军事教学的基本目标。在军事教学中可从以下几个方面开发军人的智力。

一、内容选择的最优化

美国著名心理学家布鲁纳根据当今“知识爆炸”的特点，提出了“课程结构”论，认为要组合一个最佳知识结构（学科的基本结构）给学生，从而发展智力。因而，教学内容选择的最优化，就是组合一个最佳知识结构，让军人获得最有用的、最有利于开发智力的知识。教学内容的选取和设计是发展军人智力的整个过程的首要环节。如果教学内容设计和选择是“低价值”的，那么，不管教学原则怎样完善，教学方法怎样巧妙，实践环节怎样全面，对发展军人智力的作用也是有限的、低效的。所以，教学内容的最佳结构，是

发展智力的基础。教学内容的最佳结构要符合如下原则：一是服务性原则，即培养出的军人应具备本专业最佳知识结构。这是衡量教学内容、评价质量的客观标准。二是适应性原则，即培养出来的军人要能适应科学技术飞速发展变化的新特点和未来战争的需要。三是创造性原则，即培养出来的军人在工作中能革新、创造、敢于探索未知。根据上述原则，教学内容应以具有较高智力价值的基本知识和基本规律为最佳结构，它反映着事物的基本规律，具有严格的逻辑系统。

在军事教学中，实现教学内容最优化，就是要重新设计、选择、调整现有的教学内容，优选知识。其具体措施可以采用增修、筛选、归类排列等。增修就是为适应未来战争的需要，增设一些新兴的学科内容，如军事心理学、军事运筹学、军事未来学等。开发军人的智力，必须提供他们广博的知识，博学是创造的基础。筛选就是着眼训练效益，突出重点课目，加强基础，并减少不必要的内容，删去重复。归类排列就是通过合并同类项和科学的编排组合，使训练内容减少、训练层次分明、质量提高。

二、教与学的心理共振

教学是个可控的反馈活动。教学的反馈就是将信息输送出去，又把信息的作用、结果反馈回来。教学要组织成积极的反馈活动，首先教与学双方要产生心理共振，即在思维和情感等心理活动过程中发生“共鸣”。这样才能保持知识信息畅通，达到教学的动态平衡，在单位时间内使军人获得最大有效信息量，从而发展军人的智力。为此，教与学的活动要做到：

（一）思维共振

思维共振就是在教员的主持下，教员与军人、军人与军人之间通过互相讨论、互相争鸣、互相启发达到认识上的一致和深化。这样，就不能把军事教学活动搞成一潭死水，不能只求课堂教学表面上平稳的静态平衡，要在“乱”中求得动态平衡。教学犹如养鱼，动水养鱼长得快，静水养鱼长得慢。军事教学中的“动水养鱼”就是把每个军人的积极性都调动起来，积极思考，提出问题，互相启发。因此，在军事教学中，必须改变信息的单向传递为多向传递。如图7：

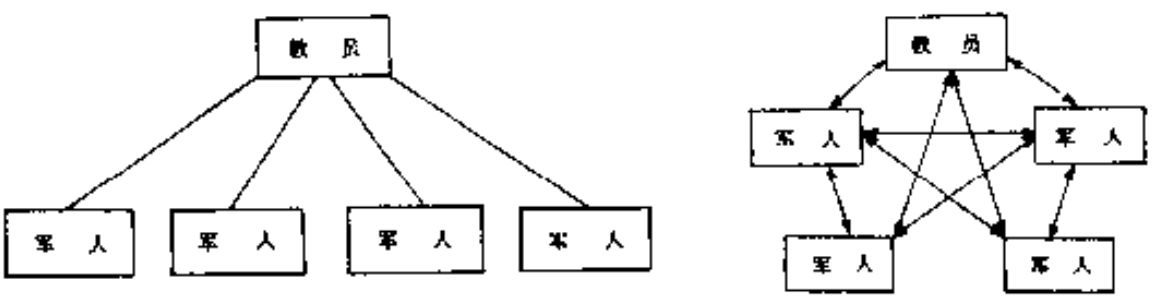


图 7

信息的多向传递，使信息的发收成了一个网络，实现了多通道的思维共振，加强了军人“平衡影响”效应。要实行信息的多向传递，教员要善于提出问题，让军人积极思考，并让军人充分自由发言，放手让他们活动，使军人的思维进入“引人入胜”、“欲罢不能”和表述意见“跃跃欲试”的境地。教员根据军人提供的各种信息进行反馈调节，实行同步一致。这种信息的多向传递把集体教学和因材施教融合起来，充分挖掘了军人智慧的潜力。

（二）情感沟通

情感是课堂信息的一个重要方面。心理学家认为，快乐的精神状态，高涨的热情都是创造性思维、创造性学习所必

须的。因此，教员和军人之间的情感信息的交流保持同步共振也是开发智力的一个重要条件。

情感信息主要包括语言、表情、动作等方面，在课堂教学中尤其是非语言行为的情感信息对于教员和军人情感的沟通具有很重要的意义。非语言行为也叫“体势语言”，如面部表情、眼神、体态、手势，还包括声调，也有人称为“意识信息”。有一位心理学家曾算出这样一个公式：一个信息的表达＝7％的言语＋38％的声音＋55％的面部表情。这样计算当然不十分精确，但是，它的确显示了“体势语言”的信息功能。一般来说，军人对教员的非言语行为极为敏感。教员的点头摆手，不同的眼神，不同的体态，都成为对军人情绪影响重大的信息。因此，教员不要忽视非言语行为的情感信息对军人的积极反馈作用。在教学中只有教员和军人在情感上的沟通，才能做到心理上的默契和友好合作，才能创造融洽愉快的学习风气，从而促进教员创造性地教学和军人创造性地学习。

三、课型与思维品质相对应

思维是智力的核心。故教学形式必须根据如何发展军人的思维品质来确定，思维的诸项品质决定了课型的多样形式。要发展军人思维的独立性，就必须设立“自学课”。自学课的形式以自学为主，教学为辅，如一百分钟的课要用七十分钟自学，三十分钟讲课。“学导式”教学法的课型结构基本符合自学课的特点。采用这种新型的教学法，让军人学在前，练在前，课日内容在很大程度上可以达到无师自通。教员则在军人迫切需要点拨的节骨眼上加以指导，在军人力

不胜任时作些示范，或者提示解题的思路与方法，让军人独立作业与操练，再因材施教地略加指导。这样，军人主动地学，教员有针对性地教，既缩短了教学时间，又提高了教学质量，更重要的是启发了军人的思维。某院校运用“学导式”教学法进行战术理论试验，他们组织按照“学导式”教学法和按传统方法教学的两队学员，对同一课题、在同等条件下进行作业，经考核，试验队总分八十四点三分，常规队总分六十六点九分。

要发展思维的自主性，就应该让军人有充分发表各种不同意见的机会，故需要设立“讨论课”。常用于难度较大的章节和巩固复习性的内容。思维具有探索性和层次性，要善于引导军人探索科学真理，应设立“探索课”。它比较适用于综合性较强、多方面运用各种知识的新课。既可以用于专业技术课的教学，也可以用于战术课和军事基本理论的教学。思维的实践性是思维的重要特性。因而，军事教学形式应该设立“现场课”。军事教学中诸如见习、实习、参观、调查、练习都属此范围。就拿军事理论来说，军人所学的专业知识与战争的联系，在心理准备上是不充分的。通过设立“现场课”，模拟和创造一些“战争环境”，从理论到实际的结合上，让军人解决一些实际难题，使他们观察和体验到为了适应未来战争所需要的知识范围和智力水平，并在应用知识的过程中，使学习的目标具体化、形象化和现实化。从而开阔思维视野，丰富想象力。所以，从这个角度上看，现场课是一种心理课。加强教学实践环节，是发展军人智力的重要途径。

思维还具有宽度特征的广阔性。广博的知识是发展思维

广阔性的重要条件。因此，在军事教学中，除了增设有关课程外，在军事教学形式上，应该实行开放式，由课堂扩展到课外，注意发挥“第二教育渠道”的作用，为军人开阔知识面创造条件。不能随意侵占军人的课外时间，提倡军人在学好专业的基础上广泛涉猎其它学科知识。对军人的课外活动限制得太死，排斥与专业无关的兴趣爱好，会使军人的知识面越来越窄。这样长此以往，思维的空间领域就拓展不开，限制了智力的发展。

四、培养非智力因素

智力属于个性心理品质的范畴，是个性心理品质的重要方面，但不是全部。个性心理品质的结构应包括智力因素和非智力因素两个方面，非智力因素主要指情感、意志、性格而言。智力因素和非智力因素在个性心理品质中构成一个互补结构，相互促进，相互影响。因此，离开个性心理品质的非智力因素谈智力培养是不全面的。这是因为，非智力因素不仅能促进创造性问题的解法，而且在学习过程中能有效地促进智力的发展。

古今中外，大量的事实表明：在其它条件相等的情况下，一个人的成功＝智力因素＋非智力因素。非智力因素在学习中促进智力的发展是显而易见的。只有热烈的情感、坚强的意志和独立自主的性格，才能促使军人对学习赋予极大的热情，充满自信心、责任感和克服困难的勇气，并能主动地、大胆地去探索知识的奥秘。这些都是智力发展的必要条件。可见，只有非智力因素得到充分的发展，才能加快智力因素的培养。因此，在教学过程中，发展和培养军人的智力

因素和非智力因素应是同步的，两者不可偏颇。并通过培养军人的信心、情感、意志和性格等非智力因素来促进智力因素的发展。

第三节　军事技能的练习

军事技能是战斗力的一个重要组成部分，是成功地完成军事活动任务，提高军事活动效率的重要条件。军事技能是军人在军事活动中运用知识和经验顺利完成某种任务的一种活动方式，它可分为军事动作技能和军事智力技能。这里主要阐述的是军事动作技能。

一、军事技能形成的过程

军事技能形成的过程，概括起来由彼此相联，又有独特作用的四个基本阶段组成。

（一）动作表象和动作概念的建立

动作表象和动作概念就是军人在技能练习中的活动定向，它是对活动方式“做什么”、“怎么做”、“为什么”的一种反映。在军事技能训练中，首先使军人在头脑中建立正确清晰的动作表象和动作概念，是形成军事技能的首要环节。

动作表象的形成，首先是通过视觉表象进行的。示范动作就是视觉表象形成的首要条件和基本途径，示范的作用就在于使军人通过视知觉的活动形成所学动作的视觉表象。事实证明，不是任何示范都有同样的效果。要提高示范的成效，首先，示范动作要完全正确，练习的时候，应循序而缓

慢的分别示范所学的个别动作，先进行整体动作的示范，而后进行分解动作的示范，并把两者结合起来。其次，在示范中配合适当的讲解，即边讲解边示范，促进动作表象的形成。

军人掌握动作概念的过程，是在教员对动作进行示范和讲解的影响下，在军人试做练习的过程中通过肌肉活动去领会和掌握的，是随着练习的不断提高而逐渐加深、扩大和精确起来的。因此，不能训练一开始就将动作概念的知识全部系统地传授给军人。因为军人最初学习新动作时，注意的范围比较狭窄，知觉的准确性较低。基于这种心理活动的特点，当军人开始学习新动作时，就不能讲述动作细节的概念，只能抓住动作的要点进行讲解。有些教员主观上总是认为多讲为善，往往训练一开始占用了较多时间对概念进行完善而细致的分析和讲解，这是不适宜的。

（二）动作的模仿

所谓模仿，一般指仿效（实际再现）特定的动作方式或行为模式。模仿是掌握行动方式或行为模式所特有的一种学习方式，是军人形成动作技能的基本途径。动作模仿是在形成动作概念和动作表象的基础上进行的。这个阶段的特点主要表现以下几个方面：第一，军人最初掌握动作时，神经过程处在泛化阶段，内抑制过程尚未确立，往往表现动作呆板、不协调，多余动作较多。第二，模仿阶段中许多动作的进行常常是在视觉的监督下完成的。这时，肌肉运动感觉虽然同时发生作用，但动觉感受性较差，控制力不强。第三，由于军人知觉的是新动作，因而注意的范围比较狭窄，知觉的准确性较低。

基于军人以上的心理特点，教员在示范讲解新动作时应突出动作的要点，示范动作要适当放慢，这样可以使学员集中精力掌握动作要领。根据此阶段神经过程泛化的特点，可采取讲解示范与模仿练习交替进行的方法，把复杂动作分成几个部分或几个操作程序，讲一部分练一部分。同时要引导军人注重消化，而不能机械模仿。较好的方法是让他们边做边讲，因为不通过消化是很难表述出来的。

（三）动作的形成

军人经过对动作的模仿和反复的练习，基本上掌握了动作要领，能将局部动作协调地连贯起来，使动作技能初步“成形”，但动作技能还未达到熟练的水平。在这个阶段上，动作的紧张程度和忙乱现象减弱，动作之间的相互矛盾的干扰大大减少，多余动作也逐步在消除。在这个阶段，军人心理活动的主要特点是注意力指向于动作的个别要素上，通过思维把个别动作联合成一个完整的体系，视觉对动作的控制作用逐渐在减弱，肌肉运动感觉控制逐渐提高并发挥它的特殊功能。

（四）动作的熟练

经过反复的练习，技能逐渐达到熟练和精确化的程度。在这个阶段，动作的系统在军人的大脑建立了牢固的暂时联系系统，形成动力定型。这时，教员一声口令，军人便可不加思索地把动作系统从头做到尾，具有“自动化”的特点。这个阶段军人的心理特点突出表现的是：意识调节作用已降低到最低程度，注意的范围扩大了，肌肉运动感觉能力增强，视觉控制作用大大减弱。从熟练技能形成的特点来看，动觉控制作用对于实现技能的“自动化”具有很重要的意

义。因此，在此阶段，要着重加强动作控制的训练，其方法主要有三：第一，体验自我动觉；第二，视觉控制练习，如蒙眼操作等；第三，加强语言指导。

二、军事技能形成的一般规律

苏联心理学家普拉托诺夫和施瓦尔兹依，根据研究结果绘制的步枪射击练习曲线，（图 8）以射击命中环数的数量作为指标，用以表示练习的进程。这是一个具有代表性的练

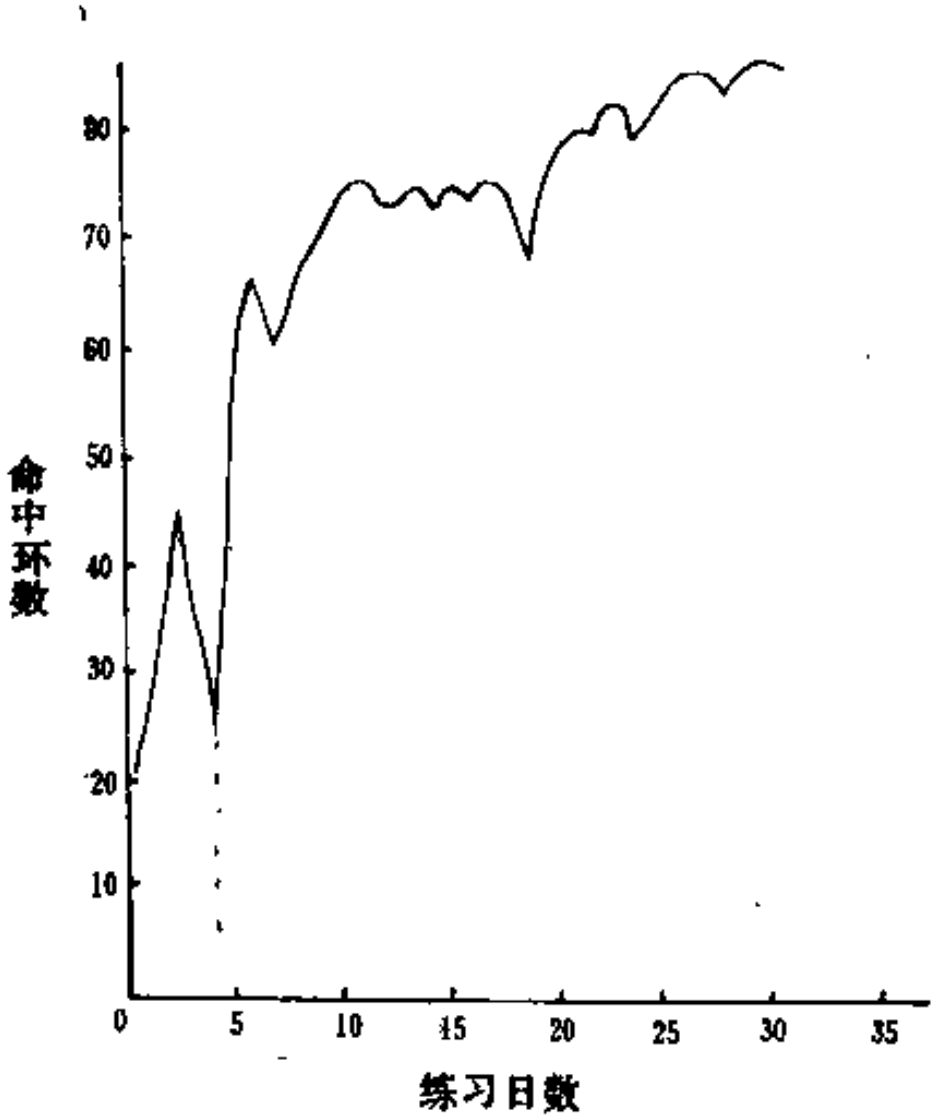


图 8

习曲线。分析这一曲线，就可以看到军事技能形成过程所依从的某些共同规律。

（一）成绩上升的速度由快变慢，幅度由大变小

军事技能练习初期成绩提高较快，经过一个阶段以后，成绩就上升得缓慢了。这说明军事技能发展的速度是逐渐减慢的。如图 8－1 所示，前十个练习日，命中环数从二十二环上升到七十四环，可是后十个练习日却只从八十一环上升到八十五环，仅提高了四环。造成这种发展趋势的原因何在？这是因为：练习初期，动作难度比较小，并且可以把生活中已经掌握的许多技能动作迁移过来。练习中后期，需要综合性地练习，难度比较大；就练习的方式、方法而言，只利用生活中的技能已不能完全满足技能的要求，需要摸索新的方式、方法。加之中后期要度过“高原期”，同时又渐渐地接近技能的极限，提高一点成绩也非常困难。

（二）练习成绩变化呈波浪式

如图 8 表明，第四、七、十九等练习日，成绩下降，其中第四个练习日大幅度下降。成绩下降的原因，有时同军人的心理状况有关，如自觉控制的减弱或注意力的松弛；有时军人为了提高练习的速度和质量，改学新的动作方式而增加难度，所以出现了成绩的波动，甚至出现显著的退步。但这种退步只是暂时的，待技能练习进一步深入时，成绩就会再度上升。

（三）练习成绩停顿在“高原期”

练习进程发展到一定阶段，就出现成绩在一点上徘徊，怎么也突不上去的现象，即所谓的“高原”现象，这个时期称为“高原”期。图中第十个练习日到第十八个练习日和从

第二十个练习日到第二十三个练习日的练习成绩就处在“高原”期，并在练习曲线上表现出一条接近水平的线段。出现高原现象的原因主要是：

1.知识限制

就是只知道某种练习方法而不知道更有效的方法。所采用的方法不能适合技能的进一步发展，不符合更高的要求，甚至阻碍了新方法的采用。一旦寻求到了新的有效练习方法，就突破了知识限度，建立了新的动型或改造了旧的动型，使成绩逐步上升。

2.动机限制

动机限制就是指练习者的动机水平逐步下降，练习中缺乏动力因素而造成“高原现象”。在军事技能训练中，由于反复练习的次数多、时间长，如果加之单纯的机械重复，军人就可能产生厌烦、急躁和怕苦怕累的情绪，练习兴趣由此降低。为了使军人在反复练习中保持积极的心理状态，应教育军人明确树立严格训练、严格要求的指导思想，并适当安排练习时间、次数和方法，激发练习的兴趣。

3.生理限制

生理限制不同于生理限度。这里是指身体的疲劳健康状况与素质条件对“高原”现象的影响。疲劳是造成“高原”现象的一个重要原因，在疲劳的状况下，人的身体素质减弱，不能达到动作技能所需要的力量。并且，疲劳还容易造成心理指标的降低，造成生理和心理上的恶性循环。

由以上分析可以看出，高原期在技能形成过程中是一个“突破口”，能够突破这道难关，技能会向更高级的水平发展，否则，技能的练习只能停顿在一般水平状态。并且，影

响“高原”现象的心理因素和军人在高原期的心理活动都是非常复杂的，要突破高原期，是一场“攻坚战”。因此，军事心理学必须重视军事技能形成过程中的“高原”现象的研究，这样，才能把军事技能训练水平提高到一个新的高度。

（四）在技能接近极限时，练习的进程出现稳定期

军事技能的发展是有限度的，当接近了这个限度，成绩就会相对地稳定在一定的范围，连再取得一点微小的进步都不容易。但在一般情况下，一个人所掌握的各种技能都没有达到发展限度，提高技能的潜力是很大的。在军事技能训练中，军人所掌握的各种技能达到发展极限是很少的。若能提高身体素质，挖掘技能潜力，成绩还是会提高的。我军在大比武时期，有不少技术尖子，以顽强的毅力，科学的方法，在一些军事技能上创造了空前的纪录，而这种纪录在过去看来却似乎是不可能的。

军事心理学研究表明，绝大多数军事技能的练习进程都服从上述的共同规律，但在少数情况下，特别是掌握比较复杂的技能时，练习的进程不是先快后慢，而是先慢后快。海军军人学习游泳会出现这类情况。另外，在极少数情况下，练习的进步速度先后比较一致，既没有明显的先快后慢或先慢后快的现象，也没有所谓的“高原期”，成绩一般接近于直线上升。如火具的接续，探雷具的使用，小型电台操作等，由于技能简单，故在进步幅度上，无显著快慢差异。

三、军事技能的练习方法

军事技能的练习只有注重科学性，练习得法，才能事半

功倍，提高单位时间的练兵效率。因此，在军事技能训练中，必须用科学的方法指导练习。

（一）规定明确的训练指标

我们通常讲："十分指标，十二分措施，二十四分干劲。"指标决定我们的措施，同时也鼓舞我们的干劲。从心理学来看，指标可以说是目的意识。目的意识在技能发展过程中起些什么作用？拿典型的运动技能来看，我国体育战线由于确定了"奥运会思想"的目标意识，运动员也给自己确立了具体的高指标，在训练中顽强拚搏。近年来，使得很多体育项目的运动技能达到了前所未有的水平，冲出了亚洲，走向世界。

（二）练习速度与准确度并重

在练习一种技能时，最初应集中注意于技能的准确度，还是应当集中注意于技能的速度？对这个问题，军事心理学有不少研究。综合研究的结论可以概括出，就一般的练习而言，开始练习速度宜慢，对活动的准确性要求要严，发现不正确的动作方式要及时纠正。但是，停留在慢速度的练习时间不宜过长，因为这样会妨碍将个别动作连成复杂的完整的活动系统，从而使技能难以形成。应该在军人掌握了动作要领，并进行了一段时间的体验练习后，逐步提高速度，使技能的准确和敏捷的运动路线在比较早的时候就同时固定，形成一种适当的动作范型。这种速度与准确度并重的练习方法即可以加速技能的形成。如果在特殊情况下，训练时间过短，"临阵磨刀"，最初练习适当加快速度也是可行的。另外对于难易程度不同的技能练习，速度与准确度关系的处理也应该是不同的。

（三）练习时间的合理分配

练习时间的分配大致有两种情形：一是分散练习，一是集中练习。根据许多研究的结果表明，分散练习在效果上较之集中练习为优。但是，最短的练习与距离过近的练习分配也不适宜。最适宜的分配不是以一致的时间距离为根据的。在开始阶段，每次练习时间应当相距较近，随着技能的进一步掌握，练习时距应当渐次增长。例如十次的练习可有下列两种分配：

1　2　3　4　5 6　7　8 9 10

1 2 3　45　6　7 8　　9　　10

在此两种分配中，以第二种分配所产生的结果为优。

（四）表象训练

所谓表象训练，就是利用表象的运动进行技能训练。其具体做法为：在某课目训练结束后，让军人全身放松、轻闭双眼，回想在训练中做过的每个动作，回忆得越清楚越好。这种表象训练，不仅可以起到复习、巩固的作用，还能提高技能水平。因为通过表象的活动，可以加深大脑的暂时神经联系。心理学家曾做过篮球投篮技能的表象训练实验，他们把篮球投篮水平相近的人分成A、B、C三个组，每组的投篮命中率为百分之三十九。一个月内，A组不作专门的投篮训练；B组每天作半小时的实地投篮训练；C组每天作一小时的表象投篮训练。一个月后测试，A组命中率为百分之三十七，下降百分之二；B组命中率为百分之四十一，上升百分之二；C组命中率为百分之四十二点五，上升百分之三点五。可见，表象训练对提高技能水平的作用。

（五）练习错误的矫正方法

军事技能训练中，常常出现错误动作，我们通常叫痼癖

动作。癖癖动作一旦形成习惯，就很难纠正，常常是纠正一种癖癖动作比学一种新动作还难。根据心理学的研究，错误动作的矫正通常有以下几种方法：

1.语言暗示法

语言暗示法就是明确意识到动作的错误成分，口头重复述说错误所在，牢固记住错误的地方，然后用正确动作的语言暗示自己的操作。这种方法就是利用第二信号系统的优势来迅速解脱错误的动作。我国心理学家陈立等曾对三十个新工人的错误动作的纠正进行了实验。首先是教练员用启发性的问题逐个使新工人对事先已经纪录下来的错误动作进行口头描绘，如果有不正确的，教练员随时加以纠正，直到完全正确。在每个人对错误的动作能够正确的叙述以后，教练员叮嘱每人要记住错误的地方，口头重复述说错误所在，记住应该纠正的地方。仅过了半天，就去检查纠正的结果。观察的三十例中，除了三人没有得到改善，五人只有部分的改善外，其余二十二人，都在那半天里就都消除了错误动作。这样的程度只再重复了一次，全体新工人都得到了纠正，而且改正的情况都很巩固。可见，运用正确动作的语言暗示自己的操作，对于纠正错误动作的效果是很明显的。

2.正误交替法

此法就是将错误的动作与纠正了的正确动作交叉进行几次练习，例如先做一次对的动作，接着做两次错的，在有意练习错的动作时，要求军人心里想着这为什么是错的，要求他讲出来。这样可连续重复多次。交替的练习，能使正确的动作从错误的动作中迅速分化出来，正如巴甫洛夫利用兴奋与抑制的交替所得到的结果一样。经过对比，错误的动作因

为后继性的负诱导，增强了抑制。错误便可在很短的时间内解除。根据心理学的研究，采用正误交替法对于某些技能来说，只用三遍练习后，就可以将部分的顽固错误动作解除掉。

3.单独与减速练习法

单独与减速练习法是一种纠正已经建立动力定型的顽固错误动作的方法。要改变这种错误的动力定型，首先采取重点突破的方法，将错误的动作单独地进行训练，这样就可以使已经习惯化的固定的动作路线受到破坏。但是，一味单独地练习，而不注意动作的组合，也不能很好形成正确动作的动型。因此，在进行一段时间的单独练习后，就可以放慢速度，进行连贯性的练习。用非常慢的速度进行练习，可以成为一种额外的信号，使练习者意识到改变的需要，不再循习惯的动作继续下去，因而，动作容易纠正过来。

第四节　军人的生理心理卫生与教学

军人的生理心理卫生就是要促进军人的心理健康，保持和发挥生理心理的最佳机能水平。在军事教学中，既要根据军人的生理心理健康状况进行教学，也要通过生理心理卫生手段促进教学。

一、人体生物节奏与教学

科学工作者发现，在生物体内都有一种近似时钟的机构——生物钟。同一个人，在一月、一周和一天的各个不同时间思维效果和工作效率是不同的。其中那段精力充沛、大脑

细胞处于高度兴奋状态的时间称作最佳工作时间，在这段时间里训练效率比其他时间都高，充分利用这段时间去进行训练，会取得更好的效果。

军人在一周中每天内的训练能力是不同的。在一周内，军人经过星期日休息后，疲劳消失，但由于神经细胞和机体的其他组织一样具有“惰性”，需要一段时间来克服，所以一般是星期一的训练能力并非最高，星期二才升高，高峰维持到星期三或星期四，以后下降，星期六继续下降。因此，星期五、六应安排轻松的训练任务，星期一的训练任务也不宜太重。

人的日生物钟表现的最明显。从大量的观察材料中，可以看出，军人在训练日的一天中，其训练能力的变化是有一定的规律的。一般是，从第一节课开始，训练能力逐渐上升，到第二节课时到达最高峰，第三节课因在大休息后，训练能力还能保持一定的水平，此后就显著下降。经过午间休息后，下午第一节课时训练能力回升，但到下午第二节课后又迅速下降。还有一些训练曲线表现出最后冲刺的特点，即在结束训练前，训练效率一下子提高了很多。最后冲刺现象的形成，一般都把它归因为心理功能的反作用。因为临近训练结束时，人追求达到目标的动机水平也急剧地提高，这种高动机水平不仅抑制了由于疲劳积累而造成的生理影响，而且能焕发出一种强大的力量，使训练效率迅速提高，最后达到目标。但是由于最后冲刺现象与疲劳积累的原则是完全不一致的，所以这种现象具有两个特点：出现次数少，持续时间短。

根据军事训练的实践，合理利用人体生物节奏的规律，

能够收到事半功倍的效果。某连因为改变了过去那种只讲训练时间落实多少，不管训练效果的“疲劳战术”，切实保证“最佳状态”，突破训练重点、难点和新课目，使所训课目比规定的时间缩短了二十六小时。

二、极限水平与疲劳恢复

确定军事训练的强度是一个很复杂的问题，强度过小，不能提高军事素质，强度过大，又会造成生理心理功能的失调。按照运动生理学原理，体质训练显示超量恢复规律的曲线，如图9所示。在一段时间里让军人进行大运动量的训

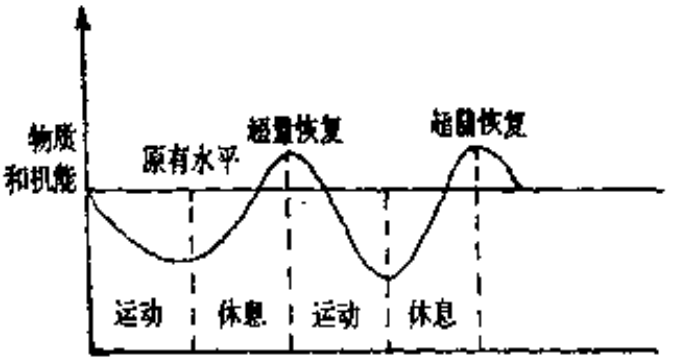


图 9

练，达到一定强度，使肌肉放松休息，这样在运动时消耗的物质和降低了的机能经过恢复后，再进行更强度的训练，就会突破原来的体能水平。科学实验的数据证明，每日训练的力量增长百分之四十七，而间隔训练的增长率是百分之七十七点六。所以体能课目的安排应当采取间隔法，开始运动量不断增大，一段时间后，运动量就骤然减少，尔后又逐渐加大，不断循环往复。这叫“极点训练”，“超量恢复”。

训练中的疲劳可以由体息得到恢复。休息和恢复之间的

时间关系，如图10所示。这是表示一小时的作业及其以后由于休息疲劳恢复程度的关系。但在学习上，休息也能减退注

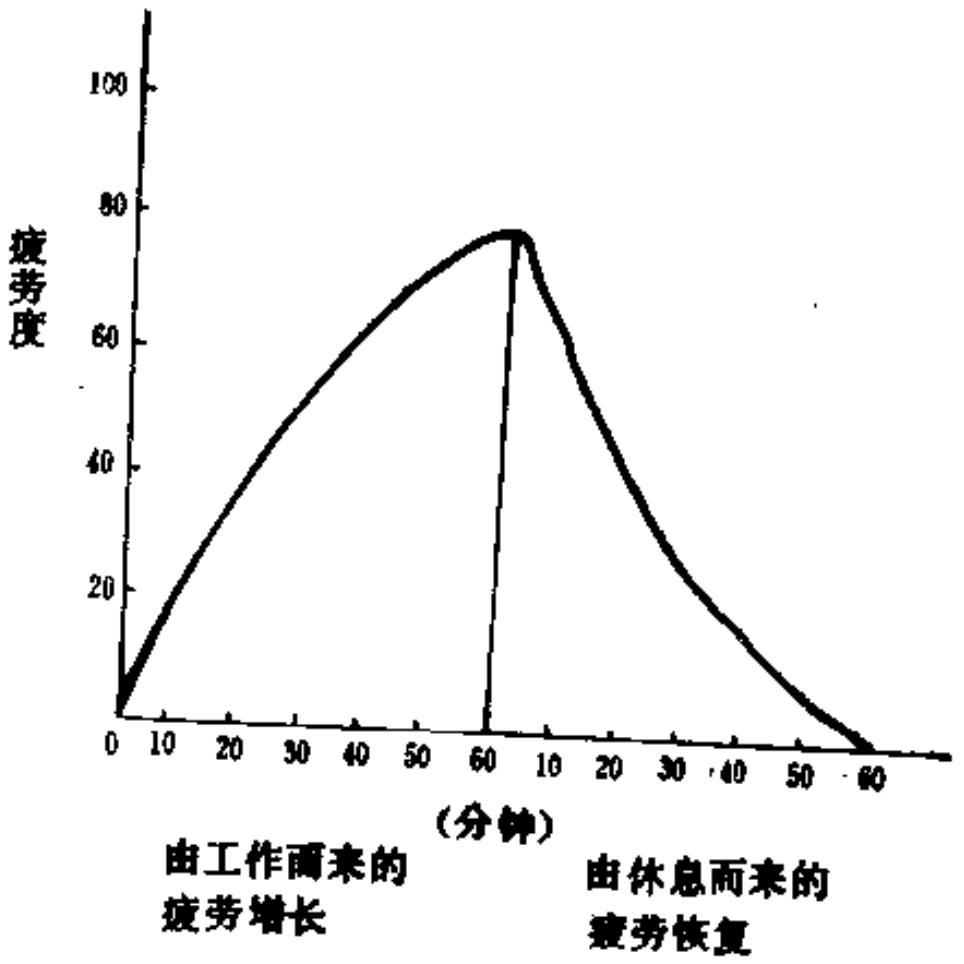


图10

意的顺应而影响学习效率，尤其以长时间的休息最明显。所以休息时间的长短，以短时间的休息为宜；而且多次的短时休息，好处更多。苏联心理学家在一个工厂作调查时，发现了一个有趣的现象。工厂虽然每天有两次工间操劳动作息制度，但仍可以经常看到，有些工人在工作时间溜到走道上抽烟，有些人每隔一段时间就在自己的车床旁边东摸摸，西擦擦，做些无意识的动作。这引起了心理学家的注意，他们发现，这是工人们克服疲劳的一种自发性休息。于是他们进一

步作了测定。结果表明这种任意休息的时间竟占总工作时间的十分之一。后来，他们在厂管理部门和工人的支持下，提出了一个每小时休息四分钟的新的劳动休息制度，使工人的疲劳及时得到克服，那种自发性的“偷偷摸摸”的休息现象消失了。结果休息占用的总时间下降到百分之六，而每个工人的产品产量却从每班三千零四十三个上升到三千一百四十四个，劳动效率提高了百分之三。

军事心理学的研究也证明间歇性休息的优越性。因而，为了减轻军人的训练疲劳，不仅要安排好一个科学的训练作息制度，而且要注意在每项操作的动作之间也必须留有间歇性的休息，这样有利于提高训练效率。

三、注意机能的调节

注意是心理活动对一定事物的指向和集中，是一切心理活动具有的共同心理因素。无论是知识的学习还是技能的训练，注意力是否集中直接影响其效果。但一般来说，需要付出意志努力而集中注意于一定对象上的时间是有限度的，青年军人的注意一般可以保持在一个小时左右，如果超过这一限度，就会使人感到单调和疲劳，从而产生注意分散现象，影响学习和训练效果。因而，安排训练计划必须根据注意的机能调节训练课目。

某些部队过去在计划安排训练时，不管科目的性质及相互关系，不顾训练对象的心理特点，时间安排“大块头”，内容计划单一，表面上看，训练“重点”突出，训练时间很“充分”，可是军人真正集中注意力进行训练的时间却有限，使训练流于形式，收效不大。这些都是违背了心理活动

的客观规律。如有一个连队搞射击训练，瞄的时间长了，有的战士就趴在地上悄悄说话，还有的掏小洞，画狗猫。连队干部看到后，虽然给大家讲了严格要求、严格训练的道理，仍然效果不大。如果换别的科目练习，就能调节人的注意力。注意的规律表明，适时变换训练内容，可以使原来一部分处于兴奋状态的脑细胞得到休息；另一部分处于抑制的神经细胞兴奋起来，实现注意力的转换，对科目有个新鲜感，从而消除疲劳，继续保持高度的注意力。因此，设置课程时，同一课目的训练一般以不超过两小时为宜，每天训练课目应适当穿插。

为了调节军人的注意力，对训练科目分散和穿插安排是必要的。但是，训练时间并不是分得越散越好，训练内容也不是安排得越细越好，科目的穿插也不是随便安排的，而是要注意到各科目之间的积极的促进作用，即产生正迁移，防止和克服消极的负迁移。

第六章　军人的心理训练

第一节　军人心理训练的地位和作用

军人心理训练就是有意识、有目的培养军人在紧张、激烈、危险、困难、劳累的作战和勤务中，顺利地完成任务所需的心理因素，保持心理的稳定性。也可以说，军人的心理训练就是运用心理学手段，建立军人作战的心理模型或形成心理定势，提高心理容量，从而在战争条件下对相对的客观情况能够做出适应性的反应。心理模型是指适应战争需要的心理要素质与量统一的结构；心理定势是指心理活动为应付某一既定的客观事件而做好的准备。

一、军人心理训练的地位

过去我们认为，提高军队的战斗力在于加强军人的思想素质、技术素质和身体素质的训练，把思想教育、技术战术训练、体育训练看成是军事训练的完整体系。但是，战争的实践证明，这种训练模式是不完全适合于战争的需要，尤其是不完全适合于现代战争的需要。军事技术的进步深刻地影响军队的生活和战斗生活的一切方面。现代战争不仅是武器的较量，而且是军人的思想素质、技术素质、身体素质和心理素质的较量，以上四种素质构成战斗力的结构，相互联

系，互为促进。思想素质（政治觉悟、信念）是勇敢的基础，我军正因为有高度的觉悟，坚定的信念，才取得一个又一个战争的胜利。思想上的弱者也必然是战场上的败兵。技术素质（杀敌本领）是完成战斗任务的直接条件。光靠思想不能打仗，只有过硬的杀敌本领，才能消灭敌人。并且，技术素质还有助于心理因素的发挥，“技高胆壮”就是技术素质的心理作用。身体素质是保证提高作战效能的生理物质基础。由此可见，军人的思想信念、技术素养和身体素质是其坚定心理的基础。

但是，心理素质又制约着思想素质、技术素质和身体素质的发挥。在战争条件下，危险的刺激会引起军人的心理紧张状态，这种紧张状态可以抑制心理作用的过程，对上述素质起到束缚、限制和压抑的作用。根据美国军事心理学家Z·阿格雷尔所提供的调查材料指出，恐惧感经常妨碍士兵使用武器，在第一、二次世界大战、朝鲜战争和越南战争中，美军仅有大约百分之二十五的士兵能善于使用武器进行战斗。我军的实践证明，在紧张、危险的情况下，心理素质强，就会激发战斗意志、振奋精神、增强信心，军事技能就能更好地发挥出来。如果缺乏一定的心理素质，就会导致削弱和丧失战斗力。部队训练中常常遇到这种情况：外界条件稍有变化，射击成绩就大幅度下降；手榴弹实弹投掷时，时常有人失手；实兵实弹战术检验演习中，枪炮一响就有人不知所措。这些都是由于外界特殊条件的刺激，造成军人的恐慌心理而影响了军事技能的发挥。所以，不能把这些现象单纯看成是技术问题，更不能单纯看成是思想问题。可见，军人的心理素质对战斗力的发挥具有很重要的作用。

实践表明，心理素质不能全部通过思想教育、技术训练和体育训练而自然养成，比如对紧张、危险状态的心理适应不是前几种训练所能及的，必须有意识、有目的、有计划地设置一些科目和内容，使心理训练贯穿于整个军事训练过程的始终，只有这样，军人的心理素质才能得到培养和锻炼。因此，思想教育、技术训练、体育训练不能取代心理训练，心理训练应该成为军事训练的一个重要组成部分。

二、军人心理训练的作用

军人心理训练的作用，具体来说，主要表现以下几个方面：

（一）提高军人的心理活动水平

人的大脑受到外界的刺激会引起兴奋反应，与此相应，心理活动便活跃起来。但是，如果受到过分强烈的刺激，或长时间地处于普通刺激的作用下，大脑就会相应地处于高度的兴奋状态。如果大脑的某个部位存在超强兴奋灶，那么由于感应作用就会导致大脑其他部位的抑制。在这种情况下，人的心理进入压抑状态，表现出感觉混浊、注意力分散、思维迟钝、情绪暴躁、行动失常。在现代战争中，军人将受到极为强烈的紧张刺激，这就必然导致心理压抑状态的出现和心理活动水平降低。心理训练可以通过创设一定的危险情境，使军人得到心理锻炼，从而部分解除处于危险情境中的紧张状态，调节心理活动强度，改变紧张状态对军人的心理和行为的作用性质，提高心理活动水平。

苏联军事心理学对于心理训练能否可以完全解除军人处于危险情境的紧张状态，能否改变紧张状态对人的心理和行

为的作用性质进行了深入的研究。他们曾对一组驾驶坦克进行潜渡的坦克兵作过考察。考察时，用心率和血压作为衡量紧张状态的尺度。紧张状态对心理和行动的作用，则根据完成专门的智力测验课题的时间和准确性来确定。

在试验的第一阶段，连续数天多次记录了坦克兵在通常条件下解决智力测验课题的成绩。从积累的数据中获得了每个军人的平均心率、血压和心理活动的平均指数。

试验的第二阶段，对参试人员设置了危险情境，引起了他们的紧张。经过测量心率和血压，查明了紧张状态对人的心理和活动所引起的作用。心率加快和血压的变化，证明紧张状态的出现，而在完成智力测验课题时时间的增加、错误的出现，则证明紧张状态对心理活动的消极作用。

实验的第三阶段，在坦克兵完成几次水下驾驶之后，心率和血压的记录以及完成智力测验课题的结果表明，危险情境对引起军人的紧张略有减少，但依然存在，而危险情境引起的紧张对军人心理影响的性质起了变化。在许多人身上，紧张先是引起心理反应准确性的破坏和时间的增加，就是说心理活动水平下降，通过第三阶段的试验，紧张对心理活动能力的消极影响逐步消失，最后对心理活动能力起了促进作用。

这个实验表明，只要采取一些专门措施，心理训练就可以培养军人对危险性作出有益而积极的反应能力。试验还证明，经过心理训练，在危险情境中，军人的紧张状态不能完全消除。这是因为，危险情境下的任何活动都会引起紧张，这是任何健康的人所无法避免的。心理学研究表明，内在紧张可以抑制心理作用过程，也可以活跃心理作用过程。适度

的紧张是积极的心理活动所必须的，所以说，心理训练不可能也没有必要完全解除紧张。心理训练的作用就在于调节紧张强度，使紧张状态能够促进心理活动水平的提高。

（二）培养军人的心理品质

在现代战争条件下，参战人员将承受空前沉重的心理负荷，因而，需要完善的心理品质。心理训练能使军人养成勇敢、大胆、坚定、顽强、沉着、果敢、机智、坚韧等心理品质。军人心理训练还能增强军人心理和精神的“耐力”，即经受长时间的体力和心理负荷以及精神上的震动而不丧失争取胜利的意志的能力。

（三）克服军人的心理障碍

在战争中，过于强烈的刺激，有时会造成军人心理上的障碍（如动觉迟钝），使军人的心理反应出现异常。对此，一般需要采取专门性的心理恢复或治疗措施。事实证明，克服心理障碍，只能采用心理训练方法，不能依靠身体或技术训练代替，心理障碍只能用心理训练的方法克服。有些较轻的心理障碍，如心理疲劳，可以通过自然恢复消除。有些心理障碍则不能完全依靠自然恢复，必须进行专门性的心理训练。

由此可见，搞好军人的心理训练具有重大的战略意义。军人心理训练在军事训练中作为一个新的领域而崛起，并愈来愈显示它的地位和作用。它的出现不是凭空的，是以生理学、生理心理学、实验心理学、个性心理学和军事科学技术等现代科学技术成就为基础的。

第二节　军人心理训练的内容

军人心理训练的内容是多方面的，包括认识、情感、意志等心理过程的训练和个性特征的训练等等。凡是对某种心理现象施加影响，使其发生变化的措施，都可称为心理训练。确定军人心理训练的内容，必须依据现代战争将给参战人员带来什么样的心理影响而定，这样才能有针对性地组织部队开展各种心理训练。根据军事心理学的研究，军人心理训练的内容主要有以下几个方面：

一、恢复体力、脑力的心理训练

战时的劳累使军人耗费巨大的体力和脑力，在一般情况下，体力和脑力的恢复可以自然完成，只需要保证适当休息、睡眠和营养就够了。但是，剧烈而频繁的作战往往打破军人的休息程序，有时甚至要连续几昼夜的急行军和作战。因此，军人都要学会在战斗间隙的短暂时间内进行恢复体力、脑力的本领。这种本领只能靠平时长时间的心理训练才能获得。恢复性的心理训练不同于一般的睡眠和休息，它是有意识的人工训练的结果，因而有人称为“小睡”心理训练。它采用主动的人工训练方法，使肌肉骨胳放松，呼吸缓慢，注意力集中在放松动作上，并应用言语暗示，使整个身体的心理状态降低活动水平，以达到短时间内恢复身心能量的目的。恢复体力、脑力的心理训练主要采用生理调控法。

二、提高军人智力的训练

提高军人智力的心理训练不同于一般的智力训练，一般的智力训练只注意培养智力的一般品质，而军人智力的心理训练就是注意培养能够适应战争环境的各种专门智力品质。即发展军人能顺利使用武器装备和遂行任务所必要的感觉、知觉、注意、表象、思维等品质。在感觉方面——保证感觉器官在战斗条件下保持高度的灵敏，使它们能在强烈的声响、高温、低温条件下迅速适应工作。在知觉方面——使军人能迅速而准确地认识战斗的空间、时间等特性，能正确地进行目测和读出仪表的读数，培养观察的能力。在注意方面——使军人能在复杂情况下保持集中、分配和转移的注意力。在表象和想象方面——使军人积累反映现代战争特点的各种景象，发展想象力和预见自己行动结果的能力。在记忆方面——使军人能在紧张、疲劳的情况下保持记忆力，能迅速而准确地回忆起并使用上自己的知识。在思维方面——使军人能迅速地、灵活地、创造性地解决各种作战问题，善于猜测敌人的企图，想出战胜的方法。

三、情绪稳定性训练

情绪稳定性训练就是体验可能遭受各种兵器杀伤破坏的危险情势，提高控制紧张情绪和恐慌的能力。在过渡紧张情绪的支配下，不仅会发生一系列的动作和生理的异常变化，还会引起其他各种心理因素的异常。某部在多次危险状况的演习中调查到，将近百分之五十的参加者情绪高度紧张，个别人感觉器官失灵，注意力分配失调，思维、记忆力减退。

因而，在战场上，军人不善于控制情绪就会严重影响战斗力。故在平时就要采取一整套措施使军人具备对危险的“免疫力”，不断积累克服恐惧心理、从容应付危急情况的经验。并通过心理训练，使军人学会运用控制生理变化的方法来调节自己的情绪，以保持情绪的稳定性。

四、军人意志品质训练

军人意志品质训练就是在复杂、困难的条件下，培养军人顽强的战斗意志与耐力。在现代战争中，军人具有坚韧不拔的顽强意志和经受极大消耗的耐力，往往成为战斗取得胜利的关键因素。军人意志品质的训练，一是要体验紧急和重要关头迅速决定行动的情势，提高冷静判断、正确果敢的决断能力。二是要体验失去援助，只身陷入敌方控制地域的情势，提高孤胆作战的勇敢大胆、合理冒险、自主性，灵活性的意志品质。三是要体验高强度和超负荷连续战斗和作业的情势，如在饥饿、干渴、寒冷、高温、高原、森林、江河和疲惫条件下作业，提高抗疲劳的生理指标和毅力。

五、军人的信心训练

确立信心是作战中的一个十分重要的心理问题。战胜敌人的信心能够激励军人表现高度的战斗积极性。军人信心训练的内容包括三个方面：

第一，使军人相信自己和自己所在的集体能够完成各种战斗任务。首先，要使军人对现代战争的特点、作战条件和作战中的艰难困苦具有深刻而真实的了解，这样可以帮助他们迅速适应实战的条件，在作战中表现得情绪高涨，坚定、

有信心。其次，要使军人掌握高超的战斗技能。战斗技能是精神素质的一个侧面，它本身就具有心理意义。

第二，使军人相信自己和自己所在的集体能够对付敌人的各种武器。战胜敌人的信心也是建立在全面分析敌我能力的基础之上的。因此，应使军人了解敌人武器的真实能力，不能夸大，也不缩小。当预想敌人装备新型武器时，应向军人介绍这些武器的弱点、强点和对付它们的方法。如有条件，可以在作业和演习中使用敌人的武器。

第三，使军人相信指挥员能够领导他们夺取胜利。军人的生命存亡、战斗胜败在很大程度上取决于指挥员，指挥员在战斗中具有举足轻重的作用。指挥员的信念、指挥能力和优良的个性品质直接影响军人的信心。因而，军人的信心训练也包括指挥员自身的提高。

六、军人的性格训练

军人的性格训练对于一个指挥员来说，尤为重要，不同性格的指挥员，反映了不同的指挥个性。性格有优劣之分，古今中外，不少军事家凭据自己优良的性格取得了辉煌的战绩，也有的指挥员由于性格的缺陷而节节败退。因而，对一个指挥员来说，加强性格修养是取得作战胜利的一项重要心理保证。

每个指挥员的性格都有差异，这种差异反映了他们各自不同的理智、意志、情绪、气质等方面的性格特征，这种特征在每个指挥员身上都以一定的独特性结合为有机的整体，表现出一定的类型。一个优秀的指挥员通过心理训练，必须具备理智型、果断型、顽强型、理智——意志型的性格特点。同

时，也应该戒除不良性格类型的品质，如情绪型、固执型和疑虑型的品质。

七、适应性训练

达尔文的进化论学说有一项重要原则，叫“适者生存”，即只有适应环境的生物，才能在自然中生存下来。作战中也有一个适应环境的问题。在现代战争中，随着部队机动能力的提高和战场范围的扩大，作战环境变动频繁，这就要求部队必将有更高的适应力。因而，适应性训练也就随之成为部队心理训练的一个重要课目。

人类对有些环境的适应，只需在该环境中停留一定的时间即可。如对时差带来的机能失调的适应，大约为每二至二点五小时时差需要二十四小时的时间。但是另一些环境的适应，则需要经过刻苦锻炼。人们常说的谚语“冬练三九，夏练三伏”，就是对过低、过高气温的适应性锻炼。适应性训练的内容很多，如耐饥饿训练、耐寒训练、耐温训练，山岳丛林地穿林训练，防暑、防潮、防雷雨训练，防虫、蜂咬（蜇）的训练以及提高野外生存能力的训练等。把适应性训练抓好了，就可以大大提高部队驾驭战争的能力。

八、军人集体心理训练

在战争中，有时因为少数人的恐慌而引起集体恐慌的连锁反应，特别是在失利的情况下，更容易发生这种现象。这是因为集体心理有一种情绪感染性。因而，在对军人进行个体心理训练的基础上，还应进行集体心理训练。集体心理固然是由若干个体心理来决定，但集体心理并不等于若干个体

心理的拼凑，而是结合成一个有机整体，所以个体心理训练不能代替集体心理训练。在战斗中，一个军人表现的心慌意乱或有某种困难，如果整个集体意志坚定、沉着应战，那么，他就会受到集体气氛的感染，感到整个集体都在支持他，从而重新恢复信心和争取胜利的意志。集体心理训练就是要通过平时的教育训练，加强军人集体的团结互助精神，培养坚决执行命令的铁的纪律观念，并通过演习使军人学会在集体范围内实行自我控制。

此外，军队的快速反应能力也是心理训练的重要内容。这是一种整体性的心理训练。快速反应能力是表现在作战指挥艺术方面的一种才能。快速反应能力训练包括灵敏的情报反应能力、果断的决策能力、高效的动员扩编能力、快速的起动能力、快速的机动能力、高效率的指挥协调能力等几个方面的能力训练。

第三节　军人心理训练的原则

军人的心理训练除了必须遵循军事训练一般原则外，还必须遵循不同的心理训练原则。心理训练的成效如何，往往取决于能否正确地、全面地运用心理训练原则。

一、训练情境与实战条件相统一

进行心理训练必须要创造出最近似于实战的环境，这是心理训练取得成功的保证。创造实战条件，尽量减少平时训练和战时行动的差别，就能把战争中的一切因素变成预料之中的、熟悉的和习惯的事情，使军人获得战斗条件下克服心

理负荷的经验。为了造成实战条件，要按现代化的要求构筑射击场、训练中心、坦克教练场、克服障碍训练场，改进通信器材、电子器材、机械和光学设备，模拟器材、练习器材，并广泛使用电影和录音设备等。

苏联某部队构筑的摩托化步兵战术训练场，充分模拟战争环境，使军人进行各种带有心理成分的作业（图11），就是体现了训练情境与实战条件相统一的原则。

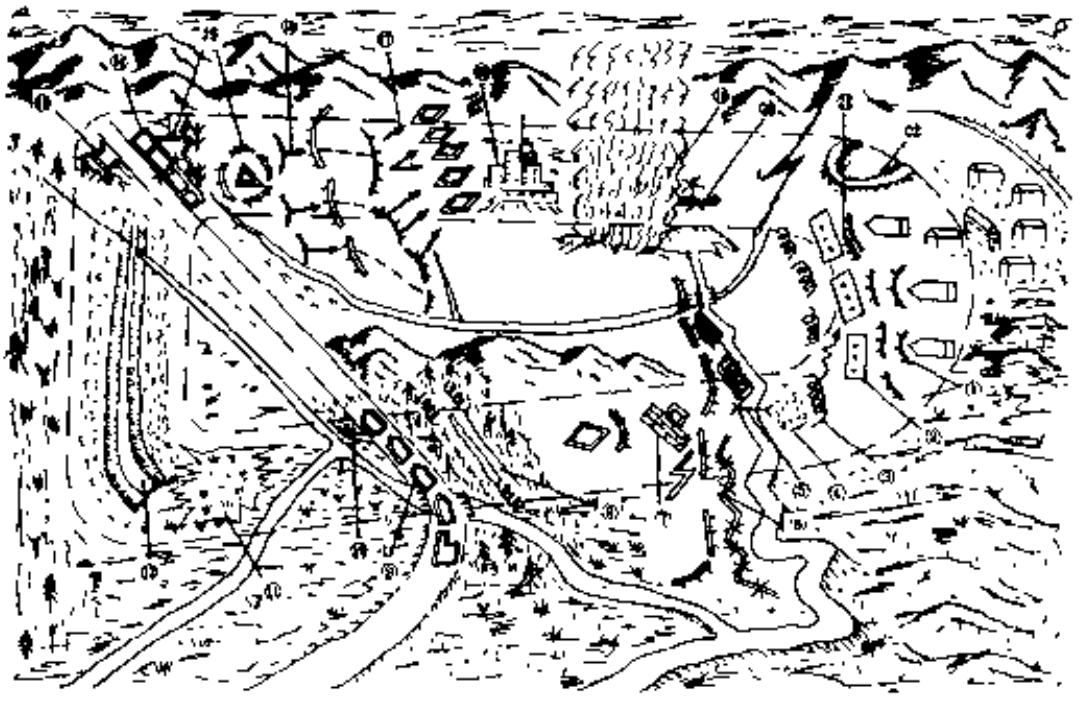


图11

战术训练场上有一个演习强渡江河的地段，军人在这里学习掌握使用登陆船和木筏渡河的技能，学会利用钢缆和绳索以及游泳过河。在渡河时，模拟“敌人”强大的炮火射击，附近岸上发出强烈的爆炸声，给参加训练人员制造近似实战的紧张气氛。

战术训练场上还有一个演练城市的地段。在这里演练对燃烧的建筑物实施冲击，当一些军人冲入地下室时，一条

“狼狗”狂吠着向他们扑来，手榴弹爆炸声、子弹呼啸声、外语口号声此起彼伏。另一些军人利用绳索和长杆爬上二楼的阳台和窗户，进入烟雾迷漫的房间时，从屋角内突然窜出“敌兵”，并进行射击。室内的这些情况都是由无线电信号操作员进行的声光模拟。此外，战术训练场还有模拟沾染区、破坏区、火灾区的地段以及各种障碍地段，还有反坦克地段，与直升机作斗争的地段等。这种充分接近实战的环境，使军人能够得到实际的锻炼，提高了作战的适应性。

二、促进身心健康发展

心理训练是对军人的心理施加影响的训练，即直接转化人的“内心世界”的特殊教育过程。“身”是“心”的基础，“心”又是最容易受到损害，故任何心理训练方法的使用，必须有利于促进军人身心的健康发展。

根据这一原则，在进行心理训练时，不能采用消极训练的方法，即不能因心理训练给军人的身心带来破坏和损伤。强调高强度和超负荷的训练，但不能超过生理的极限；强调模拟战场上紧张、激烈气氛，但不能造成军人精神上的失常；强调指挥员的情绪控制力的训练，但不能用冷落、讥讽等粗鲁言行来“激将”；强调和鼓励在困难和危险的形势下敢于冒险，但必须是合理的冒险。所谓“合理”，就是不凭一时的冲动，不按“不惜任何代价”的原则行事，而是要掌握可靠的情况材料，经过准确的计算，采取了对付“敌人”和保证安全的措施，存在着取胜或成功的希望。例如，苏军某空降兵连在演习中奉命乘伞兵战斗车渡河，去阻击退却之“敌”。陡岸高出水面两米，附近没有通向水面线的缓坡，

而到另外的地段渡河就会丧失时间。这时连长命令："全连人员跟我从行进间渡河，速度50，车距100"。连长的战斗车立即加速，从两米高的陡岸冲下河去，战斗车沉入水中，瞬间又浮了起来，驶向对岸。其他的战斗车也用同样的方法克服了水障碍。该连终于先"敌"到达预定地区，成功地阻击了"敌军"纵队。在这个例子中，因为连长相信部属的技能和意志锻炼程度，了解技术装备的能力和渡河地段情况，所以他的冒险是合理的。这样的冒险对官兵的心理锻炼起了很好的作用。否则"不惜任何代价"的冒险只能毁掉军人。消极的方法尽管有时在个别人身上能收到一些暂时的"效果"，然而它留下的心理伤痕是很难修复的。因此，军人的心理训练必须坚持科学的无产阶级人道主义原则，防止采取"训兽式"的自然主义方法。

三、促进心理全面发展

心理训练就是为了促使心理机能的发展。心理学家认为：任何单独心理机能的改善，很少能使其他任何机能得到同样的改善，不论它们何等相似都是这样，因为每个心理机能组的工作都是由每一特殊情况下的事实的性质所制约。这说明，各种不同的心理机能，必须通过不同的途径和方法，施加不同的训练，才能够发展完善起来。例如，适应声响刺激的训练不能代替适应光线的刺激训练，模拟光的刺激，只能使视觉的承受力得到增强，而不能增强听觉的承受力；在热带的训练不能锻炼耐寒的适应力。因而，心理训练要贯彻心理发展的整体性原则，模拟的情景不能是单一的，外部的刺激不能是单一的，设置的困难和危险情况不能是单一的，

训练的内容不能是单一的，就是训练方法，也应该多样化。只有实施整体性的训练，给予多种多样的刺激，才能全面发展军人心理的机能。

四、区别对待

区别对待就是结合个体心理特点进行心理训练。心理训练的主要目的在于改善心理状态，使其达到最佳水平，以适应作战的要求。而改善心理状态必须以军人的个体心理特征为依据，不能千篇一律。采取个性化的心理训练方法，主要是考虑发挥每个军人的心理潜力，弥补心理欠缺，根据个体特点促进心理的均衡发展。因此，在心理训练中应当训练什么，采取什么方法，都必须考虑个体现有的心理特征。例如，对待活泼型的军人，要给予较多的活动机会与任务，并注意培养他们扎实专一、耐心、努力克服困难的精神；对于安静型的军人，要容许他们有作出反应的足够时间，并进行激发情绪的心理调节训练。同时，还要依每个军人不同时间内的具体心理状态的变化为依据。人的心理具有较大的变化性，进行心理训练也必须考虑到这一特点。因而，心理训练是一项非常细致的工作，要搞好军人的心理训练，就必须深入他们的内心世界，了解他们的个性心理特点，查明他们发展不充分的心理素质，针对每个人的特点进行培养，并重点帮助那些心理锻炼和心理素质较差的军人。

根据个体心理特征进行心理训练时，必须考虑军人所从事的不同专业。各军兵种在战场上受到的各种心理影响，虽有不少相同之处，但也有许多不同之点。不同的军事专业，要求不同的相应的心理素质。比如，报务兵影响军事技能的

主要是声光干扰的问题，如何抗声和光的干扰，即是报务兵专业所需的心理训练。因而，要针对各种军事专业的特点，根据其使用的武器装备确定心理训练的内容和方法。

此外，还要根据训练对象不同，进行区别对待。在战争中，指挥员与士兵所需要的心理素质也不尽相同。指挥员所承担的责任要大得多，因而对心理素质的要求也高得多。并且，不同层次的指挥员所要求具备的心理素质也有区别。这就要求心理训练的内容要有所侧重，避免“一刀切”，整个部队心理训练要有多种训练大纲和训练方案。

五、循序渐进，持之以恒

在心理训练中，应逐渐增加心理和体力负荷，逐步增加情况的复杂程度和战斗任务的难度。在训练内容上由易到难，由简到繁；训练条件设置上从安全逐步到危险，使军人逐步进入严峻的实战条件之中。但是，过渡的时间不能拉的太长，要用主要的时间来演练最困难条件下的最复杂的行动。一个人在身体和心理方面承受紧张的能力是有限度的，过度的紧张、过重的负荷、不合理的冒险，往往会造成心理上的挫折。适度而不断地增加心理上的负荷，比搞几次猛烈的“心理突击”，能收到更好的效果。

心理训练要求从根本上改变军人的心理状态和个性特性，这不是轻而易举的事情。任何一种心理品质的形成、改变、提高等，都是在实践中反复进行而获得的。因此，必须持久地不间断进行心理训练，动员军人具有耐心和信心，持之以恒，不断进行自觉地自我训练，逐步学会控制自己的心理状态。急于求成不仅无益于心理训练，反而欲速则不达。

六、自觉参与

军人心理训练的一个重要任务是培养对心理状态的自我调节能力。心理训练采用的主要手段，要由军人自己掌握。教员的外部诱导因素，也必须建立在被训练者的积极态度、主动配合的基础上。在心理训练时，军人能抱以积极态度，主动配合，这会取得较好的效果；如果他们对此持观望、怀疑、甚至否定的态度，这种消极态度会成为自我调节方法掌握的内部心理阻力。可见被训练者的自我配合是心理训练效果好坏的主要因素。因而，心理训练首先必须提高军人对训练活动的兴趣以及对训练意义的认识，增强自觉性，认真贯彻自觉参与的原则。

第四节　军人心理训练的方法

军人心理训练的方法很多，有用于一般心理训练的方法，也有用于专门化心理训练的方法，这里阐述的主要是一般方法。

一、模拟练习法

模拟练习法就是贯彻训练情境与实战条件相统一原则的具体体现。它是有计划地设置近似作战的条件，使军人的情绪处于一定的紧张状态，但又控制其强度。通过训练使军人逐步学会运用自我调节手段，有效地控制自己的情绪。模拟练习法是军人心理训练的主要方法。运用模拟练习法，主要有以下几个方面的措施。

（一）模拟战场的外部景象

战争的外部景象主要有声、光、电、火、形等。在现代战争中，为了减少核爆炸对军人心理造成的消极影响，应在模拟训练中使军人的心理适应（习惯）于核爆炸的外部效果：强烈的闪光、光辐射、爆炸声、周围景物的瞬息突变。为达到模拟真实的效果，模拟设施应能符合以下要求：①模拟的刺激因素应该同真实核爆炸的刺激因素强度相同；②模拟核爆炸各种外部效果的先后顺序和时间关系，应该同真实的核爆炸相符；③结构简单，能多次使用，便于输送；④保证受训者和操作人员的安全。

苏军某部队制作并试验了一套核爆炸外部效果模拟设施（见图12）。在这套设施中，使用大功率脉冲光源（1）模拟核爆炸的闪光；使用由一组灯泡组成的大功率（不少于一万瓦）照明光源（2）模拟光辐射；用电点火管（3）制造纵火和发烟的效果；使用录有真实核爆炸声响的录音带，通过录音机（4）、功率一百瓦以上的低频放大器（5）和一

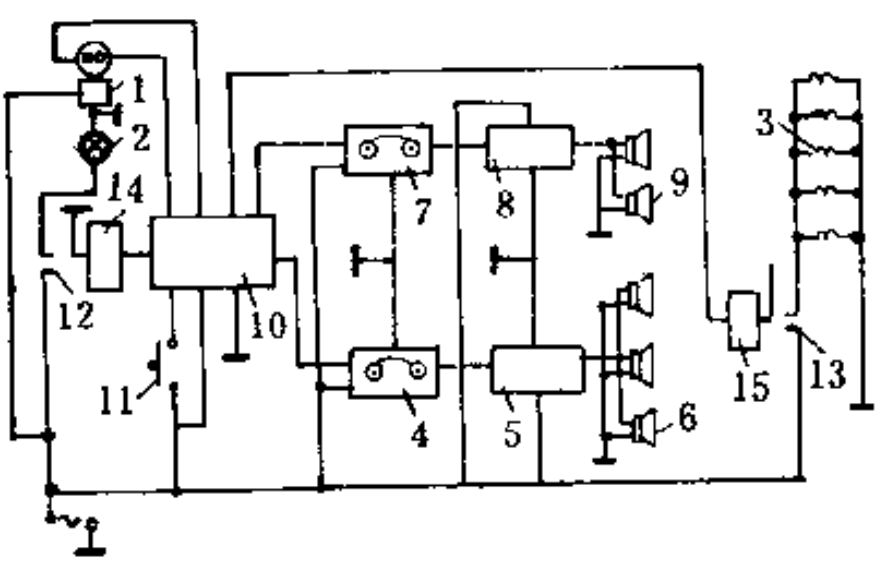


图12

组扬声器（6）播放核爆炸的声响；使用录有核爆炸引起的音响（物质和树木燃烧时的噼啪声和物体的倒塌声等）的录音带，通过录音机（7）、功率五十瓦以上的低频放大器（8）和一组扬声器（9）播放核爆炸引起的声响。全套设施由程序装置（10）进行控制。

适应核爆炸外部效果的训练在夜间进行，进入模拟物的受训者，一次以二十至二十五人为宜。当他们进到距闪光模拟器二十米时，工作人员按下程序装置的启动按钮（11），程序装置便按一定的时间间隔依次接通闪光模拟器、光辐射模拟器、声响模拟器和电点火管。这时，模拟场上出现了强烈的闪光（受训者卧倒）和有一定持续时间的强光，接着传来核爆炸的声响（冲击波袭来），与此同时，纵火点起火、烟幕升起（表示周围景象的改变）。模拟之后，受训者应立即从事一种预先规定的战斗工作。

另外，在训练场也可用扬声器播放战斗声响，如枪、炮射击声和炮弹、炸弹爆炸声，以及战场上的各种噪音等。并且，配合战斗声响，用闪光灯发出强烈的闪光，使军人在平时训练中逐步适应战时环境。

（二）模拟战斗中的困难情境

单纯模拟实战的表面景象，不一定能引起军人内心的紧张感，有时依然使人有仅仅是在训练的感觉，而且人们对这样的模拟也比较容易适应。因此，更重要的是要造成实战中特有的智力、情绪和意志等方面的困难，创造近似于实战的心理环境。因而，要采取专门措施，在模拟训练中增加突然性因素，导演突然性“敌”情，设置极端复杂的情况，使训练充满尖锐斗争的情节和突然变化；使军队在生疏的地形

上、复杂气象条件下遂进任务；使军人在情况不明、情报不足且相互矛盾，通信遭受干扰，只身陷入敌方控制地域，敌众我寡，险象环生和时间紧迫的条件下定决心，组织和进行战斗；设置指挥员“阵亡”、突然出现的任务、技术兵器受到损伤等情况让军人处理。使军人增强内心感受的困难，并通过出许多补充情况来锻炼军人的观察力、记忆力、思考力和想象力。此外，还可以通过提高战斗行动的速度、缩短完成任务的时间来增大训练的难度。在通常情况下时间的不足会引起军人行动上的错误。比如，如果在一分钟内给新兵七十五个讯号（如光讯号），需要他作出简单的答复行动（按动相应的电钮），那么他的失误将达到操作总数的百分之二十五。继续提高每分钟所给信号的速度，失误将增至百分之八十七。研究表明，如果严格要求他们在缩短时间期限内进行训练，在每分钟七十五个讯号下，失误由百分之二十五减低至百分之七至八，即减少至三分之一。这说明，人的心力潜力是很大的，造成一定的困难情境，就有利于开掘这种潜力。再者，许多战斗训练、战斗勤务都具有十分复杂的特点，其中包括野外作业、综合作业、战术演习等，结合这几种作业进行心理训练也是非常有效的。

模拟困难情境，还可以设置危险障碍，使军人在克服危险障碍的过程中得到心理上的锻炼。一个军人要经历多少次危险情况，才能获得重要的心理锻炼？根据苏联军事心理学家对两个部队的研究表明，二至三次重复同样的危险情况，使百分之九十六的士兵大大减少了消极的反应，只有少数人需要再进行一些练习。

在心理训练中，模拟困难情境一般是由简到繁，逐步增

大难度。每个阶段的困难应该总是最大的，但也是军人在该阶段能够克服的。模拟训练通常在演习或战术训练中进行。在进行演习程序设计的时候，要仔细收集大量的情报和资料，深刻分析、比较，制定最佳模拟方案。模拟程序要准确、逼真，模拟战场的气氛要紧张、激烈，使军人犹如亲临战场，从心理素质上得到真正锻炼和提高。

二、讲解法

心理训练注意实际锻炼，要求军人参加接近于实战的作业与演习，亲身感受现代作战的各种因素，克服种种艰难险阻。用讲冒险故事的方法来代替实际的冒险，哪怕是讲得天花乱坠，也不可能培养出勇敢的士兵来。但是，心理训练绝对不是一种盲目的练习和机械的适应，而是建立在军人对战争特点和武器装备技术充分理解的自觉基础上。只有通过讲解和陈述，使军人掌握有关作战的一些必要知识，在作战中才能正确判断危险的程度，并对采取何种最有利的行动来回避这一危险问题作出必要的结论。如果军人对包括使用核武器在内的现代战斗场面有了具体的概念，那么战斗情况诸因素的消极心理作用就会降低。因此，正确的训练方法应该是在练习之前，进行必要的知识和有关问题的讲解和陈述。例如，我军某部步兵搭乘水陆坦克泛水、浮渡、抵滩冲击的心理训练中，先介绍兵器常识，讲清科学道理，尔后组织陆上搭乘坦克，再进而乘坦克浮渡，使多数人克服怕乘船、怕下海、怕跳车等心理障碍，逐步提高承受心理负荷的能力。实战证明，只有把科学道理讲清楚，做起来才能胆子壮。

运用讲解法，要尽可能利用各种模型、彩色挂图和模拟

器材，使军人建立起相应的表象。并且，还要尽可能利用电影和文艺作品配合讲解。例如，苏军组织力量拍摄了一系列有关心理训练方面的记录片和科教片。撰写了大量的心理训练的书籍和文章。他们的空降兵部队广泛利用《地面跳伞练习》、《培养勇敢精神》、《插上翅膀的近卫军》和《蓝色的闪电》等影片，以及《威力胜过原子弹》、《在白色伞衣下》和《从空中投入战斗》等书籍和文章配合讲解，进行心理训练。

讲解不应只局限于知识性的陈述，在心理训练中，还要进行必要的说服动员。例如，在进行高难度的训练之前，通过教员的语言分析，帮助军人正确认识有利的客观条件和自身的潜力，并动员军人加强信心，提高勇气，克服困难，努力完成各种练习，这样就可以提高军人的动机水平。

此外，讲解要与观摩练习相结合。苏军普遍进行一种坦克碾压心理训练。他们通常采用的方法是：碾压之前，先由教员介绍坦克的威力和被碾压堑壕的承受力，尔后让全体人员在坦克射击区的出发地段整队集合。坦克一辆接一辆地在队列前通过，沉重的坦克履带的推进震撼大地。然后，用坦克炮进行射击，并在行进中推倒各种掩体。士兵们亲眼看到了坦克有多大的力量之后，再开始碾压。士兵们自己挖了一部分堑壕，用就便器材进行了加固。当威力强大的坦克从他们头顶上压过之后，他们就再也不谈坦克是多么的可怕了。可见，讲解与观摩、练习相结合，能够收到很好的心理训练效果。

三、生理调控法

生理调控法就是通过调节和控制生理变化的手段来解除疲劳、改变肌肉紧张程度、消除紧张情绪，控制心理的稳定。目前，在体育和运动心理训练中，成功地运用了这种方法。在军人心理训练中，运用生理调控法对于恢复体力、脑力和保持情绪的稳定性也是非常有意义的。运用此法可以采用放松—自我暗示练习。这是一种运用自我暗示结合思维表象和调整呼吸，先进行放松入静，而后进行积极的动员练习。练习时先让军人取最舒适的坐姿，半闭眼，然后一面做慢而均匀的腹式呼吸，一面默念放松入静的语言公式："我很放松、很安静。我的右臂很放松，我的右臂在发热……"按照右臂→左臂→右腿→左腿全身的顺序依次默念。每句话重复三遍，同时在脑子里想象放松舒适的感觉和情景。在达到放松入静后再默念动员的语言公式："我休息好了，我全身都有劲，想活动……"每句话重复三遍。同时也想象自己养精蓄锐后整装待发的感觉。直到感觉全身都处在跃跃欲试、一触即发的状态。此练习每次约需八至十分钟。

自我暗示就是通过言语信息调节心理状态的手段。当你一个人在夜间赶路感到害怕时，就常常会用"没有什么可怕的，要振作起来……"的言语来控制自己的情绪。自我暗示在心理训练中是一种很有效的方法。言语暗示方法按照使用者情况，可分为他人暗示和自我暗示两种，前者是主持心理训练的人从外部进行暗示，后者是受训者的自我暗示。我们以上列举的方法即是自我暗示。言语暗示在心理训练中是一种很有效的方法。运用放松—自我暗示法简便易行，可以

纳入到作息制度及训练计划中去。每次用五至十五分钟，根据情况灵活掌握，基本上不占用正式训练的时间。

放松—自我暗示法一般不用仪器，不用药品，人们对它的作用容易产生怀疑。其实，这种方法是有着科学的理论依据的。情绪是一种复杂的内心感受。情绪的变化往往伴随有肌肉活动和植物性神经系统的反映。通过调整呼吸和自我暗示进行放松是根据人的高级神经活动特点，即两个信号系统之间的相互联系和作用，采用一定的套语进行自我暗示，使肌肉放松并对某些植物性机能进行一定的控制。当想象着舒适的环境、默念放松词语时，随着呼吸节奏的放慢，心率会逐渐下降，肌肉也会逐步放松，情绪随之趋于安定。植物性反应和中枢之间暂时性神经联系通过反复训练经常被接通。这样就会使中枢与主要受随意控制的外围器官之间的控制路线固定下来，无论对随意的和不随意的机能都能控制。而对于植物性神经机能的控制自然也就会伴随情绪的稳定。

生物反馈技术也属于生理调控法。它是利用电子仪器把自己内脏活动（心率、血压等）的信息显示出来，告诉受试者在紧张的情况下一些主要的生理机能的反应，使受试者学会如何控制自己的生理机能，进而消除精神上的紧张和稳定思想情绪。

四、表象训练法

表象训练法是一种通过表象而进行“意练”的一种方法。主要用于调节军人的情绪和激发军人的动力。表象训练主要有两个方面。

（一）系统情绪脱敏

经历过演习或实战的军人，有的可能会出现情绪过敏。这种紧张情绪的反应带有情景的性质，它在一定的战斗训练或作战中又会再现。系统的情绪脱敏训练方法就是让军人在头脑中回忆紧张的演习或作战情景，使他们自己诱发出紧张情绪，当这种紧张情绪达到一定强度时，再回忆较轻松愉快的训练或作战胜利的场面，用积极性情绪代替消极性的情绪。系统情绪脱敏的方法，是利用自发的积极情绪克服消极情绪的心理训练，主动诱发消极情绪是前提，只有这种消极紧张情绪不断重现，才能受到自生的积极情绪的抵制，使其逐步减弱强度并得到完全消失。

（二）“战绩”表象训练

这种方法用于激发军人的训练和作战动机，提高信心。有些军人在战斗训练和作战中，由于过多地想到自身的不利方面，忽视有利因素，因而缺乏训练和作战动机。战绩表象训练就是采用自我回忆战绩的方法，从自身内部获得激励动机的力量。其具体做法是：让被训练者处于自然放松的状态，在恢复身心力量的基础上，诱导他回忆自己最佳的训练和作战的情景，以及自己在训练和作战中克服各种困难，取得成功和胜利的情景。使暂时被失利因素压抑的内心力量唤发出来，达到增强作战、训练动机，提高信心的目的。这种方法也可由军人自己进行，即自我诱发表象。战绩回忆的方法，是一种自我表象的修复方法，在回忆中修正或重建自己的形象。如果战绩表象训练能配合自我暗示等手段，军人并能认真地进行，即可收到更好的效果。表象训练法还可以用来训练动作技能。

一般来讲，军人的心理训练不是一个独立的训练科目，而是贯穿在整个军事训练和日常执勤过程之中，成为思想政治教育以及战术、技术、专业、体育和队列训练的重要组成部分。因而，军人的心理训练是结合各种训练科目和门类的多种途径进行的。尤其是结合战术训练而进行心理训练。

第七章　军人的德育心理

军人的德育心理就是在军人思想品德教育中反映出来的心理问题。思想品德，是指个人在处理各种社会关系时所表现出来的稳固的思想倾向和行为特征。我军是无产阶级性质的军队，为人民服务是我军的唯一宗旨，军人的义务就是用生命来保卫人民的利益。因而，如何促使军人集体主义思想意识和献身精神的形成，是军人德育的核心问题，也是军事心理学必须研究的重点问题。

第一节　军人思想品德形成的社会心理

军人的思想品德是在一定的社会生活条件下产生的，是社会生活在他们头脑中的反映。马克思指出："人的本质并不是单个人所固有的抽象物，实际上，它是一切社会关系的总和。"①影响军人思想品德形成的社会因素是多种多样的，其中反映了社会客观现实的社会心理因素是一个重要的方面。

---

① 《马克思恩格斯全集》第三卷，人民出版社1960年版，第5页。

一、社会的心理设计

心理设计就是在一个集体范围内根据客观现实设计一种理想的心理状态及其情景条件，然后进行实际培养的施工。心理设计对社会的价值观、舆论、个性定型等起到很大的规范作用。毛泽东同志在抗大倡导的“三八作风”，可以说是心理设计的典范。党和军队号召学习雷锋，对全国人民和全军指战员的心理面貌产生了巨大的影响。这也可以说是一项心理设计，是提出一个共产主义心理状态的具体标准，采取措施去培养这种心理状态。我军在建设社会主义精神文明活动中，提出的“四有”、“三讲”、“两不怕”的要求就是对军人心理面貌的设计。这种设计对战士道德理想的发展起到了很大的促进作用。我们试图进行“四有”、“三讲”、“两不怕”的要求对战士道德理想的规范作用的社会化研究，在三百名战士回答：“你想做一个什么样的人”的选择答卷中，有百分之六十的战士选择了“四有”、“三讲”、“两不怕”其中的内容。可见，战士一种理想的形成，与心理面貌的设计有很大关系。

教育是一种有目的、有计划、有组织的活动，在教育中根据教育目标，对军人进行教育，使他们成为军队所需要的有用人才，也可以说是一种对军人心理面貌的设计和施工。此外，广播、报刊和其他各种影响意识形态的媒介，也应该说都有设计的意义，军人思想品德的形成，必须要受到这些通过设计的社会舆论的影响。

二、社会风尚

社会风尚是一定时期中社会上或某一集体中普遍流行的风气爱好，它是集体的心理状态，是社会的产物。“风尚”不同于风俗、道德、法律，但它在某一特定时期的某一特定集体，却可以起一种风俗、道德、法律所不能起的作用。军队不能脱离社会而存在，军队的成员来自农村和城市，来自工厂、机关、学校，来自不同的省、市和地区。军人通过与社会交往，要与各界人士广泛接触。军人还通过广播、报刊、电影、电视等媒介接受社会影响。因此，军人不仅受军风的影响，更重要的还要受民风和社会风尚的影响，良好的社会风尚对于军人思想品德的形成具有重大意义。实践表明，军人思想品德的形成深受社会现实的影响，具有鲜明的时代色彩。根据我国的社会主义性质和社会结构来看，影响思想品德形成的社会道德风气因素主要有：党的道德风气，政府道德风气，司法道德风气，军队道德风气，新闻道德风气，以及家风、校风、厂风和社风、队风等等。但是，这些道德风气所起的作用并不是平列的，党风是各种道德风气的核心。

三、军人集体心理气氛

军人集体心理气氛是表示军人集体内稳定的人际关系，典型的情绪特征和经常表现出来的行为风格，是集体心理动态结构的特点之一。军人集体心理气氛有形无形地影响军人思想品德教育的成效和军人思想品德的发展。

军人集体心理气氛的重要标志之一是和谐、协调的人际

关系。心理学研究表明，人际关系的协调是思想品德诸要素形成的基础。健康、融洽、充满温暖和友爱的军人集体心理气氛能使其成员体验到在集体中的安全感、满足感、幸福感和责任感，容易顺从集体的态度和价值观，增强模仿和认同他人的趋向，养成奋发向上的乐观情绪和掌握待人处事的适当方式。而涣散、冷漠、缺乏关怀和同情的军人集体心理气氛会使官兵之间、兵与兵之间产生误解和隔阂，形成认识上和情感上的各种障碍，有时还会出现诸如消沉、嫉妒、敌视甚至攻击行为，致使军人丧失信心，缺乏朝气和奋发图强的决心。共产主义的自觉战士雷锋，就是以人民军队新型的人与人的同志关系为榜样，通过个人的努力，逐渐培养起全心全意为人民服务的许多平凡而光辉的共产主义道德品质的。

军人集体心理气氛的重要标志之二是健康的集体舆论。集体舆论直接影响集体心理气氛的倾向和性质。如果集体舆论正确也反映了客观事实及个人的行为表现，符合社会的道德标准，代表了集体活动的前进方向，这就会鼓舞个人奋发向上和加强自身的修养。如果舆论是不健康的，甚至是错误的或流言蜚语，则可能伤害个人，把集体关系搞坏，滋长坏的风气抬头，不良的思想品德就会油然而生。

四、法规的心理效应

法规是军人所必须遵守的各种纪律、法律。纪律和法律都具有强制性。俗话说，没有规矩，不成方圆。军人违反了法律，要受到军事法庭的制裁，违反了纪律，就要受到应有的处罚。因而，法律和纪律是制约军人行为的一个重要条件。军人一般都有强烈的上进心，追求进步，追求发展。因

而，法规的威慑作用能引起军人惧怕感的心理效应。

军人要健康成长，形成优良的思想品德，必须要有健全的惧怕感。只有这样，他们在讲话、做事时才能自我约束、自我控制、预计后果、想到别人。相反，一个缺乏正常惧怕感的军人，对自己的行为、自身的冲动总缺乏控制力。心理学研究表明，健全的惧怕感是人不可缺少的心理品性。它能使人产生适度紧张的情绪，在日常生活中精神振奋、反应迅速、增强思维能力。它还能使人易于控制自己非份的冲动，易于接受别人的教诲和纪律的约束。在别人临近犯罪时，它筑成的最后一道防线，能把他们从犯罪的边缘拉回来。

五、榜样激励

榜样的力量是无穷的。革命的道德榜样给人以鼓舞、教育和鞭策。榜样为什么会有巨大的教育作用？这是因为人是生活在特定社会中，人与人之间有相互影响的作用，人都具有模仿的心理倾向，有进取的愿望。并且，榜样都是具体的、生动的、形象的，容易引起军人的情绪反应。十七世纪著名的捷克教育家夸美纽斯也曾经指出："只用一种命令和教训所施行的教育，而不以范例来证实，则教育所具有的力量非常薄弱。什么是好的和什么是坏的，任何言语的解释，都不能象周围人们行为所给予的概念来得明确。"因此，正面的榜样有积极的教育力量，反面的形象则容易把军人引向歧路。英雄模范的榜样作用是军人思想品德形成的活教材，对军人思想品德形成的方向和速度有直接的关系。军人更多的还是通过社会媒介（文学、电影、电视、广播、报刊），去效仿榜样。这种榜样，一是现实中的典型，一是通过艺术

塑造出来的典范人物。这种典型人物深刻地影响着军人心理生活的各个方面。

军人效仿典型人物是一个复杂的心理过程，典型人物之所以能够激起军人效仿的热情，是因为他们具有使人效仿的意义，也就是说，他们在思想、道德和心理品质等方面高于大多数军人之上，这种优势可能是全面的，也可能是部分的，但优势必定存在着。军人效仿典型人物是通过相互比较的内省形式进行的，在相互比较的过程中，使军人产生敬慕、羞愧的心理效应，从而产生目标信念和意志坚强的努力。

六、家庭期待

军人入伍后，家长寄予了很大的期望，希望子女在部队干一番事业，其子女也愿意干出好成绩，为父母争光。我们通过调查，在回答“你工作没干好，觉得首先对不起谁”的问卷中，三百名战士有百分之六十二的战士回答是对不起父母亲。可见家长对战士的期待具有一种很大的感召力量，直接影响到他们的健康成长和思想品德的形成。我们征得一百五十名战士的同意，对他们的书信进行了调查，发现家长对战士的期待水平可分四类：（1）严格型。他们对战士高标准、严要求，并能经常给予正面引导，此类约占百分之七十四。（2）放任型。对战士没有什么具体要求，来往通信较少，并且是简单讲一些生活锁事，有的是请别人代写的，这种类型占百分之八，大多数生活在教育条件比较差，家长文化水平很低的家庭。（3）中间型。只要求战士安分守己，不犯错误就行了，约占百分之十二。这种家庭对战士没

有更高的要求，他们的来信一般对战士的生活关心多一些。（4）虚荣型。“望子成龙”，但又过于心急，不能从正面引导战士，往往通过激发战士的虚荣心来进行教育，此类约占百分之六。这些家长试图通过压力来激励战士，实际上给战士带来了沉重的精神负担。

从调查中可以看出，家庭期待水平高的占大多数，部队对战士的要求与家庭对子女的期待，基本上是一致的，这是战士思想品德教育的一股很重要的力量。实践证明，家庭期待水平与战士的健康成长有一定的对应关系。因此，军人思想品德教育要把工作做到“家”，扩大教育课堂，开展“共教活动”，使部队和家庭形成“合力”。

第二节　军人思想品德的心理塑造

军人思想品德教育就是要按思想品德的心理结构进行塑造。军人思想品德包含思想品德认识、思想品德情感、思想品德意志行动、思想品德行为习惯等心理因素。思想品德心理结构的四要素也可称为“知、情、意、行”，这四个因素是相互联系、相互制约、相互渗透、相互促进。因而，对军人思想品德的教育训练，必须晓之以理、动之以情，持之以恒、导之以行，使知、情、意、行四个因素统一地和谐地发展，从而塑造军人思想品德完整的心理结构。

一、军人思想品德认识的培养

思想品德认识是指对政治道德方面的社会行为准则的是非、善恶及其意义的认识。培养军人思想品德认识主要从三

个方面着手：

（一）灌输政治道德知识

灌输政治道德知识就是使军人掌握一定的政治道德概念。政治道德概念的掌握，在思想品德形成上有着十分重要的作用。军人掌握了政治道德概念，就能够根据政治道德概念去行动，并以一定的道德准则去评价自己或别人行动的是非、善恶，从而知道应该怎样在自己的行动中实行道德的准则。如何有效地灌输政治道德知识？

1.消除认识上的定势现象

定势是一种心理状态，是受先前经验、观点的影响而产生的心向。这就是说，人对外界事物的反映不是象镜子那样的直观反映，人头脑中先前的一些经验、观点、动机、需要，总是会影响着当前的反映。因而人对外界事物的反映是有准备的，有倾向性的，是经过加工改造过的。人一旦形成认识上的定势，就会先入为主地看待和认识当前的事物。例如，战士一旦形成人们都是“主观为自己，客观为别人”的认识定势，就会对讲解为人民服务的观点产生排拒性。因而，进行政治道德概念的教育，要充分考虑到教育对象目前已有的认识水平和认识的定势现象，通过有充分说服力的论证来消除各种不正确的认识定势（旧定势），建立新定势，形成正确的认识倾向。

2.排除心理的“抗药性”

一个人对某种药吃多了就会产生“抗药性”。思想品德教育中所讲的道理也好比“药”，使用不当，也会产生“抗药性”。所谓“抗药性”，从心理学角度分析，就是对所传授政治道德知识缺乏兴趣，产生了“厌倦”心理。超过了人

的“可接受度”。

政治道德概念一般是抽象概括的，政治道德概念的掌握必须通过思维的接受和加工才能实现。激发军人对政治教育的兴趣，防止“抗药性”和“厌倦心理”，就必须激发起军人思维的活力，防止思维的惰性。因此，必须根据军人思维的特点，运用“选择最佳角度”的原则，选准军人思维最易接受的“进入点”，使军人对政治教育产生浓厚的兴趣。青年军人抽象思维刚刚确立，直觉行动思维和形象思维还异常活跃，因此，他们既在理论思维上不迷信权威，具有较强的独立性和批判性，又在情感上丰富激荡，喜新好奇，注意事实，注重亲身体验。并且，他们的思维活动是一个多形式、多层次的信息加工过程，不同的思维形式和层次，对接受同一信息有着各自不同的选择性。据此，运用“选择最佳角度”的原则，有这样几种做法可以借鉴：一是针对青年军人直觉行动思维和具体形象思维异常活跃的特点，提供丰富而典型的感性材料。二是针对青年军人思维活跃敏锐而不够深刻的特点，充分利用变式和比较的方法。在讲述一个道理时，变换不同的角度，采用不同的形式，突出其内在的本质性。三是针对青年军人抽象逻辑思维刚刚确立，还不够成熟的特点，做到抽象与具体、个别和一般相结合。四是根据青年军人思维具有自主性（独立性）的特点，让他们在参与教育活动中进行自我教育。

3.心理疏导

政治道德知识的灌输，对于不正确或反面的观点，只能引导，不可堵塞。有位指导员曾经做过一次有趣的实验，在临上政治课前，他郑重要求大家不要看教材第59页。课后通

过了解，发现有百分之八十五的战士在上课时就偷偷地看了这一页。这个实验说明，越是禁止的东西，越容易引起人的探究心理。古希腊有个《潘多拉和她的箱子》的神话故事，很有借鉴意义。普罗米修斯盗走天火以后，天神宙斯非常生气，决定报复他。宙斯让一个叫潘多拉的女子与普罗米修斯的弟弟结婚，并送他一个大箱子做嫁妆。别人告诉潘多拉无论如何不要打开箱子，过了几年，潘多拉实在按捺不住自己的好奇心，终于把箱子打开了。结果有许多奇形怪状的东西飞了出来，有罪恶、疾病、恐惧、忧愁、死亡等等，从此，人间就开始有这些祸害了。这虽然是个神话，但它可以启发我们，禁锢的东西反而容易引起猎奇心理，许多麻烦和祸害往往就是这种猎奇心理造成的。因而，政治道德知识的传播，与其堵塞，不如明以事实，晓以道理，从而提高“免疫力”。

（二）发展军人的政治道德评价能力

政治道德评价能力就是应用已有的政治道德知识，对自己和他人的行为进行判断的能力。政治道德评价能力在思想品德形成过程中具有重要作用，一个人只有正确认识和评价自己，才能更好地塑造自己。笔者运用心理测验和个案观察法，对三百名战士的思想品德自我评价能力和自我评价倾向性进行了研究。关于自我评价的能力，有三十八人对自己能作出比较明确的评价，占百分之十二点七；一百四十四人有一定评价能力，但对自己评价不清晰，占百分之四十八；一百零七人自我评价比较模糊，占百分之三十五点六，另外，还有极少数人对自己的评价过于自信或自卑。研究结果表明，只有极少数战士能够作出比较明确的评价。从评价内容

选择性来看，战士对具体的工作表现和一般的个性品质如谦虚、骄傲、团结同志、遵守纪律等大多数能够作出评价，对一些与比较抽象的概念相联系的品质如思想、观念等往往评价比较模糊。从研究结果来分析，战士自我评价能力一是与他们的抽象逻辑思维和辩证思维不够完善有关，二是与他们掌握的品质评价的知识有关。

关于自我评价倾向性的研究，笔者采用个别鉴定和班鉴定同步的方法。研究结果表明，三十二名战士只有五名战士的评价低于班评价，其他战士的评价都高于班评价。对于不良道德品质的自我否定一般强于对于优良品质的自我肯定。思想品德自我评价的一般倾向是：评价优良品质不易，评价不良品质更难。

发展军人思想品德自我评价能力，首先要通过认识他人而逐渐认识自己。马克思说过，人起初是以别人来反映自己的。军人认识和评价自己，是从认识别人开始的，在认识别人的过程中，逐步学会认识自己。同时，还要通过分析自己活动结果的自我观察手段来认识自己。因此，要健全集体的民主生活，定期对军人进行操行评定，或创设一定的问题情境，发展军人的自我评价能力。有一位指导员，就两名战士外出为群众做好事而误假一事召开全连军人大会。他说："这件事是与非，我实在是很难作出判断，望大家和我一样，对这个问题进行思考，散会。"这个军人大会只开了一分钟的时间。然而，却在战士中间引起了一场思考。这种问题情境的创设，使战士在认识他人中提高了自己。

二、军人思想品德情感的陶冶

所谓思想品德情感，就是军人的政治道德需要是否得到实现或满足所引起的一种内心体验。情感是促使知识、道德转化为信念、世界观的催化剂，是转变军人思想的先导。因此，军人思想品德的塑造，必须注重情感的陶冶。

（一）消除思想品德情感的心理障碍

心理学研究表明，情感比认识具有更大的动力性和保守性。一方面，它常影响着思想品德认识和思想品德意志的形成和发展，另一方面，要改变一种原有的情感，比改变一种原有的认识要困难得多，长久得多。如有的军人由于领导某次不合心意的批评，而产生感情隔阂，往往影响他对这位领导的正确道理的接受，出现情感障碍，即所谓的“意义障碍”。在教育中，一般有以下几种原因容易引起情感障碍：（1）要求不符合军人原有的需要；（2）要求过高，不符合军人的实际；（3）要求过于频繁，而又不严格执行；（4）提出要求时采取了强制的办法，触犯了军人的自尊心；（5）军人感到教育者在处理某些问题时不公正等等。情感障碍一旦形成，就会对教育者的要求采取排拒的态度，出现“我知道应该怎样去做，但我偏不去做”的心理反应。情感障碍是以心理上的对抗形式出现的，具体表现为两种形式：

一是非激情式的疲软性情绪障碍。例如，领导千篇一律的枯燥乏味的“大道理”讲演，部属往往会采取一种忽视的形式，你在上面滔滔不绝讲话，他耷拉着脑袋想心事，尽管这种疲软性障碍尚未造成对立情绪，发生正面冲突，然而也影

响着教育效果。

二是激情式的对抗性情绪障碍。如果领导干部提出的教育要求与军人的原有需要不符合，而又断然采取强制手段，采用粗暴的态度，冷嘲热讽的语言等刺伤了军人的自尊心，引起了他们强烈的激情体验，军人就会拒不加以接受，或者挺着不动，一声不吭，沉默反抗；或是激情爆发跟你发生正面冲突、顶牛。在这种情形下，即使是“理通”，但由于存在着“情不通”的心理障碍，教育当然难以奏效。

遇到上述情况，领导应该运用自己的机智和耐心，首先设法消除军人的对立情绪，使他们慢慢地体验到领导的真诚和善意。“解铃还得系铃人”，情之所致情来为。这时领导就必须以情的交流来打破心理的隔膜。

（二）培养良心道德感

良心是指个人在与他人、社会的关系中对自己行为负有的道德责任感。它是对自己行为的善与恶、美与丑、是与非等所产生的一种自我评价。这种自我评价的结果，是以个人的道德满足或道德不满足的情感形式表现出来。良心上的满足，能够给人带来安宁和欣慰；良心上的谴责会给人带来不安、痛苦、内疚、悔恨、羞耻等情感表现。所以，良心是人类特有的一种意识活动。良心对个人行为起着选择与指令、调整与控制、审查与评价等作用。良心对个体行为支配的作用，不同于而且优于社会舆论和法律。倘若一个人做了坏事而不被人发现，就可以“逃脱”舆论的谴责，从而消除对舆论所表示的害怕，这就是道德评价中的“空白”。能够填充这个“空白”的就是良心的干预。法律只制裁违法行为，良心则制止违法的动念。因此，“良心”在社会活动中发挥作

用，对于改变整个社会的道德面貌有其重要意义。

作为军人来讲，也需要良心。军人良心道德感的培养问题，实际上就是怎样才能使军人具有高尚纯真的革命情操的问题。与军人良心培养直接有关的主要有三方面的因素。首先，社会舆论和集体舆论对培养军人的良心，陶冶军人的品性有其更直接的意义。第二，理性认识是培养军人良心的理论基础。第三，丰富情感是培养军人良心的内在条件。所谓丰富情感，就是培养能以强烈的革命热情，坚强的意志去履行自己的道德义务的情感，并在做了不道德的事之后，产生羞愧感、自责感，并下决心在今后的行动中纠正。而不是犯了错误，无动于衷，毫无羞耻之心。“猴皮赖脸”的人怎么教育也不行，因为他丧失了自尊心。

（三）培养美感

美感在一个人的生活中起着巨大作用。能认识、理解和创造美好事物，就会使人的精神生活更丰富、更有趣味，使他能够脱离低级趣味，体验最高尚的精神乐趣。美感的培养靠美育。美育是通过鲜明生动、具体可感的形象和典型，感染和激动人们的心灵，依靠美的形象魅力来陶冶和教育人。美育主要诉之于人们的情感。如何培养军人的美感？

1.培养军人对自然美的感受

大自然的美对人有很大的诱发力，它可以使人精神焕发，养性怡情，能唤起人们对美好生活的向往和热望。我国各地有许多秀丽的自然风光，闻名世界，我军驻地遍布于全国的各个角落，因而，要利用这个条件，组织军人参观游览，领略自然的风光。但作为美育，不能使军人仅仅停留在对自然美的陶醉上，而要把这种触景而生的情感，引导到对祖国锦

绣河山的爱恋，对创造美好未来的向往上来。从而激发热爱祖国、保卫祖国、建设祖国的民族自豪感和崇高的爱国主义精神。也就是说，要把欣赏自然美引导到追求社会美上来。因此，在游览山川名胜、瞻仰名人遗迹和观赏古代文物时，要诱发和深化军人的思想。创造优美的营区也是培养军人对自然美感受的一个重要途径。可以说，军人对部队生活的热爱，首先是对营区的一草一木的热爱开始的。

2.培养军人对艺术美的感受

艺术美，是现实美的集中体现。艺术美集中反映了人类的审美理想。艺术熏陶，是美育的一个重要途径。以艺术为手段的审美教育的功能主要有六个方面：认识深化功能、道德教化功能、情感净化功能、美感修养功能、心理平衡功能、动力激励功能。因此，部队开展美育，要广泛运用艺术美陶冶军人的情感，教会军人欣赏艺术，创造艺术的能力。首先，要提供足够的条件。艺术美的影响，主要不是教育者就艺术品的说教实现的，而是凭着受教育者正确理解的艺术作品本质达到的。军人能有书读，有电影、电视看，有音乐听，有阅览书法和绘画的条件，是提高艺术鉴赏和创造能力的基础和前提。其次，举办各种艺术知识讲座，让军人学会鉴别方法。再次，开展表现美的活动，做到定期举办军人书法展览，“诗歌朗诵会”、“赛诗会”、“文艺晚会”、“歌咏会”和各种竞赛评奖活动，使军人在表现美的过程中，提高创造美的能力。另外，还有一个重要方面，就是加强指导。青年军人由于理论功底浅，涉世未深，对艺术美的追求，往往有一种偏面性，就是偏重于形式，忽视内容。这样就容易不分好坏，接受一些不健康的东西。因此，要搞好

书评、影评，开好文艺作品讨论会、鉴赏会。通过这些方法，提高军人的艺术鉴赏水平。

3.培养军人对社会美的感受

社会美就是社会环境中人物的行为美。如雷锋全心全意为人民服务就体现了社会主义的社会美。军人能够感受这种美，就能获得一种精神上的感召力量。社会美教育是军人美感熏陶的一个重要方面。社会美的熏陶主要是通过榜样教育去实现。对军人进行榜样教育，一要注意宣传有时代特征适合军人特点的典型。二是注意宣扬“身边”的典型，这些典型看得见、摸得着，说服力强。三是领导干部应成为军人的典型。军人能够强烈地感受社会美，就能自觉按照社会美的形象来塑造自己。

陶冶军人的情感，还要注重理智感的培养，理智感是推动军人追求知识、追求真理的一种高级情感。此外，军人的情感陶冶不能采取强制灌输的方法，只能根据其特点和规律感染诱发，做到以情育情、以境育情、以理育情、以行育情。

三、军人思想品德行为训练

思想品德行为是军人在一定的思想品德认识和思想品德情感的指导下，所采取的有目的的行为。军人的政治道德面貌主要是在他的行为举止上表现出来。因此，必须重视军人思想品德行为训练。

军人要取得良好的行动效果，不仅要有正确的动机，还要掌握正确的行动方式。因而，训练思想品德行为，首先要组织军人认真学习我军条令、条例和各项规章制度，学习政

治、道德行为规范和法律等等，使他们掌握正确的思想品德行为方式。军人具有一定的政治道德动机和懂得思想品德行为方式之后，有时也往往不能立刻或坚持执行决定，在这种情况下，思想品德意志起着特别显著的作用。故训练军人思想品德行为，还必须加强思想品德意志训练。军人能有一两次合乎政治道德规范的行为是远远不够的，还必须培养他们的思想品德习惯。培养思想品德习惯是军人德育的着眼点。实践证明，养成习惯比培养意识困难得多。因此，培养军人的思想品德习惯，需要有科学的态度和科学的方法。

（一）利用模仿

青年军人模仿性强，可塑性大。模仿，是青年军人行为的特点，也是他们形成习惯的先导。所谓模仿是指个人受非控制的社会刺激引起的一种行为，其行为与社会上其他人的行为相类似。模仿的目的是再现他人的一定外部特征和行为方式、姿态、动作。在榜样的影响下，人们不仅形成活动的最简单的技能，而且会形成精神价值——思想、兴趣、倾向性和行为的风格。在现实生活中，人总是自觉地或不自觉地模仿他人的行为。人的行为有积极和消极两个方面，军人思想品德行为的训练必须提供具有积极意义的典型范例，使引起军人模仿的非控制社会刺激因素尽可能成为可控制的因素，从而产生积极的模仿。

（二）简单重复和有意练习相结合

习惯往往是在多次的重复中不知不觉地形成起来的。根据这一规律，部队严格的作息制度，日常生活常规都是形成良好习惯的有效措施。这种方法虽然也要求讲明道理，但要简短明了，不需占很多时间，关键是坚持做，通过多次重复

自然而然地变成习惯。新兵一入营就抓一日生活制度和各种条令条例的贯彻执行，通过多次训练，日久天长，就可以养成许多良好习惯。习惯既可以在无意中通过多次重复养成，也可以有意识地通过练习形成。有意练习就是要做到教养一致，怎么教就怎么练，一丝不苟，坚持经常。

（三）利用暗示

几十年前，美国一所新军训练营接收了一批新兵。这批新兵没有文化，又沾染了不少坏习惯。为了使他们成为标准的美国军人，训练营的军官并不靠强制纪律，而是印发一些家信要新兵们读，学着写。信的内容无非是告诉家人他们在军队里养成了新的生活习惯，如每天早起刷牙，夜晚睡觉洗脚，衣服鞋袜放得井井有条，再冷的天也打开门窗保证通风卫生……。说也奇怪，不多久这批新兵果真克服了原先的坏习气，军容整齐，精神焕发，待人接物礼貌周到，个人卫生合乎条令。那么奥秘何在呢？原来新军训练营的军官运用了暗示心理。

所谓暗示，乃是指一个人有专门意识地向他人发出一种刺激以控制其反应的行为。可见，受暗示就是人们对于被控制的社会刺激发生顺从的反应。因而，利用暗示可以有助于军人思想品德习惯的养成。暗示可以分为直接与间接两种。直接的暗示就是通过命令的形式或要求式的语言，要求他人必须服从，而且也为受暗示者本人所意识到的。间接的暗示是通过其它方式进行的，使他人的服从行为未被自己认识到是由此而产生的。

（四）通过集体的影响不断引起积极的从众行为

我们平时讲的“随大流”就是一种从众行为。从众行为

既有积极意义，也有消极意义，这主要看从众的是什么样的行为，如果在一种良好的社会风气和集体舆论中发生的从众行为，便具有积极的意义。例如，一个后进战士调到先进班，新的环境和良好气氛对他来说，就是一种团体的压力，这时，他会规规矩矩地不敢做出越轨行为，如果领导及时地加以表扬、强化，则有可能成为他转变态度的转折点。如果团体对于社会上的一些歪风邪气、不正之风不加以阻止，任其泛滥，也会造成一种压力，使一些意志薄弱者随波逐流。因此，在培养军人思想品德习惯中，要加强集体对个人的影响和熏陶，形成良好的集体气氛，通过集体的压力，不断强化军人产生符合社会意义的积极从众行为。

（五）及时强化

及时强化就是及时使军人知道练习的结果。讲评是使军人及时知道练习结果的一种最好形式。我军历来有讲评的传统。一次战斗下来，要进行总结评比会，完成一项任务，要进行一次小结。连队有点名制度，班有小值日讲评制度。进行一次集会或开展一项活动，也有三言两语的评定等等。因此，培养军人思想品德习惯，就是要有效地利用各种讲评形式，及时肯定军人的成绩，否定其缺点。讲评一般是在集体范围内进行的，因而还具有互相督促的作用。但是，讲评要注重实际效果。首先是实事求是；其次是简明扼要，重点突出；第三是注意特点，表扬为主。

（六）克服习惯惰性

事实告诉我们，军人养成了良好的习惯后，就常常是用不着意识的制导而比较容易地接受教育的要求，自然地表现出良好的行为来。反之，如果养成了某种不良习惯后，它就

会以一种惰性心理的形式阻碍他接受正确的教育和表现出不好的行为。比如领导正在对军人进行文明礼貌、道德教育，然而常常可以看到就在领导刚刚进行道德教育完毕，军人中就有人出言不逊、开口骂人等。这种行为表现常常不是故意跟领导作对，也不是有意地犯过错，而是一种习惯惰性的使然，使他以一种自动的不自觉的形式表现出来。

正因为习惯惰性的这种特点，我们就不能等闲视之，就不能以为军人不是有意犯过错而轻易地放过或原谅之。要紧紧抓住事实，切实地、经常地进行表扬好习惯，批评坏习惯的对比性教育。并指令军人去纠正他自己的坏习惯所带来的不良后果。或者采用活动替代法，铭记警句，利用人为动作延缓坏习惯的出现等方法来巩固好习惯与抑制坏习惯。

第三节　军人不良思想品德的矫正

思想品德形成的过程是对军人塑造优秀品质和改造不良品德的过程。塑造教育与改造教育是军人思想品德教育中两个不可分割的有机成分。在军队，严重思想品德不良的军人占极少数。军人思想品德不良的现象，一般表现为政治上不求进步，工作上消极怠慢，生活作风上散漫，违反纪律，染有不良的习气等。凡是具有这种特点的军人，通常称为后进军人，也就是在思想品德方面有缺点毛病的军人。因而，军人不良思想品德的矫正，主要是指对后进军人的转化。

一、后进军人的心理特点

对后进军人的教育，应首先研究他们的心理特点，然后

才能“对症下药”，采取与之适合的教育措施。后进军人的心理特点主要表现以下几个方面：

（一）认识的模糊性

后进军人的一般是非观念比较模糊，缺乏辨别能力，因而容易受错误的道德观念支配，把错误当成正确的加以坚持，而把正确的看成是错误的加以否定。例如，有的军人把尊敬领导认为是“逢迎”、“拍马”、“小哈巴”；把向领导汇报和反映情况说成是作风不正派，“踩着别人上”。由于认识上的模糊，就经常出现不服从命令，顶撞领导等不良行为。当这些错误认识一旦得到某些人的肯定性的强化，就会加深其错误认识。

（二）情感的矛盾性和多变性

后进军人的对立情绪表现得非常明显。由于自己的某些过失，在受到批评、指责、处分后，在心理上会建立起一种“自卫机制”，这种“自卫机制”具有排拒性，即对领导和他人的观点、行动、意见容易持怀疑、抵触和否定的态度。在与人交往中抱有一种戒备心理。尤其是受到别人的冷遇和歧视时，他们会产生强烈的对立情绪，以至发生各种不良行为。但是，他们也希望得到温暖和友谊，希望别人亲近他们。一旦这种需要得到满足，对立情绪就会逐步“烟消云散”。后进军人的情绪变化快，容易外露，反复无常，不稳定。他们在得到某种心理满足后，有时也会产生积极的情绪体验和相适应的行为表现，但稍不如意，就又非常消沉，“喜也快、悲也快”。当他们犯了错误，在领导和同志们的耐心帮助下，感到“痛心”，有时甚至感动得热泪盈眶，痛表改正错误的决心，行动上也有所改变。但是，如不继续抓

紧教育，事过境迁，时间不长，这种感动的心情就消失了。

（三）意志的薄弱性

后进军人意志比较薄弱，缺乏坚毅性，当认识到自己的错误以后，也会感到内疚、后悔，在一段时期内，可能有较大的进步。但进步中常有反复，或因某件事不顺心，或因别人说一句风凉话，或抵制不了其它错误“诱因”的影响等，而导致旧病复发。这种反复性并不一定就是思想上或认识上的原因，在很大程度上是意志薄弱所造成的，不要武断地认为就是“屡教不改”，“不堪造就”。后进军人在意志上缺乏自制力。在执行纪律时，不能约束自己的行为，当纪律要求同个人自由发生矛盾时，常常失去自制力。

（四）性格的不完善性

“人无完人”。但后进军人在性格上比一般人的弱点和缺陷要多一些。有的表现为内倾：孤僻寡言、心事惆怅、情绪低落、态度冷漠；有的表现为外向：信口开河、不顾影响、情绪外露、态度粗暴。既自尊又自卑是后进军人表现的较明显的性格特征。在他们的内心世界里，自尊心和自卑感则是经常支配他们行动的一对矛盾。有时对谁都不服气，不向别人“卑躬屈膝”，也不允许别人歧视、侮辱自己。他们不愿意别人揭自己的老底，更不愿意当众批评他犯的错误；有时又觉得见人矮三分，鼓不起勇气。因而，任自卑感发展下去，则可能成为自暴自弃、“破罐破摔”的思想基础；而自尊心引导得法，也可以成为克服缺点、进步向上的能源。

二、后进军人转化的心理方法

后进军人虽然在思想品德上出现了一些毛病，并不是不

可救药的，没有教育不好的军人，这是我们军队教育工作者必须明确的一个指导思想。但是，教育必须得法。拙劣者雷霆后的厌弃，平庸者规劝后的叹息，无聊者讥讽后的斜眼，这只能对后进军人向坏的方向发展起推波助澜的作用。那么，高明者的教育方法是什么？

（一）动情感化法

后进军人在感情上已经与中间者，尤其是先进者疏远了，对帮助者筑起了一道防线，形成一道深深的“心理鸿沟”。因此，教育者必须依靠动之以情来消除心理隔阂，用爱的暖流消融他们的心理防线。这种动情感化法就是以爱、尊重、信任为基础，做到以心换心，即对后进军人做到：信心、关心、知心、热心、耐心，（图13）。

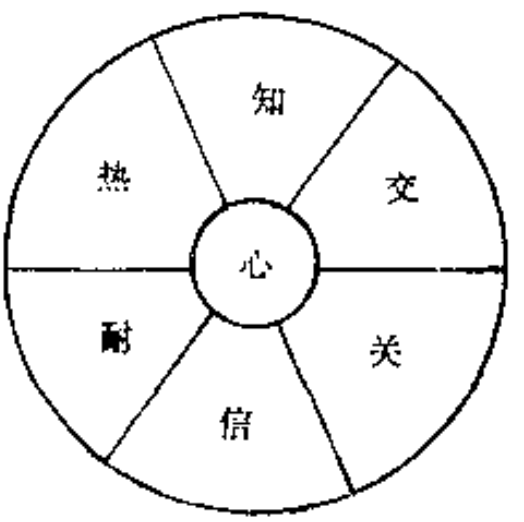


图13

帮助后进军人转化首先要确立信心，相信经过工作，后进军人可以有不同程度的转变。有了信心，才可能做到交心、知心、热心和耐心。转化后进军人要从关心入手，打动感情；要打动人的感情，必须推心置腹地与对方交心谈心；关心而交心，如能奏效，就可以进一步做到知心。这时，往往对方把你当成知心朋友来相待，这也就有利于对他更深入了解。对待后进军人要满腔热情，犹似“一盆火”，使他们感到温暖可亲，暖人心房。“冰冻三尺非一日之寒”，教育者始终要耐心。“人非草木，孰能无情”，“精诚所致，金石为开”。只要教育者真正动

情。哪有融化不了的“坚冰”呢？

（二）晓理诱导法

后进军人之所以后进，主要是受不正确的错误思想的影响，形成认识上的定势。因而，晓之以理必须把消极的认识定势改变为积极的认识定势。但是，后进军人一般对说理具有较强的“抗药性”，这就要注重说理的方法。俗话说：“良药苦口利于病”。其实，良药何必“苦口”？现在，有采用糖衣、胶囊包起来的药，使人服药之时不觉其苦，而又能药到病除。这启示我们，在促使后进转化中，说理要注意方法，做到就事论理。对后进军人进行说理宜带知识性、故事性、趣味性。要寓理于例，形象鲜明，最好用本连、本部队那些后进变先进的事例教育他们。还可以用历史上一些典故、寓言、童话、名人轶事等说明道理，增强感染力和说服力。三是“因人而异，择机而理”。不同的人采取不同的办法，同一人说理要选择适当时机。情不通，理就不达。因而，在后进军人的感情之门被打开之后必须不失时机地“晓之以理”，趁热打铁。三是要坚持正面诱导，帮助分析其犯错误的原因，找出改正错误的方法，指引正确的道路。

（三）情感爆炸法

苏联著名教育家马卡连柯曾经使用情感爆炸法做工读学生的转化工作，并取得了明显的效果。这种方法就是详尽地占有后进军人犯错误事实，在关键时刻，当面摊牌。把事实摆得准确、充分、有力，使其无法辩驳；道理讲得恳切、透彻、明白、引起强烈的内心冲突，从而感到内疚；气氛渲染得严肃，说理中带有强硬，使其出一身冷汗，觉醒过来，真正受到一次思想品德教育，这样的教育往往是他们难忘的。

相反，领导“碎嘴子”，他们听厌了，过后并不留什么印象，所以造成了“打皮了，骂滑了”的现象，这样的教育反而收不到好的效果。

（四）责任委托法

领导对犯有错误的军人表示信任，相信他能够承认错误，改正错误，并委托一定的责任，给他一些锻炼的机会，这是矫正军人不良思想品德的有效方法之一。有一位战士因打架受到处分，正当他感到灰心的时候，指导员让他带领新同志担负维护纪律的执勤任务，他很受感动，“我在纪律上犯了错误，领导还这样信任我??”于是尽心尽责，任务完成得十分出色，受到了上级的表扬。所以说，在做好工作的前提下，以信任的态度把任务交给某些后进军人，能收到“心有灵犀一点通”，“此时无声胜有声”之效。

（五）正负强化法

对于人的某种行为给予肯定或奖赏、表扬，使这个行为巩固、保持，这叫“正强化”。而对于某种行为给予否定或惩罚、批评，使之减弱、消退，这叫“负强化”。运用强化手段可以对人的行为进行定向控制和改造，引导到预期状态。正负强化法就是通过“正强化”和“负强化”对后进军人进行行为控制，使其矫正不良的思想品德，塑造优良品质。

后进军人的转化，一般要经历省悟、转化、反复、巩固四个阶段。当他们开始认识自己的缺点错误，渴望有新起点时，领导应该给予鼓励、帮助和信任；当他们有了微小的进步时，要给予肯定和表扬，运用“正强化”，促进其转变；当他们转化后又重犯错误时，既要耐心说服教育，但是，必

要时也得采取行政手段、惩罚措施。当然，惩罚是带消极性的措施，一般宜慎重使用。在促进转化的过程中，必须奖惩结合，以奖为主，以惩为辅。

第三编　军事管理心理

第八章　军人的心理选拔

军人心理选拔就是运用心理测验的手段，测定和鉴别军人的心理功能，根据不同的个体和群体，恰当地调整、使用、提拔和有针对性地进行培养，从而更好地挖掘军人的潜能，开发军队的智力资源。因而，开展军人心理选拔的研究是军事心理学的一个重要任务。

第一节　军人心理选拔概述

一、军人心理选拔的意义和功能

在我们军队现行人事制度中，往往根据资历、学历和档案审查及个别谈话来选拔人员，往往重定性而轻定量考核，重以往干劲而轻潜在功能，重工作需要而轻个人才能的相匹配，其实这都缺乏科学性。心理学研究表明，人之间是有心

理上的差异。如果仅从档案审查及个别谈话，不容易发现某些人的特长，尤其是有些能力是在某种特殊活动中才能体现出来。要鉴别军人的心理差异，就必须通过科学的方法对军人的各种心理品质进行测量。

人的心理是可以测量的。心理现象是具体的人所有的，人的心理现象又不一律，心理有程度不同，如智力有高低之分，品格有优劣之别，情绪有强弱之差……，程度上的不同，也就是数量上的差别。凡是数量的东西都可以测量。二千多年前，孟子说过："权然后知轻重，度然后知长短，物皆然，心为甚。"这句话就明白地指出了用数量来权衡心理活动状态是理所当然的。

心理测量与军事活动效率有密切关系。实践证明，凡是不以心理测量作为区分军人的能力差异、人格差异和选才手段的，容易出现认知上的偏差。按心理学分析，它的不科学在于：

（1）月晕效应。所谓月晕效应就是看一个人时，由于他的某一特点突出，于是这一特点就掩盖了这个人的其他特点和品质。突出的这一点，起到了类似月晕（月亮周围有时出现的朦胧圆圈）的作用。有一项实验，让被试者看二张卡片，一张上面写着一个人的五种品质："聪明、灵巧、勤奋、坚定、热情"，另一张卡片上只把热情换成冷酷，其他品质不变。看后要求被试进行评价。结果对被判断者的印象大相径庭，对第一张卡片的人被认为是"好样的"，第二张卡片的人被认为是"狡猾的、虚伪的、自私的。"这表明热情和冷酷这两种品质，产生了掩盖其它品质的月晕效应。杜甫在《奉赠射洪李四丈》一诗中写道的："丈上屋上鸟，人好鸟亦

好”。《尚书大传·大战》中指出：“爱人者，兼其屋上之乌”，其实都是指的月晕效应。月晕效应有碍于对人的正确了解。

（2）第一印象。与人初交时所形成的印象称为第一印象。第一印象主要获得对方的表情、姿态、身材、仪表等的印象，它往往会影响对人以后一系列行为的解释。我们每年新兵入伍分配工作，往往就凭第一印象。

（3）时近效应。对人的长期了解中，最近了解的东西往往占优势，掩盖了对该人一贯的了解，叫时近效应。生活中常因某人犯了一个错误，就改变对这个人的一贯看法，这就属于时近效应的作用。研究表明，对陌生人的知觉，第一印象作用大，而对熟悉的人，则他们新异表现产生时近效应。

（4）定型作用。所谓定型作用就是根据过去的经验，形成对某一类人的固定看法。例如认为性格活泼的人一定是轻浮的，沉稳的人一定是老实厚道的，等等。这种认识不区分一般和个别的关系，阻碍对人的具体了解。

（5）情绪影响。主管人员本身的情绪状态，可以直接影响到人员的选拔。他们情绪的苦痛哀乐对于同一候选人所给予的评判可以产生不可思议的差异。

由于上述心理因素在选拔人员上容易造成偏见，因此，必须采用科学的心理测验的方法来选拔人才。心理测验在军事上的功能主要是通过甄别智愚来进行人员选拔。现代化军队是一个极其复杂而又特殊的组织，不仅要求军人具有较高的智力水平，其中各个专业部门还需要具备一定特殊能力的人员，而人的智力和特殊能力是有差异的。只有通过心理测量，才能分辨军人智力的高低和鉴别军人能力的倾向性，从

而选用“高能者”，并对有缺陷的军人设法进行补救。第一次世界大战，美国军队运用阿尔发和贝它两种测验，受试者约一百七十五万人，其中约有八千人因智力太低被淘汰，约一万人因智力低被编入工兵队，还约有一万人编入预备队训练，以观察是否适用于军队。实践证明，经过心理测验选拔出来的士兵容易接受训练。同时，心理测量还可以诊断军人的品格，对品行和个性进行正确的评价，使优质得以发展，劣质及时矫正。

二、军人心理测验必备的条件

军人心理选拔的主要手段是心理测验。一个完善的心理测验，必须具备以下几个条件：

（一）标准化

标准化指进行测验时的条件和程序的一致性或者说统一性。标准化的测验，第一是要有固定的实施方法，标准的指导语，一定的内容，标准答案，统一的记分方法。第二要有常模。所谓常模，就是比较标准。为了解释一个心理测验的结果，必须有一个参照系或者说比较点，这样，某一个人的作业才能与其他人的作业进行比较，充当参照系的是测验常模。有了标准化的常模，才能确定被测能力的相对水平。譬如，一个新战士在机械能力测验中得到八十二分，光凭这个分数是看不出他在机械能力方面的水平的。但是，如果我们把他的分数与大批同年入伍的新战士的分数的分配作比较，就能知道八十二分意味着什么。如果常模的平均数是80分，标准差是十分，那么就可以知道八十二分的得分者的机械能力水平属于一般或者说平常。常模是从取样中得来。取样要有代表性，数目要大一点，在随机原则下其他情况相等，则

测量人数愈多，常模愈可靠。

（二）可靠性

可靠性又称信度。所谓可靠性是指测验的稳定度。在同样条件下，同一受试者两次测验的结果一致，便说明此测验的性能稳定，可靠性大。如果两次测验结果相差很大，便说明此测验不稳定、不可靠。一般说来，后来的测验结果跟前面的测验结果稍微有些变化是正常的，但是如果相差过大，这就证明测验本身或者测验的记分方法存在某种根本缺陷。因此，把某个心理测验推广之前，有必要先确定该测验的可靠性。检验测验的可靠性时，可采用再测法、劈半测验法、单双号对分法和副本法等几种方法。一个心理测验如果要用于挑选或其他目的，其信度系数最好大于 +0.8。

（三）有效性

有效性又叫真实性或效度。是指一个测验必须能确实测量到它所要测量的东西，即测验必须符合测验的目的。假设设计一个测试雷达员操作熟练程度的心理测验，如果这个心理测验能够测量担任雷达员所需的技能，那么，这个心理测验就是有效的。检验有效性的方法因测验目的而异。

第一，将结果与实际相印证。确定有效性的方法之一是把测验分数与尔后的工作表现相互联系起来。如果在雷达操作熟练测验中取得高分的那些人在此后的工作中表现出色，而得分低的那些人表现差些，那么，测验分数与表现之间的相关性是强的，该测验就被认为是工作表现的一个有效的预测手段。

第二，考察测验内容。如果是要测验智力，所选用的问题和操作，是否要依靠一般智力来解决。如果测验机械智

慧，所选用的问题和操作（如解决机械难题等）是否可以反映机械智慧，这是用逻辑推理来判断的。此外还要与已经公认的标准化测验来进行比较。

第二节　军人的智力测验

智力测验即测验智力要素的一种手段和技术。智力要素主要包括五种认识能力：观察力、注意力、记忆力、思维力、想象力。其中思维力是智力的核心成分。智力测验始于本世纪初叶，它首先是在军事活动中发展起来的。下面介绍几个主要的军队智力测验。

一、阿尔发测验

美军的阿尔发测验也叫陆军甲种测验，是一种团体测验，主要用来测验军人的普通能力，包括八个分测验。每种测验的题目，都是依照难易排列，时间是限定的，只有极少数人能够完成全部测验，这种时间的限定对于测验一个人的真实能力是非常重要的，该八项测验略述如下：

（1）照指示绘写。如“1 2 3 4 5 6 7 8 9”我说“如果三大于四，就在七上画一‘十’字”，我说“除非六大于五，就在‘八’上画一圆圈。”现在开始。

（2）算术题。包括二十个心算或理解题。如：六个人需要三日能挖掘一条一百八十尺的水道，那么半日内，要多少人才能挖完这条水道？答数（　　）；一艘潜艇，潜水时每小时可行八英里，在水面每小时可行十五英里，如欲通过一条长约一百英里的海峡，而五分之二的航程必须于水下航

行，问需要多长时间可以通过此海峡？答数（　　）。限五分钟做完二十个算题。

（3）实用判断。被试者须判断三种可能的回答，看那一种最好，就把×符号画在该种最好的旁边一个括号内。如：冰冻使导管炸裂是由于：（　　）寒冷使导管变成脆弱，（　　）当结冰时水发生膨胀，（　　）因为冰使水停止流动。受试人员选出一个最正确的答案在（　　）内画上记号。实用判断都是测验实用的常识，限定一分半钟做完十六个题目。

（4）同义异义。测验辨别相同和相反关系的能力，许多心理学家认为，辨别关系的能力是最重要的一种智力。如“潮湿与干燥……相同，相反。”“赞美与颂扬……相同，相反。”“讽刺与讽示……相同，相反。”其指示如下：若两个意义是相同的，或差不多相同的，就在相同的下边画一条线；若相反的，就在相反的下边画一条线，限定一分钟做完四十个题目。

（5）倒乱的句子。是测量被试者的机警和聪明。如“九十运河以前建筑巴拿马年已成功……对错。”“用辩论家刺讽永不……对错。”其指示如下：若意义对的，画一线在对字的下边，错的，画一线在错的下边，限定两分钟做完二十四个题目。

（6）完成数目次序。是测量理解能力。被试者须依照数目的次序，填下两个数目，如13题和16题：“11 13 12 14 13 15……”、“81 27 9 3 1 $\frac{1}{3}$……。”其指示如下：在两条虚线上，写下应该写的数目，限定三分钟做完二十个题目。

（7）推论。是测量理解能力，或辨别两个字关系的能力。如：“狮子——动物 :: 玫瑰花——臭味，叶，植物，刺。”

“容忍——痛苦∶欢迎——快乐，不欢迎，朋友，给予。”“枪炮——射击∶小刀——跑，切割，帽子，鸟”。其指示如下：被试者须依照前两个字的关系，在最后四个字中找出和第三个字有相同关系的一个字，然后在这个字下边画一条线，限定三分钟做完四十个题目。

（8）常识。是测验普通知识。有人批评这个测验是测验经验，而不是测验智力，但是，心理学家认为，根据同样的环境推论，机警的人较之愚笨的人会获得更多的知识。例如第二十一题和二十七题：“蓄发声音机是一种：打字机、乘数机、留声机、加数机、”“紫红是一种：酒、颜色、织品，食品的名字。”其指示如下，被试者看四种当中那一种是对的，就在对的下边画一条线，限定四分钟做完四十个题目。

阿尔发测验的总分数由八个测验分数加成，最多的分数是二百一十二，然后根据总分数化为等级如表3：

表3

等级	分数	得分百分比 白种军人
A	212—135	4
B	134—105	8
C^+	104—75	18
C	74—45	25
C^-	44—25	24
D	24—15	17
D^-和E	14—0	7

等级按分数限域规定：A等于最优等分数；B优等分数；C⁺和C中等分数；C⁻劣等分数；D、D⁻和E最劣等分数。但是等级只是表示相对的标准。从白种军人测验的结果来看，人的智力水平呈正态分布。

二、普通分类测验

普通分类测验是在阿尔发测验的基础上发展起来的。第二次世界大战期间，美国陆海军均各发展了普通分类测验。海军普通分类测验包含有一百个问题，其中若干问题含义大部分与阿尔发测验相似，唯以海军知识与用词来命题。陆军普通分类测验，系于1940年发展而成的，其目的在于协助对全体士兵的普通能力予以分类，所谓普通能力是指每一个士兵学习完成基本任务的能力。此项测验已经证明对于预测新兵的学习能力很有用，同时，业已证明对于选择各种适合军事专长的受训人员，也是一项有效的工具。

原来的测验是陆军普通分类测验（AGCT—1）有四个复份。测验时间约一小时。共有三类题目，即语文、算术和空间知觉。编排的顺序是依据难度由易至难。每个能阅读英文的新兵到达接受中心时，马上就发给他一种陆军普通分类测验。根据其测验结果，分为五个等级中的某一级内。第一级为最高级。其所得成绩登记在他的资格卡中，资格卡上有一种标准表格，一百代表士兵的平均成绩，全体二分之一的人测验结果，所获得分数约在八十七至一百一十三分之间。根据这种标准化的结果，全体人员可以分成五个等级：第一等级约为百分之七；第二等级约为百分之二十四；第三等级约为百分之三十八；第四等级约为百分之二十四；第五等级

约为百分之七。

陆军普通分类测验所用的三种材料，经过仔细的分析和实验，修订成陆军普通分类测验三（AGCT—3），测验的时间由一小时改为两小时，测验的内容改为（1）语文能力，（2）算术计算，（3）空间理解，（4）算术技能。

在第二次世界大战中，美国军队的每一个士兵都必须接受普通分类测验。在此测验中，得分较高的人，是属于那些能学习得最快，且对最复杂、最艰巨的工作做得最好的人。心理学者曾经研究过教育成绩和分类测验对于装甲学校各学员在坦克机械科成绩的预测功能。假若根据教育成绩预测，如果一人仅受六年教育，则他成功的机会少于十分之三；如受过十四年教育则成功机会为十分之六。但普通分类测验对这方面的预测，更为有用。一个人经过测验，列入第五级，则对这一科成功的机会还不到十分之一，但属于第一级的人则成功机会为十分之八。所以测验结果为更可靠的预测根据。

三、军官智慧团体测验

军官智慧团体测验是我国心理学家肖孝嵘编制的。在美国，一段采用分类测验作为挑选军官的工具。适宜于担任军官工作者多属于A、B二组，凡分数在C组以下者一般不给予军官工作训练。并把普通分类测验的一百一十分，作为推荐到军官候选学校接受训练的最低标准。那么，这种测验是否适合我国的情形？肖氏曾多次应用此种测验进行试测，并作过内容之分析。其结果表明，此种测验含有美国的社会背景而不适用于我国。因此，肖氏编制了适合我国的军官智慧团体测验。故称“肖氏军官智慧团体测验”。

在本研究中所尝试的测验有下列九种：迷津、辨同、辨异、同理选择、同理补填、组形排列、点线测验、位置模仿及多方适应。

以上九种尝试测验在五百八十四人范围内进行测试，根据统计分析的结果，只有四种测验可以采用，即迷津、同理补填、组形排列及多方适应。肖氏并将四种测验都根据其奇偶的次序求出自身的相关。各种测验的自身相关如下：迷津·95；同理补填·90；组形排列·90；多方适应·95。这些相关系数可以表示此整个测验都具有颇高的信度。

整个测验的时间限制为十四分钟，每个主试，每次可测验一百五十人。至于测验所得分数的意义，则须考虑下述的事实：根据五百八十四人的结果，测验的均数为54.38±标准误·63，中数为54.58±标准误·79，标准差为15.21±标准误·44。各种分数次数分配近于常态。

此测验还根据研究的结果求出了各种标准差值以作解释分数的根据。此种结果列入表4：

各种标准差值及其意义

表4

等级	最劣		劣		常			优		最优	
标准差量	-2.5σ	-2σ	-1.5σ	-1σ	-.5σ	0σ	0.5σ	+1σ	+1.5σ	+2σ	+2.5σ
标准差值	16.36	23.96	31.57	39.17	46.78	54.38	61.99	69.59	77.20	84.80	92.41

应用此种测验者，在已经算出某个受试者的分数而且乘以相当的重量以后，就能在此表中确定这种分数是属于什么等级。例如，受试者的分数是二十三分。我们可在标准差值

一行中横看找出这个分数的位置。我们发现二十三分是在十六点三十六和二十三点九六两个分数的中间，那便是属于最劣的一类。

第三节　军人的特殊能力测验

现代军队高度专业化，各种特殊工作部门的军人，更需要具备各种特殊能力。特殊能力是相对一般能力来说的，它是指从事某种专业活动的能力。研究（测验）结果表明，对于判断某些职业的特殊能力，一般智力测验的效果就较差。这一事实促使许多心理学工作者开展了对各种特殊能力的测验。从第一次世界大战至今，在军事上普遍地应用特殊能力测验。

一、军人职业的能力分析

要测试从事某种专业活动的能力，就需要对该种活动进行分析，找出他们所要求的心理特征，然后根据这些心理特征设计测验，列出测验项目，确定测验方式，以便进行特殊能力测验。军事职业繁多，现择其几个主要的军事工作分析如下：

（一）飞行人员

飞行是一种较特殊的工作，航空工作的效率依赖于多种心理条件，军事心理学家对飞行员的特殊能力进行了多方面的分析研究。根据色耳次，米特和格德等人的分析研究，航空工作需要下述各项条件：善于分配注意于观察的外界事物和自身活动的能力，尤其是能够同时并且先后从事各项工作

的能力；善于估计飞机与地面的距离，具有较强的空间定向能力；善于预测运动的效果和产生准确的运动，尤其在触觉、运动觉及位置觉方面善于感觉微弱的刺激与刺激间的微小差异，而且能按刺激的强度予以适当的反应；善于辨别各种音响，强于记忆，并在突遇危险时能够采取有效的行动，不致因恐怖而造成速度或准确上的障碍。根据我国航空心理学的研究，飞行人员应具备如下几种能力：灵敏而准确的感知能力、良好的注意力、出色的识记能力、敏捷有效的思维能力、迅速而准确的动作反应能力、敏锐和周密的观察能力、很强的适应能力、情绪的自控能力、坚强的意志力、独立自主的创造能力等。

（二）侦察人员

侦察人员需要具备三个方面的能力：一是感觉能力。即敏锐的视觉及辨别颜色的能力，敏锐的听觉，善于辨别各种声音和噪音的能力。在身体方面能作迅速而持久的肌肉活动，受饥寒困乏的耐力，灵敏的嗅觉。二是心智能力。即优良的注意能力，空间定向能力，善于记忆几何图形的能力和逻辑记忆能力。迅速记录观察结果的能力，充分的绘画能力和优良的目测能力。并具有随机应变和领悟推理能力。三是控制能力。不易激动，能够保持镇定自持。在扮演各种角色时，需要内倾性的控制能力，在和对方交手时，既要善于察言观色，但自己又形不动于色。

（三）通信人员

通信人员包括雷达、无线电通信、视觉通信、有线通信等其他通信人员。通信人员素有“顺风耳、千里眼”之称，根据研究，通信人员应具备高度发达的听觉和视觉，有很强

的听觉和视觉感受性，要有灵敏的辨别声音的强度和信号干扰的能力；要有敏锐的观察和辨认颜色的能力。无论在收发报，还是在电文翻译工作上，都必须迅速、准确、无误，并具有高度的机械记忆能力和较强的反应能力。

（四）海陆驾驶人员

海陆驾驶的种类有军车驾驶，坦克驾驶、舰艇驾驶等。根据心理分析的结果，海陆驾驶人员必须具有辨微察远的目力，持久集中而又善于分配的注意力，知觉与动作易于配合，动作协调，反应迅速而正确。对方向盘的感觉极为灵敏，手足能自然配合而不发生障碍。在雾里、海上或夜间，视觉的辨别必须清楚。坦克驾驶员必须具有耐热、耐震的能力。舰艇驾驶员必须有高度发达的维持重心的平衡感觉。此外，还要有稳定的情绪和应急反应能力。

（五）武器操纵人员

武器操纵的种类很多，各种操纵方式虽有不同，但在心理条件上却有一般的特性。据研究，对对象的知觉，应能敏锐判别物体的大小、远近，善于从各种背景中把对象区别开来，并且还善于估计物体运动的速度。武器操纵人员最重要的特殊能力是高度发展的动作技能，不同的器械操作人员应具有不同程度的专业发达感觉。动力操纵人员必须具备声音的鉴别能力，在光线较暗的条件下操纵器械的人员必须有发达的触摸觉能力，枪炮射手必须具备精微的肌肉感觉能力。

二、军人特殊能力测验的应用

军人特殊能力测验是用来测量某几个方面的能力，或用来指明某职业军人是否具有某项工作或某种职业所需要的专

门能力。目前，各国军队在职业选择中，分别采用了机械能力测验、运动能力测验、注意能力测验、记忆能力测验、知觉反应能力测验、空间定向能力测验、语词表达能力测验、计数能力测验和飞行学习能力测验等等。下面介绍两种主要的特殊能力测验。

（一）机械能力测验

现代战争高度机械化，所以在军事职业中，机械能力是一种最普遍的能力。机械能力测验主要测验机械能力倾向或机械性向。麦夸里机械能力测验是少数几个书面运动能力测验之一。此测验主要用于工业企业的人员选拔，但对于军队也有同样的作用。这个测验包括如下七个项目：

（1）循轨——在若干条垂直线的很狭窄的断裂空间划一条线。

（2）敲击——尽快在纸上打点。

（3）打点——尽情在圆圈里打上点。

（4）模写——模写简单的图样。

（5）定位——在一个刺激图形的缩小形式中定出具体的点。

（6）定块——在一个图样中确定多少块。

（7）追视——在一个迷津中追视各种线条。

上述测验项目中的某些样本例子见图14。

图14麦夸里机械能力测验样本项目：

左上图打点：尽情在每个圆圈内打上一个点。

右上图模写：在加点的范围内模写左图。

左下图定块：与每块打有×的块料接触的有几块块料？

右下图追视：追示每条线，用与左边相同的标号标出每

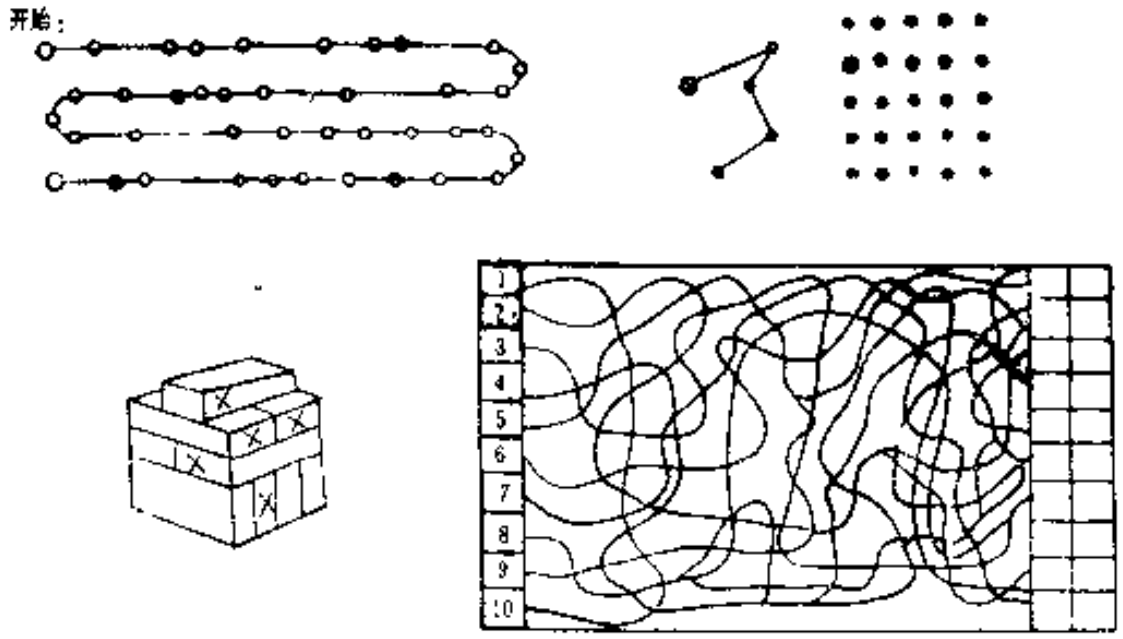


图14

条线的尽头处。

（二）反应能力测验

许多军事职业，诸如飞机驾驶员、汽车驾驶员、射手、通信人员、指挥人员等军事人员，都需要有特殊的反应能力。负有不同任务的军人，对一种信号的动作反应速度和正确性也是不同的。曾有很多种反应时间的测验，用来挑选有关人员。最初是用较为简单的反应时间测验，但稍后则应用一种 SAM 复杂协调测验，此种测验已证明比简单反应时间测验更有意义。这种测验的具体做法是：受试者对某种红光信号，需依适当方法移动操纵杆，并用脚踏动方向舵踏板，如受试者已作出正确的调整则显示绿光，然后红光再显示另个问题，通过反应时间来确定技能水平。其他测验则必须对一个目标或一个光点作连续的适应，例如，受试者必须开动

各个控制钮，使光点保持在某一位置，或使光点沿一定的线路移动。在这里，所得分数包含速度与正确度两项。

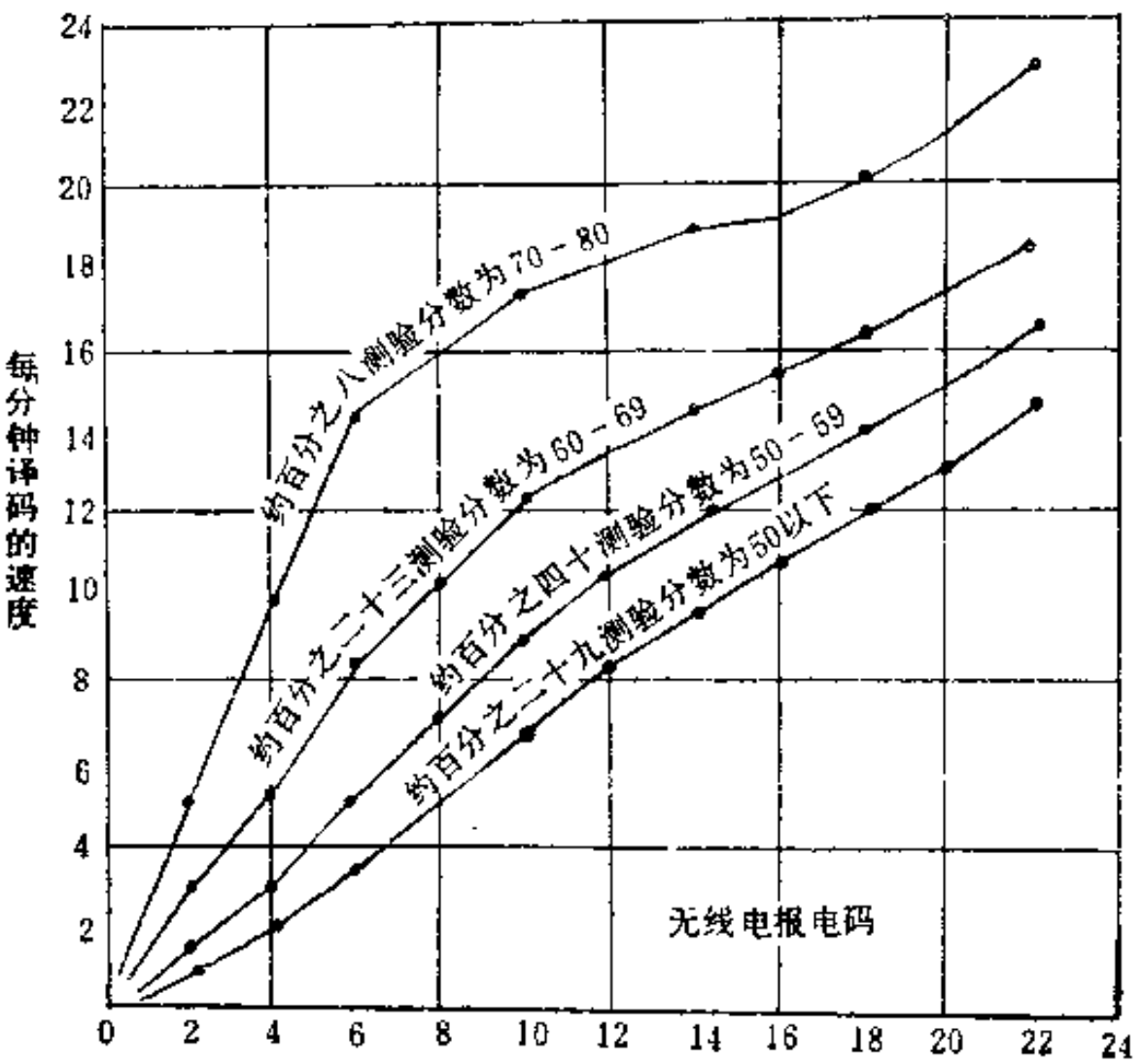


图15

军人特殊能力测验的应用对于选拔各种不同的军人、提高军事效率具有很重要的意义。美国曾对三百多万军人进行无线电操作性向测验，结果表明，在测验上得最高分的人员学习效果最好，而学习最慢的人得分低。图15是无线电操作性向测验与学习效果的曲线。

我军的实践也证明，特殊能力测验对于科学的专业分工具有很重要的意义。例如，某部曾让一个战士去学电台报务员专业，由于他的听觉反应能力较差，不到一个月就淘汰下来。但他的心算能力、记忆力、注意力很好，后来根据他的能力特点进行了调整，使他成了一名优秀计算兵。

第四节　军人的个性测验

个性测验也称人格测验，是测验个性特征和个性品质的一种方法。个性测验在军队的应用也非常普遍。军人要顺利完成各种任务，个性特征同样起到很重要的作用。

测量个性主要有两种方法：一种是自我报导调查，另一种是投射技术。在自我报导调查中，给予被试者关于具体情境、症状或情感的各种项目，要求他们回答这些情况是否适合于对他们自己的描写或者他们是否同意听说的情况。这种方法也叫问卷法。投射技术测验法是一种个别测验。这种测验给予被试者某种模棱两可的刺激，譬如一幅墨迹图，要求被试者说出这个模棱两可的刺激是什么形状的。这个方法的理论是：一个人会将自己的思想、愿望、希望和情感投射到那个难以名状的刺激中去，使之带上某种意义。美国军队比较普遍地运用了墨迹测验和主题统觉测验（TAT）的投射

技术来测验军人的人格。在军人的个性测验中，有情绪稳定性测验、内外倾品质测验、态度测验、成就测验等。下面着重介绍肖孝嵘修订的勒氏内外倾品质评定测试法。

我国心理学家肖孝嵘修订的勒氏内外倾品质评定量表专门用于测试军官人员。这个量表不仅可以测试一个人的内外倾品质，还有助于对各种特殊心理品质的分析。可以察见每个受试者在每种品质上的特殊倾向，根据这些倾向可以确定他是否适合于某种特殊的工作。因而，它也可以作为特殊能力测验的一种辅助测验。量表如下：

内外倾品质评定量表

指导语：请接受评定者答复下列问题。每个问题后面有五个短句，每个短句上面有一横线，假如只有一个横线而无短句，则此横线代表前后两个短句中间的情形。先将每个问题后面的五个短句读完，然后决定是哪一种短句可以描写评定者在最近几个月内的情形，于是请你在横线上打一个"✓"号。

评定者注意事项：评定时间不受限制。评定者一定要掌握被评定者最近数月的一般情况（思想与行为）。

在量表中，内倾与外倾两端无固定位置，有时外倾端在量表的左侧，有时外倾端在量表的右侧。量表中每一项由外倾端到内倾端共有五个等级，第一个等级为一分，第二个等级为二分，余此类推。

表 5

问　题	被试回答的项目，符合者在横线上作一"✓"号				
(1) 他每日所做的工作有无间断？	连续工作坚持到底	有时停止工作	时干时停	常想停止工作，与人交谈	无故停止工作
(2) 他对于不幸发生的事件常常采取什么态度？	极多忧虑	有时谈到忧虑的事	尽量将自己忧虑压抑，不让它表现出来	很少忧虑	认为世间没有什么可以使得忧虑的事情
(3) 与他有关的议论或者动作对他本人的影响如何？	极易发怒或引起冲动	经常引起激动	间忽引起激动	不易引起激动	完全不受影响
(4) 他如何体谅别人的情感？	直言不顾他人情感	常直言不讳	时或体谅他人	坦白而机警	竭力避免伤人感情
(5) 他的社会交际如何？	常处干领袖地位	善于交际	交际有限	经常回避	害羞不易与人交际

注意：工作记号时必须彻底明了每句的意义，并需注意所考虑的事只是以最近几个月为限。

(6) 对于自己所作过的事情的记忆力如何?	经常忘记	间或遗忘	遗忘次要的事情	常能记住	很少遗忘
(7) 他的谈话如何?	喋喋不休	善于辞令	倾向于听别人的意见	只答复提出的问题	沉默寡言
(8) 他是否经常寻找理由来解释他的行为与决定?	解释过分	对多数事件加以解释	解释某些重要事件	很少解释	任性行动
(9) 他对于帮助别人一事采取什么态度?	有求必应	借钱与人很容易		很难把钱借与别人	根本不借钱给人
(10) 他对于惩罚和督促采取什么态度?	绝对服从	常自愿服从	以审慎态度对待	怀恨在心但仍服从	置若罔闻
(11) 他在受到赞赏时采取什么态度?	工作反而不如以前	与以前相同	有时比以前还好	有进步	多半比以前好

(12)就大体而言他的行动如何?	缓慢而审慎	急忙之时甚少	不浪费时间	每每迅速	不思而行
(13)他怀疑别人否?	多疑	有怀疑别人行动之倾向	有企图揭破他人密秘之动机	对于别人的一切行动感兴趣	对于别人毫不关心
(14)他和别人谈论问题时态度如何?	只回答别人的问题	沉思寡言	兴致则谈	言语流利	多言
(15)对社会变化有何反应?	促进激烈的变化	赞成许多变化	很少有意见	赞成保守派意见	极为稳健
(16)他有无独立工作的倾向	常常独立工作	很少要求别人帮助	有时要求别人帮助	毫不犹豫地要求别人帮助	多受别人帮助
(17)他的服装与仪表如何?	不赶时髦	以适体为度	衣着整齐	注意服装式样	装饰特别时髦
(18)对于用具器皿等的注意程度如何?	稍有损坏即行修理	仅注意高贵物体	很少注意	常忽视之	非常轻视

(19)对于运动和求知两事的兴趣如何?	喜爱运动	主要趣兴在运动	二者并重	空闲时常好读书	好读书
(20)失败时对他的行为有什么影响?	忧闷不乐	每每忧虑	时而扫都颓丧	忧闷不乐之时甚少	全无影响
(21)他对忧虑和困难之态度如何?	好谈他全部困难	每每谈及他所忧虑之事	偶而谈及困难	很少谈及自己的困难	全不谈及
(22)他对于异性态度如何?	回避	与异性相交感到不自然	不追求异性	乐于异性间交友	常常寻求异性朋友
(23)在危险与困难情况下他的行动如何?	沉着镇定	善自处理	力图镇静	气馁而不稳定	茫无所措
(24)在需要献身勇敢时他的举止如何?	不顾利害全力以赴	坚毅镇定	气馁而不畏缩	在可能时设法避免	回避一切困难

(25)他对别人的不幸表示什么态度?	易于感动流泪	表示同情与仁爱	当别人受苦亦表示不快	仅以知心朋友不幸为忧愁	无动于衷
(26)在陌生人面前的举动如何?	非常慌乱手足无措	微露气馁	多半不注意	能继续工作而有慌乱	似乎毫不注意
(27)他善于公开场合谈论问题吗?	寻找谈话的机会	可谈的则谈	气馁而迟疑	在公开场合不能坦然讲述	回避
(28)在需要毅力时他的态度如何?	沉着、镇静、坚定	可靠	无把握而能行其份内之事	气馁且不可靠	一蹶不振
(29)他善于任何种类型的工作?	粗笨的工作	烦燥		耐劳刻苦	精确仔细
(30)他对于辩论持何态度?	寻求机会	辩护自己的主张	不得已而辩论	立即放弃争端	避免一切辩论
(31)与他的朋友在学问上的比较如何?	远胜于他们	稍胜	大约相等	稍差	差得很

(32)交友的态度如何?	极谨慎	要相识很久	择友尚谨慎	易于交友	人尽可友
(33)他与他的朋友在身体上比较如何?	远胜于他们	稍胜	大约相等	稍逊	远逊
(34)如没有遇到显著的变因他的性情有何变化?	变化很大	稍有变化		性情变化甚少	性情恒永不变
(35)如有某种原因他的性情有何变化?	反应速度	易受影响	须有充分理由而后改变	很少变化	全不变化
(36)他对于自己能力作何估计?	轻视自己	极谦逊	自信	深信自己的能力	颇为自负
(37)他害羞否?	可因细故而害羞	易于害羞	有时如此	很少	从不害羞

(38)他的语言与文字何者为优?	文字特优	倾向于文字	两者相同	倾向于言语	语言特优
(39)做错事时他的态度如何?	为之悲伤	引以为虑	设法矫正	仅稍加考虑	坦然处之
(40)他对于帮助别人的态度如何?	很少帮助人	能帮助人但非自愿	帮助人仅限于自己的朋友	很少迟疑就帮助人	随时可以帮助

肖氏根据他本人以前的一项品质测验，则受试者一百一十个大学生，总评分为119.7，中数为120.4，标准差为9.71。用来代表编制此量表所假定的常态分数。由此可见，这种量表的常态分数为119.7±9.71，凡取得分数在一百一十五至一百二十八范围以内的人都属于常态。大于一百二十八的为外倾型，小于一百一十八的为内倾型。每种品质上的分数可以表示这个人在此种品质上的特殊倾向，而总分则可以表示个人的内倾或外倾程度。根据勒氏和肖氏的研究，需要精密观察的工作稍偏向内倾一端，而行政的工作却需要稍偏向外倾一端。

军人的心理选拔，既可以根据需要对某个方面的功能单独进行测验，也可以综合运用智力测验、特殊能力测验和个

性测验对军人进行综合测定，作出全面的评价。为了发现和培养更多的军事人才，对军人的功能进行综合测定具有更重要的意义。在现代管理心理学中，人员功能测评法就是一种综合测定的方法。这种方法把个人和群体的功能用科学的客观的分析和数理统计方式表达出来，综合“德、智、体、能、绩”五方面，分成一般结构、素质结构、智力结构、能力结构四类，再分若干个要素，把每一个要素按优、良、中、差分4档列出《打分标准表》，使客观上存在的人与人之间的功能差异如实地反映出来。根据测定的结果，确定个体和群体的能级。把个体功能分成能干型、适应型和需提高型三种；把群体功能分成高能型、中间型和需调整型三种。

通过人员功能的测定，掌握了人员功能的全面情况，可以对个体和群体进行调整充实、合理安排，有利于人才的开发、培养和使用。也为人员选拔、升级、晋级、奖励先进等提供了依据。因而，工业发达的国家十分重视人员测评法的应用，并把它作为人事管理的基础。我国上海地区也大规模地使用了人员功能测评法，用于挑选领导干部、评定科技人员职称和定向培训技术工人，均取得较满意的效果。人员功能测评法作为人员功能测定的一种方法也适用于军队，所不同的是军人功能测定应根据军事活动的特点考查和确定德、智、体、能几个方面的要素，从而制定出符合军队客观实际的军人功能测评法。

第九章　军人的服役、成才与恋爱心理

第一节　军人的服役心理

军人的服役心理主要表现在态度方面。服役态度是军人服役心理的核心内容。因而，本节重点研究军人的服役态度。服役态度是由服役认识、服役情感和服役意向三个要素组成。军人的服役态度在某种程度上制约着军人的服役行为，影响服役的积极性。因而，端正军人的服役态度是军队管理的一个重要问题。

一、入伍动机与服役态度

入伍动机是激励军人服役的内在原因。入伍动机对于军人的行为起着支配作用，端正入伍动机不仅对军人服从革命分工有直接影响，而且对于军人在整个服役过程中处理所遇到的各种重要问题都有重要意义。

军人的入伍动机有主导性动机和辅助性动机，主导性动机起支配的作用。据某陆军学校对野战部队、边防部队、卫戍部队五百一十九名农村兵、城镇兵和各年度兵的调查分析，军人的入伍动机（指主导性动机），按其表现特点，可

分为三种类型：

第一类，入伍动机水平较高。他们入伍是为了保卫祖国、保卫四化建设，为人民服务。这类战士一般思想境界较高，当兵目的性明确，有理想、有抱负，要求当兵的态度积极、主动。这一类型二百三十五人，占百分之四十五。

第二类，入伍动机水平中等。他们入伍是为了尽义务，学习技术，增长知识和锻炼自己等。这类战士要求当兵的态度基本上是积极的，但是，思想境界不很高，往往夹杂一些个人打算。这一类型一百八十六人，占百分之三十六。

第三类，入伍动机水平较低。他们入伍是为实现个人的某些欲望。例如，“当几年兵回家，找个工作没问题”，“考不上大学，又找不到工作，当兵是一条好出路”，“当兵可以逛逛世界，开开眼界”等。这类战士私心杂念较多，个人打算占有重要位置。他们当兵积极性时高时低，情绪不稳定。这一类型九十八人，占百分之十九。

军人的入伍动机水平直接影响到他们的服役态度，根据调查结果（见图16），入伍动机水平同服役态度水平基本是

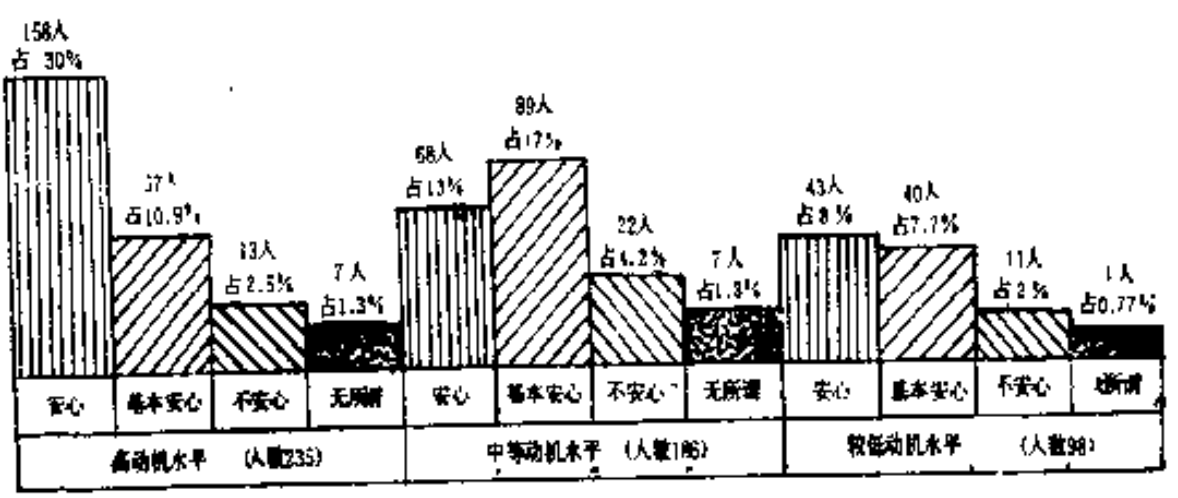


图16

成正比的。从图16中可以看出，入伍动机水平越高，服役态度越端正。如入伍动机水平较高的战士中，安心服役的占总人数的百分之三十；入伍动机水平中等的战士中，安心服役的占总人数的百分之十三；入伍动机水平较低的战士中，安心服役的只占总人数的百分之八。可见，教育军人端正入伍动机是极为重要的。

动机和态度对人的行为都有直接的影响，但影响的功能有所不同。动机是个人行为的动力机制，它直接发动、维持和定向着人的行为。而态度在人的实践行为中起着调节行为动机的机能，决定着个人主观上对于外界影响的选择性。外界情景对人的影响，必先受到军人原有态度的折射或过滤，从而出现行为选择上的差异。军人的服役态度对服役行为的影响主要表现在三个方面：第一，服役态度决定军人对某一事物的知觉选择及知觉判断，使服役态度在军人的行为中具有选择作用或过滤作用。第二，服役态度预定着军人对某事物的反应模式。由于服役态度中包含有情感成份和意向成份，因此态度本身也具有动机作用和定向作用，潜在地决定了军人按某一方式采取行动。第三，服役态度导致军人在行为效果上的差异。由于在共同活动中军人对某一事物存在态度上的差异，尽管从事同一活动，但各人活动行为的效果是不同的。

二、服役态度的形成

服役态度的形成是军人社会化的重要方面。心理学家凯尔曼提出了态度变化过程的三个阶段——服从、同化、内化。军人服役态度的形成过程也是从服从到同化到内化的

过程。

（一）服从

服从就是在团体的规范和他人态度的影响下，改变自己的观点、意图和行为，服从团体的规范和他人的意志。服从行为是来自外界的影响而被迫发生的。外来的影响有两种情况，一种是在一定的有组织的团体规范影响下的服从，另一种是对权威人物命令的服从。团体规范制约着人的态度。任何一个团体都有一定的规范与纪律，要求大家共同遵守，所以服从团体规范对每个人来说，不管是否愿意都必须如此。军人在服役的过程中，首先是在团体规范的约束下形成种种态度，团体规范的约束感强，军人的服役态度就容易形成；团体的风气正，军人就容易形成正确的服役态度。否则，军人服役态度的形成在强度和方向上都会向相反的方面发展。

（二）同化

同化不是被迫而是自愿接受他人的观点、信念、态度与行为，使自己的态度与他人的态度相接近。同化阶段已不同于服从阶段，它不是在外界压力下转变态度，而是自愿的进行。例如有的军人，本来没有受到批评，可是当领导批评别人时，他意识到自己也有类似的错误，于是主动地反省自己，改正错误，自觉地按领导的要求去做。

（三）内化

内化是真正从内心深处相信并接受他人的观点而彻底地转变自己的态度。军人只有在服役过程中，真正接受“为人民尽义务最光荣”，“把有限的生命投入到无限的为人民服务之中去”等无产阶级服役观，并把这些观点和思想纳入了自己的价值体系之内，成为自己态度体系中的一个有机组成

部分，正确的服役态度才真正形成。世界观是军人服役态度内化的基础，它决定军人自愿接受何种观点、信念、态度的影响。服役态度达到内化的军人，不论遇到什么困难和挫折，能够始终坚持目标，不断努力，积极进取。

三、服役态度的转变

军人服役态度的形成和转变是一个统一的过程。军人形成的服役态度在方向上可能是正确的，也可能是错误的；在强度上可能是深刻的，也可能是肤浅的。转变军人的服役态度，就是从方向和强度上着手，其目的在于控制和调节服役态度的变化，增强具有良好品质的服役态度，或者改正不良品质的服役态度。转变军人服役态度的方法和措施主要以下几个方面：

（一）提高宣传效应力

改变军人的服役态度主要是通过宣传、说服、教育等手段，既要讲革命的大道理，也要讲具体的实际问题。因此，如何提高宣传的效应力，即是改变服役态度的一个重要方面。

1.改善教育者与被教育者的关系

在转变军人服役态度的宣传教育中，整个宣传活动的基本社会心理结构是由教育者、教育者所宣传的观点和受教育者这三个成分构成的。这三个成分在服役态度转变过程中表现出八种形式：（1）如果教育者提倡某种观点，而受教育者一开始就对教育者抱有好感，那么，经过宣传，受教育者也会对教育者的观点抱赞成态度。（2）如果教育者提倡某种观点，而受教育者事先就赞成这种观点，那么，受教育者也会对教育者抱有好感。（3）如果教育者提倡某种观点，

而受教育者本来就对教育者反感，那么，他们往往会对教育者的观点持否定态度。（4）如果教育者提倡某种观点，而受教育者事先就反对这种观点，那么，他们也会对教育者产生反感。（5）如果教育者反对某种观点，而受教育者事先就对教育者抱有好感，那么，他们也会对教育者反对的观点持否定态度。（6）如果教育者反对某种观点，而受教育者事先也反对这种观点，那么，他们就会对教育者抱好感。（7）如果教育者批判某种观点，而受教育者事先对教育者有反感，那么，他们就会对教育者批判的观点抱赞成态度。（8）如果教育者反对某种观点，而受教育者事先就赞成这种观点，那么，受教育者就会对教育者产生反感。上述八种形式中，（1）、（3）、（5）、（7）都表明教育者个人品质对受教育者态度的影响，也同样证明，教育者与受教育者的关系融洽与否，是影响宣传教育效果的一个重要因素。并且，一旦教育者与受教育者的观点不一致时，也会出现一种情感障碍。这就需要进一步的说服教育，疏通两者之间的关系，使受教育者能够接受教育者所宣传的观点。因而，提高宣传效应力，首先要改善教育者与受教育者的关系。国外管理心理学中有一句名言："如果你要人们相信你是对的，并要按照你的意见行事，首先必须让人们喜欢你。否则，你的尝试就会失败。"

2.利用"威信效应"和"自己人"效应

教育者在受教育者中的威信对于宣传教育工作的效果有很大影响。两个人宣传同样的内容，由于他们在受教育者中的威信不同，效果也不同。某潜艇部队地处海岛，条件艰苦，大部分军人不安心。他们用部队的荣誉史进行热爱海岛、热

爱潜艇的教育，但没有收到很好的效果。后来，他们请“老潜艇”讲开创某支队的创业史、发展史和荣誉史，教育军人安心服役。结果使大多数军人感到在海岛当兵，在潜艇上工作，虽苦犹荣。从而激发了革命责任感和集体荣誉感。这说明，“老潜艇”的宣传教育起到了“威信效应”的作用。相信权威，相信有威信的人所讲的话，是一种普遍的社会心理现象，宣传工作不应当忽视这一点。另外，教育者与受教育者在观点或其他任何方面的一致性越多，教育的影响力就会越强。因为这在受教育者的心理上会产生“同体观”倾向，产生“自己人”效应。因而，教育者在论述自己的基本观点之前，先表明自己在许多问题上与受教育者有一致的意见，引起他们的亲近感，然后把受教育者所不能同意的观点组织到他所能接受的主题中去，从而获得“批判式”教育所不能比拟的效果。并且，现身说法也可以产生“自己人”效应，使教育收到更好的效果。

（二）调节态度差距

在转变军人的服役态度中，受教育者原先的态度与教育者要求改变的态度之间存在一定的差距。有人采用态度尺度来表示这两者的距离，如 $\overset{-1}{|}\!\!-\!\!-\!\!\overset{0}{|}\!\!-\!\!-\!\!\overset{+1}{|}$，“－1”与“＋1”表示原先态度与要求改变态度的两个极端，“0”表示中间。社会心理学研究表明，态度变化难易视两者差距的大小而定，要求人们的某种态度从一个极端到另一个极端，是非常困难的。因而，要逐步提出要求，不断缩小差距。要求军人转变态度时，应该分阶段逐步提出要求，不要急于求成，欲速则不达。如果要求过高，不但难以改变原先的态度，往往

反而更加坚持原来立场，持对立情绪。

调节教育者与受教育者的态度立场差距，还要尽可能满足军人合理的需要，解决军人的切身利益。要使军人安心服役，就要为他们排除各种后顾之忧；要使军人积极工作，创造第一流的成绩，就要为其创造工作条件。即使是教育者要求的态度与受教育者原有的态度差距很大，倘若能满足军人合理的需要，使军人产生迫切需要改变自己现状的心理状态时，则差距虽大也能改变态度。例如，有些战士学习和训练的态度很差，要求他们立即勤学苦练一时难以办到，但如果部队积极培养两用人才，使战士认识到通过刻苦训练，能够掌握一技之长，为复员后做好一定的就业准备时，转变其训练态度的可能性就会变得很大。也就是说，训练态度的转变与战士个人的切身利益关系十分密切时，外在的因素容易转化为他转变态度的动机，从而构成了他的参照结构，最后转变了训练态度。实践证明，近年来开展的“军地两用人才”活动，对于转变战士的学习和训练态度以及整个服役态度，使战士安心服役，起到了很大的促进作用。

（三）施加团体压力

团体压力可以有效地转变军人的服役态度。团体压力包括三个方面：一是用团体规范约束来改变军人的服役态度。条令条例，是我军建设的法典，是部队行动的法规，同时也是军人的行为规范和生活准则。学习和执行条令条例的过程，不但是培养良好军人作风的过程，同时也是规范和约束军人服役态度的过程。因为团体内共同的行为标准，是该团体成员必须共同遵守的，也是团体成员观察事物时所采取的共同心理参考原则。接受某一新的心理参考原则，也就是

味着建立一种新的态度。二是通过团体的气氛（团体舆论、团体风气等）影响来改变军人的服役态度。团体气氛影响与团体规范约束不同，它不是由上而下的明定规则，而是多数人一致的意见和态度，影响个体的反应。团体气氛不具有强制执行的性质，但使个体在心理上很难违抗。因而，它对转变军人的服役态度有很大的作用。三是通过团体活动来改变服役态度。共同活动在一定程度上是强制与态度对象接触，通过接触能够有效地改变感情。

团体对军人的影响是有差别的，其影响的大小取决于下列因素：（1）团体对军人的吸引力或约束力。对军人富有吸引力的团体或有约束力的团体，其团体内的规范将成为影响军人服役态度的有力控制力量。研究和实践证明，模范团体对军人服役态度的改变有重大影响。所谓模范团体，即人生活其中或很想生活于其中并视为自己团体的团体。（2）军人在团体内被重视的程度或地位的高低。

转变军人服役态度的方法和措施是多方面的，如培植军人对军队的热爱之情，增强服役的责任感；对军人进行理想教育，提高承担义务的自觉性，甘心牺牲一些个人的利益；教育全社会热爱军队，尊重军人，增强军人的荣誉感等等。

第二节　军人的成才心理

社会需要人才，军人渴望成才，军队也有责任把他们培养成才。渴望成才是军人在服役期间反映最敏感的一个心理问题。因而，研究军人如何成才，是军队管理的一个很重要的理论问题和现实问题。

一、军人成才的心理品质

了解军人成才的心理条件，对于按照成才规律去进行有目的的培养和指导具有重要意义。军人成才必须具备下列几种心理品质：

（一）中等智力水平

心理学一般都按照人的智力发展水平，把它划分为超常、正常和低常三种类型。国外是通过所谓智力测验所得到的智商来表示的。智商在一百上下者，表示智力正常或中等；一百三十以上者，表示智力超常或“天才”；七十以下者，表示智力低常或“低能”。心理学研究表明，有成就的科学家并非个个都有高超的智力水平，大多数人的智力水平处在中等程度，还有少数科学家的智商只有七、八十分。因而，军人不要抱怨自己的智力水平低，只要具备中等智力水平，同样可以成才。

（二）明确的学习意向

学习意向是指向一定学习目标的心理倾向。明确的学习意向是军人成才的重要条件。没有意向的学习特点是：有关心理活动往往处于动摇、松弛而不稳定的状态，只会浮泛地或粗略地知觉某种对象，因此影响认知和掌握。有意向的学习特点是：意向调节着、支配着学习者的心理活动，不容易受其他各种无关刺激物的干扰，能对知觉对象进行精细的分析。实验表明，重记十三个无意义的音节，没有意向的学习需要八十九至一百次，有了要记住的意向学习仅要九至十三次。

（三）稳定的情绪

心境、激情、热情与军人的成才有很大的关系。良好的

心境能促使人的积极性、主动性、创造性的发挥，提高学习和工作效率。不良的心境使人心灰意懒，陷于消沉，降低学习和工作效率，阻碍人才成长。积极的健康的激情在人才成长中，特别是诗人、运动员、英雄人物的成长中起着重要作用。人在积极的激情下，在冷静的理智和坚强的意志力调控下，能够调动各人的巨大潜力，成为正确行动的重大动力。发挥积极激情的作用，有效地控制消极激情是人才成功所需要的一个心理条件。热情是一种有巨大推动力的情感。对事业的热爱，对工作的迷恋，是智力表现和创造力发展的首要条件。古今中外人才成功的一个基本心理条件是热恋事业，爱至入迷。

（四）坚定的意志

意志的自觉性、果断性、坚持性与自制力是军人成才必备的心理条件。尤其是坚持性，是成才的最重要的意志品质。有些军人说："虽然我有读书的良好愿望，但是遇到困难容易灰心，见到电影和好的电视节目收不住心，看到别人捧老K心里痒痒，读书时间长了就坚持不住。"这就是缺乏意志的坚持性。坚持性是指坚韧的毅力，也就是执行决定时，坚韧不拔，坚持到底，不达目的誓不罢休。陈毅同志最看重毅力，所以改名字为"毅"。

（五）浓厚而稳定的兴趣

兴趣是学习的开端。兴趣品质对于军人的成长具有重要意义。首先，要有广泛而有中心的兴趣。广泛的兴趣促使军人去接触和注意多方面的事物，获得广博的知识。但兴趣也必须有中心。中心兴趣才能使军人获得深邃的知识，发展某个方面的特殊才能，使活动富有创造性。其次，要有稳定的

兴趣。军人努力成才最忌见异思迁，“五分钟热度”，兴趣一天三变，随风转向，这样在事业上很难有所成就。古今中外有成就的人物的共同特点之一是他们的兴趣的稳定性。

（六）勤奋、创新和谦虚的性格

诸葛亮曾说：“非学无以成才”，确是至理名言。学习是人才成长的基础。而勤奋，则是在知识的天空中奋飞的翅膀。人的成才是与勤奋学习成正比的。当然，在勤奋学习的基础上，还须研究学习的战略和学习方法问题。敢于创新是军人成才的重要心理品质，因循守旧，按步就班，盲目轻信，“再现别人的思维”是出不了人才的。只有敢于进取，敢于开拓，有胆有识，有智有勇，才能推陈出新，为军队建设做出贡献。凡要不断进取和取得事业上的成功，必须保持谦虚谨慎。古语说：“满遭损，谦受益”。陈毅同志有一句诗说：“历览古今多少事，成由谦逊败由奢”。确是古今经验教训的总结。

二、军人成才的心理指导

自学是军人成才的重要途径。军队是一所大学校，也可以说是一所自学的大学校。军人成才主要是在各自的工作岗位上，通过努力自学实现的。因而，军队管理心理学应该加强对军人自学成才指导的心理研究。

（一）军人成才的类型

军人成才主要表现有四种类型：（1）无志型。其表现是对自己在部队几年学点什么，将来退役后干什么，基本上没做成熟的打算。（2）超越型或落后型。即立志与本

人的实际能力和客观现实不符，前者是自己根本干不了的或客观上不允许的事硬要去干；后者是自己能干得了客观上又允许的则不愿去做。如有一位战士，既没有读几本书，又没有生活经验，却扬言“耗尽全部心血，练就语言才华，攀登世界文艺高峰”。他看到写电影剧本能出名，就一口气写了七、八个，结果一个也没有成功，这个战士就是属于“超越型”。（3）不定型。即思想爱波动，志向经常在动摇状态，朝三暮四。（4）有志型。这类军人对自己有客观的评价，能够根据主客观情况，确立高而可攀的成才目标。对以上不同类型的军人，要采取不同的方法进行教育和引导，极力促使其早立志、立长志、立稳志，为早成才打下坚定的心理基础。

（二）军人自学设计的心理指导

自学设计是军人对一定目标的向往，并把实现向往目标的措施具体化的过程。对目标的确定和调节是自学设计的关键一环。军人的自学设计，应加强以下几个方面的指导。

1.志向符合社会需要

任何人才的成功，都是顺应历史潮流，按照时代方向努力奋斗的结果。社会和军队建设事业需要各个领域、各种类型、各个层次的人才。如果哪一个领域、哪一种类型、哪一个层次出现空白，也就是社会需要为有志者提供了成才的机会。同样，只有自己的志向与社会需要相一致，才可能成长起来。同时，军人必须服从革命分工，而不同的革命分工给各人成才带来了不同的条件。军人要想成才就必须从这个客观条件出发，立足本职工作，刻苦自学，精益求精地掌握本职工作的技能和知识，成为本职工作的能手和人才。因而，

军人成才的最佳领域在本职岗位。三百六十行，行行出“状元”。

2.适应自学能力

军人自学的目标要根据各自的自学能力的高低来设计，自学能力强而目标设计低，容易浪费人才；自学能力低而目标设计得高，不可能成才。如何正确地估计自己的自学能力？心理学研究表明：自学能力较高的人，观察准确、迅速、全面、深刻；记忆快，保持时间长、回忆准确；思维具有广泛性、灵活性、独立性和创造性，能够独立解决问题；想象丰富、深刻，并具有创造性；在操作能力方面还表现出较强的组织性和动手能力。自学能力较低的人的心理特点，恰恰表现了自学能力较高的人的自学能力另一端的负值特性。

3.发挥性格优势

一般来说，具有外向性格特点的人，如开朗、活跃、热情、温和，比较适应于从事社交活动；多疑好问、深沉、严谨、求实，比较适于做研究工作；勇敢、沉着、果断、顽强、机智比较适于当军事领导或指挥员，等等。立志成才者应权衡自己的性格特征，发挥性格优势，扬长避短，方可取胜。一个人的性格，如果与自己的职业、目标不相适应，尽管其它主客观条件都已具备，仍难以达到理想的目标。

4.目标的动态调节

目标的确定不是一成不变的，而是要随着主客观条件的变化及时进行动态的反馈调节。一是纵向调节。这是不变更方向而变更层次的调节，大致分为：原定目标层次太高，实现概率太小，需要调低一点，先打基础；原定目标太低，形成画牢自限，需要调节的高一点；原定目标已达到，应制定

更高层次的目标。二是横向调节。这意味着变更主攻方向。例如社会需要或本职工作发生较大变化；原定目标与自己的才能、兴趣、性格明显不合；新的信息展示了更有价值、更易成功的新目标等，这都需要对目标作横向调节。三是预测调节，即根据预测未来的发展变化来调节自己的目标。

三、创建军人成才的心理环境

心理环境是对人的行为发挥着实际影响的集体心理动势，这种集体心理动势能形成一般催人行动的心理压力。心理环境表现在无形的舆论、风气、人际关系气氛、传统观念、目标观念、价值观念、能力素质和期待水平上，它是动态的。人生活在不同的心理环境，其个性和行为也是不同的。良好的心理环境能催人向上，焕发出积极性，挖掘智慧潜力。人才往往在这种环境中产生。因而，促使军人成才，就要创建一个良好的心理环境。这种心理环境的建设主要从以下几个方面着手：

（一）提高目标期待水平

一个集体，要不断地给其成员提出更高的奋斗目标，期待更多的人能够成才，有一种求才若渴的迫切感。这样的集体，成就需要强烈。实践证明，同一个军人，在成就需要极强的单位中和在不求进取的单位中，学习和工作的情况是大不一样的。因此，集体对军人的要求是否明确，要求程度的高低，就成为影响军人成才的心理环境。集体的目标清楚，并能包含个人目标，目标设置的高低符合集体和个人的实际，这样对军人就形成一种吸引力，产生一种为实现目标努力奋斗的情景，从而构成影响军人动机的力量。

（二）形成良好的学习气氛

研究表明，学习气氛影响集体成员的学习积极性、行为方法和思维方法。因而，学习气氛是促使军人成才的一个很重要的心理环境。创造这种心理环境，要注意以下几点：（1）使所有的军人都能充分发挥自己的才能，能轻松愉快地学习。（2）承认所有军人相应的个性，使他们能体验到成功感和安定感。（3）防止军人骄傲自大，把集体私有化。（4）使军人畅所欲言，充分发表不同的见解。（5）使军人在集体中团结和睦、齐心协力。（6）奖赏努力学习的军人，对学习和研究成果给予充分肯定。

（三）共生效应

自然界有一种现象：有些植物当它单独生长时会枯萎、死亡，而当它同另一种或几种植物共同生长时，就会焕发出强大的生命力，这就是植物界的共生效应。学习也是如此，单个自学，效率很低，倘若组织集体自学，就能使若干个体的心理功能产生迭加效应，从而提高学习的效率。在四川成都，有个“青年自学者协会”，由最初的二十五人发展到一百四十多人。他们立志振兴中华，组织起来自学。两年多来，组织交流了三十八项技术革新成果，探讨论证了四个技术方案，成功地组织了五个较大的技术革新项目的协作，部分会员还在全国报刊上发表了三十余篇文章。如果他们是分散的自学“个体户”，不在“协会”中“共生”，不会这么快就取得如此显著的效果。“共生”可以产生一种积极的集体心理动势，是促使军人成才的一种良好的心理环境。因而，要打破传统的、陈旧的观念，创造条件，采取多样性和灵活性的措施，把军人组织起来，使他们在“共生”中成

才。并且，要有意识地扩大社交面，与外界保持广泛的联系，使军人获得大量信息，从而打开眼界，保持思想的生机和活力。

第三节　军人的恋爱心理

恋爱婚姻问题是青年军人在服役期间的一个很重要的生活问题，由此问题会引起一系列的心理反应。能否引导和帮助军人处理好这类问题，直接影响着他们的服役态度和思想情绪。因此，领导干部必须了解和掌握军人在这类问题中的心理活动规律，及时进行教育，引导军人健康成长。

一、军人的性心理

性心理是青年军人恋爱心理产生和发展的基础，它对恋爱的成功具有重大作用，青年军人的年龄大多数是十八至二十五岁，处在青春后期。由于生理功能的发育成熟，出现了明晰的性意识，性心理的表现变化丰富、微妙。

（一）军人性心理的外化

青年军人性心理的发展，必然要通过一定的行为特征表现出来，即性心理的外化，了解和分析青年军人性心理的外化特征，是调节性心理，加强性心理卫生的前提和基础。青年军人性心理的外化主要有以下几个特点：

1.追求性知识

青年军人对性知识有探求的欲望。由于性教育不普及，他们一般得不到有关的性知识，因而怀着好奇心，秘密地探求。有些青年军人看生活刊物、小说以及手抄本时，对有关

性方面的描写很感兴趣，常常出现“跳跃式”读书，这就有可能使他们得到一些非科学的、不健康的所谓性知识。青年军人对性知识的追求不同追求其它科学知识那样坦然、自在，而是怀有一种羞涩感和“罪恶感”。

2.对异性的兴趣和追求

由于青年军人生理上的成熟，性意识的觉醒，因而产生追求异性与异性接触的心理需要。一般情况下，青年军人不太容易和地方女青年接触，但是，一旦有这种条件，有时表现出“过份”的兴趣，并在同异性接触过程中获得一种愉悦的感受。“青年男子哪个不善钟情”？这也是无可非议的事。但和女青年接触，必须保持文雅、端庄，防止因感情外露而失检点。

3.性冲动

青年军人在青春期出现性冲动，是发育中的正常生理现象和心理现象。性冲动的出现依赖于生理因素和心理因素。性激素是性冲动的生理动因，与有关的感觉、情绪、记忆和想象是引起性冲动的心理因素。青年军人对突如其来勃发的性要求，最常见的是以手淫方式获得性冲动的满足。这种方式是一种“自慰行为”，自我获得满足。自慰行为是对性冲动的不正常的发泄，解决性要求的一种不正常的方式，它对身心都有一定的不良影响。

（二）军人性心理的调节

由于性的身心两方面的发展，青年军人怎样适应性成熟状态就成了重要问题。如能很好地适应，就能使身心得到健康成长；如果适应失调，轻则造成性的变态，重则导致性的犯罪行为。据笔者调查，青年军人犯罪的人数比例中，性犯

罪占28%。可见，调节青年军人的性心理，使之适应环境，适应自身的成熟状态是不可忽视的事情。

1.净化社会环境

青年军人处在社会的各种刺激之中，性意识虽然是一种生理心理现象，但是，外界不良刺激会起恶性强化作用。不健康的书刊、电影、裸体画，庸俗的舞蹈等肉感的刺激往往对青年军人的性欲起挑逗作用，甚至能诱惑他们走上犯罪的道路。因而，要严禁黄色书刊，黄色电视、电影及黄色磁带、唱片，尽可能避免青年军人受不良性信号的刺激，净化社会环境，使他们受到良好环境的熏陶。

2.创设两性交往的条件

心理学研究表明，青年男女分隔越严，对于性的问题就愈觉神秘、愈紧张、愈过敏。如青年战士平时缺乏与异性的交往，有的在床上贴美人像，见到女青年打唿哨等。因此，部队不要“闭关锁营”，搞“篱笆”教育，要通过各种联谊活动、共建活动和各种社会活动，让青年军人能够充分和地方男女青年接触，避免他们对异性过于敏感和胡思乱想。

3.疏导与升华

一般来说，青年军人为了满足性的要求，有两种方式。一种是自慰行为这样的直接方式，另一种是通过参加各种社会活动和文化活动以实现疏导与升华的间接方式。自慰的方式不可取。比较积极的方法，是通过各种活动产生的升华。阅读内容健康的文学作品，进行文娱体育活动等，可以使青年军人树立远大的生活目标，启发想象力和创造力，产生广阔的兴趣和健康的情感。这样，青年军人感知和思考的方向就会转向学习和工作，减低对性的关心和注意。因而，部队

要根据青年军人的特点，积极开展读书活动和各种文体活动，这对减少青年军人的性刺激与控制性欲望起到一定的升华与疏导作用。

4.充分运用理智

法国著名作家雨果曾经说过："本能，让你冲动；理智，叫你待下！"人毕竟不同于动物，人总是有思维能力的，善于用理智和道德力量约束自己的行为，对自己的行为承担道德的、法律的责任。理智和道德，能够产生坚强的意志力，在紧急关头，及时果断地关上冲动的闸门，让汹涌澎湃的欲望激流平静下去，保持性爱的高尚性与纯洁性。因而，充分运用理智，是调节性心理的重要手段。

（三）军人的性教育

一提到对青年军人进行性教育，往往存有异议。有的认为对年轻人讲性的问题，无益于他们健康成长。问题恰恰相反，你不讲，他们愈觉神秘、愈敏感，如果能对青年军人进行正确与行之有效的性知识教育，使他们学会正确处理、调节和控制自己的某些欲望，这对于促进他们的性心理卫生，培养和发展个性，加强精神文明建设都是十分重要的。下面从心理学的角度分析青年军人的性教育。

1.了解性生理的真实面目

青年军人的性教育，首先要让他们懂得生殖事实和性生理知识，消除对有关性生理特征产生的"窥探"心理，减少他们的好奇心及盲目无知的行为。心理学研究表明，进行性生理知识的教育，可以提高感官刺激阈限，即感官刺激与性冲动之间的阈限值，从而产生建立在自觉的基础之上的性适应力和性抑制力，以便使他们能更好地适应复杂多变的文化

环境和生活环境。所以，有的心理学家主张：“不要怕幼儿见到同性或异性（特别是异性）的裸体，不要阻止幼儿和异性的小朋友一起结伙玩耍。正确的态度倒是恰恰相反，要让幼儿看到自己的、父母的、他人的裸体，使孩子从小开始就对人体的裸体不以为耻、不以为怪。”因而可以说，让青年军人了解性生理的真实面目，可以提高他们的“免疫力”。

2.醇化性价值观

在文明社会里，人类的性明显地表现出综合需要的特征。性既包括生理上的欲望，也包括精神上的性爱。人与世界上其他动物的区别，特别重要的一点是：人使性的本能高尚化，使性由单纯的生理领域而进入到精神生活领域。因而，对青年军人进行性教育，必须批驳所谓“性解放”、“性自由”的论调，反对“杯水主义”，引导他们摆脱单纯的性生理欲望，醇化其性价值观，从而提高性道德水平。

3.增强法制观念

性关系的倒错，会引起一系列复杂的社会问题。因而，社会中人们的性行为必须要受到法律的限制和约束。比如，恋爱中的双方，还是朋友关系。所谓“订婚”，仍属恋爱范畴，得不到法律的承认和保护。只有按婚姻法规定，办到了结婚证书，才可以过夫妻之间特有的同居生活。故婚前发生性行为是不合法的。因而，对青年军人进行性教育，必须使他们懂得法律知识，强化法制观念，用法制的威慑力来抑制各种非份的意念和不法性行为。

二、军人的恋爱心理

恋爱是寻求具有共同的志向、情趣的终生伴侣，是青年

军人生活的重要组成部分。据某部对某边防团的调查表明，在抽测的六类问题中，恋爱婚姻问题被战士们列为日常生活中最关心的问题之首。某师对790名青年战士的婚恋情况进行了调查，18至22岁就已经结婚或恋爱的战士为战士总数的97.6%。这说明，早恋现象在青年军人中比较普遍。恋爱心理是否健康，对工作、学习都会带来重要的影响。

（一）军人择偶的条件

爱情是美好的。青年军人择偶时一般是追求情人的美。他们追求对方美的内容，主要是生理美、修饰美、态度美、精神美。从具体条件来看，青年军人对异性的追求主要有三个方面：

其一，作风正派、忠诚老实。无论是从传统观点，还是从青年军人择偶的一般的价值定向来看，往往把感情的忠贞和高尚放在十分重要的位置。“战士自有战士的爱情，忠贞不渝，新美如画。”军人对爱情的价值是最看重忠贞的，这是追求精神美。

其二，性情温柔、情感细腻。在两性心理学方面，温柔还不只是单纯地体现为女性的一般性格特征本身，其实际在两性关系上的关心和体贴。爱情是人类一种高级的精神生活，由对方性格特征所引起的心理上的轻松、愉快，这在两性交往过程中是很重要的。与青年军人这种心理需要相应的就是女性特有的温存和体贴。这是追求态度美与性格美。

其三，体态匀称、相貌端正。爱情与貌美在许多青年军人的心理上是不可分的。尤其是在最初择偶时，他们把美作为择偶的重要条件，所以常常强调对方一定要相貌美丽。这是追求生理美和修饰美。

（二）军人恋爱中的情感变化

恋爱是男女双方相互认识，相互了解，培养与发展感情的过程。青年军人在恋爱的过程中，从一般的同志到两性之间的爱情形式主要有两种：一是情感的爆发式。许多青年军人确定恋爱对象的时间比较短，有的是入伍前几天定下的，有的是探一次家找的，这种情感的变化幅度比较大。二是情感的起伏式。有很多青年军人找对象靠亲友帮着搭线，双方不在一起，主要靠书信交流感情。由于这种情况，往往因为来信不及时，或听到一些风言风语，便产生猜疑。为了“考验”对方，有时酿成苦酒。因而，情感的变化反复曲折，逐步递进。

青年军人恋爱的情感特点，还在于把所爱的对象理想化。“情人眼里出西施”，这是青年男女在恋爱过程中出现的心理现象。在恋爱阶段，往往是用美好的眼光看待对方的一切。由于感情的泛化，感到对方是“完美无缺”的，在一般人看来是有缺点或缺陷，但在情人眼里却视而不见。因而，青年军人要善于用理智擦掉眼里的“尘雾”，全面地、正确地认识对方。

（三）军人恋爱的心理卫生

在恋爱中，讲究心理卫生，将使恋爱更加甜蜜幸福，从而更好地促进工作和学习。

1.树立正确的恋爱观

恋爱观是人生观的一部分，恋爱中的错误观点往往会导致没有爱情的结合。因而，青年军人在恋爱中，必须抱着严肃、慎重、负责的态度。爱情是一种最纯真的感情，来不得半点虚假。这种纯真的感情应该是专一的、忠实的、最真挚

的。纯真的感情才能带来幸福。并且，要摆正爱情的位置，处理好爱情与事业的关系。只有充实的事业，才有充实的爱情，爱情的光环是用事业的荆棘编织成的。在追求异性美方面，要着重追求异性的精神美。贵希金以貌取人，单纯追求生理美、修饰美，造成了爱情的悲剧。诸葛亮所娶的黄承彦，相貌丑陋，但聪明贤慧，使诸葛亮获得了有力内助，从而辅佐他成为了杰出的人才。

2.控制过激的情绪反应

青年处在热恋中是激动的，也是幸福的。青年军人恋爱天各一方，远离时的思念是正常的。如果坐立不安，精神恍惚，痛苦不堪，这就必将使整个心理状态的机能降低，导致工作效率与健康水平下降。有理想、有志气的青年军人在热恋中应控制自己的感情，保持情绪反应的适度。“两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮”！

3.保持爱情的常态

青年人的爱情发展到一定程度，做出一些亲近的事情来，这是合乎情理的。但是，粗俗的、低级趣味动作与表示爱情的亲昵动作是格格不入的。青年军人在探亲休假期间，往往由于冲动而对恋人表示过分的亲昵。因此，在恋爱过程中，彼此都要尊重对方的人格。在结婚之前，双方都要守身如玉，绝不能轻率失身，否则对双方，特别是对女青年往往带来身心的痛苦和创伤。婚前的性行为与社会的道德原则是相违背的。

4.信任对方

爱情是建立在相互信任的基础上。青年军人的恋爱一般都在远离部队的家乡。这样就容易造成互相猜疑、猜疑是爱

情的大敌，它使双方的感情产生离心力，破坏真挚的感情，使恋人在思想感情与行为上打上不可信任的烙印，自寻烦恼，甚至导致双方感情破裂。“心底无私天地宽”，青年军人既要相信自己，又要信任对方。

5.摆脱失恋的痛苦

失恋使古今中外许多青年人饱尝了感情的煎熬和痛苦。失恋心理表现很多，诸如有的如痴如醉，不能自拔；有的自暴自弃，不求上进；有的鼓起勇气，为了事业奋战，“水激石则鸣，人激志更宏。”青年军人的失恋是难免的。“天涯何处无芳草”，失恋以后，要鼓起勇气，投身到集体中去，摆脱孤独的心境，投身火热的战斗中去，就会忘却失恋的懊恼。

第四节　军人的心理挫折

军人在追求事业、恋爱等服役生活中不会是一帆风顺的。当他们的需要和满足处于受阻或中断的状态时，就会出现心理上的挫折。军人在入党、提干、升学、晋级、奖励、恋爱等问题上，都会因需要得不到满足而出现心理挫折。军人受挫既有外部因素，也有内部因素。挫折的结果有利有弊，如果处理不当，就会严重影响军人的服役积极性。因此，必须重视军人服役期间心理挫折的研究。

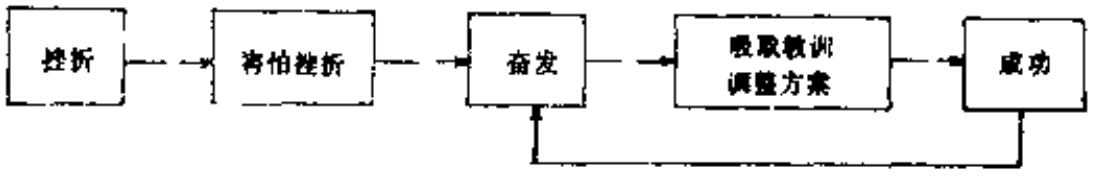
一、军人挫折时的动机

军人受挫折时的动机与顺利时的动机是不同的。顺利时的动机即军人在顺利状态时与满足某些需要有关活动的动

力，表现为较高的物质生活和精神生活的需要；挫折时的动机即军人在挫折状态时与满足某些需要有关活动的动力，主要表现为希望摆脱困境，渴望认识自己，求得谅解、帮助、力争转危为安，变被动为主动等等。挫折时的动机有积极的一面和消极的一面，积极的一面表现为挫折时积极的奋发式动机，消极的一面表现为挫折时消极的恶性循环式动机，其形成过程如图17所示：



挫折时消极的恶性循环式动机



挫折时积极的奋进式动机

图17

二、军人挫折时的行为反应

军人挫折时的动机引起的行为反应也有消极的和积极的两个方面。

（一）消极的行为反应

这是指那些暂时减轻受挫感以获得一时心理宽慰的行为反应。具体表现以下几种：（1）主观合理化。就是军人在受到挫折以后想出各种理由原谅自己或为自己辩解，起自我安慰的作用。有的人未被评上先进而感到不快，却说自己一

向“视荣誉如粪土”。有的人碌碌无为，他却认为自己是生不逢时，不然，也一定能够大有作为。试图找一个合理的理由来“说服”自己并得到宽慰，类似我们常说的“阿Q精神”。（2）投射。当发现引起挫折的真正对象不能直接攻击时，往往会把愤怒的情绪发泄到其他的人或物上去。例如，有的人因某种原因受到领导的批评而产生“窝火”，但他屈从于领导的威严又不敢发怒。这时，如果有另外一个人对他稍微有点不慎，他就把积怨发泄到这个人身上。这就是一种消极的投射作用。（3）攻击。当受到严重挫折以后，引起了愤怒的情绪，对构成挫折的人或物采取直接的攻击。部队有时出现的政治事故，如破坏武器装备和凶杀等就属于受挫后的攻击行为反应。（4）厌世轻生。当受到极其严重挫折时，自己的挫折容忍力很小，可能会发生厌世轻生的念头。也有的人脾气暴躁或性格孤僻，采取自伤、自杀的内罚行为。（5）自我萎缩。经受挫折以后，缺乏理想、丧失信心，害怕困难、主动性差，萎靡不振，冷淡无情，以至自暴自弃，破罐破摔。（6）自我孤立。如有的军人没有立功受奖、入团、入党，或犯有偶然过失，觉得不光彩，没脸见人，沉默不语，不愿意同别人接触。

军人挫折时的消极行为反应，往往容易导致政治事故。所以当军人遇到挫折以后，除必要的思想工作外，要细心观察，不要漏过消极反应的任何迹象，使事故的苗头及时得到处置。

（二）积极的行为反应

积极的行为反应是正视现实、承认挫折，冷静分析产生挫折的主客观原因，总结经验教训，以改善行为和提高能力

的方法来战胜困难。“自古雄才多磨难”，这说明在挫折面前，只有采取积极的行为方式，才能取得成就。积极的行为反应主要表现两个方面：（1）升华。在较低层次的需要和目标受挫折时，能够转移到较高层次、较高精神境界的目标上去。例如，有的青年军人受到失恋的打击，转而倾心于某项科学研究或拼搏地工作。（2）补偿。在某方面的需要和目标受挫时，以另一种活动来代替。我国《吕氏春秋》、《春秋左传》、《史记》的作者，都是在不得势的情况下，转而埋头著书立说。这就是一种补偿行为反应。

三、军人心理挫折的处置

军人在现实生活中，随时都可能因某种客观因素引起挫折。但是，同样的客观困难，可能造成甲军人的心理挫折却不造成乙军人的心理挫折。这就是说，造成挫折有主观因素，挫折感实际上是一种主观感受。因而，军人的心理挫折更重要的还是从心理上进行处置。

（一）提高挫折容忍力

挫折容忍力是对挫折的适应能力，即遇到挫折时免于行为失常的能力。管理心理学认为，一个人的挫折容忍力的高低和下面几个因素有关：思想觉悟高的人，一般对挫折的容忍大，遇到困难百折不挠；对挫折的知觉判断，由于认识不同，即使客观的挫折情况相同，一个人可能认为是严重的挫折，另一个人可能认为是无所谓的事情；预见到的挫折和未预见到的挫折，其挫折的容忍力也有很大差别；意志坚强比意志薄弱的人更能容忍挫折。另外，集体的人际关系和环境气氛对调节挫折容忍力也有很大关系。

因此，提高军人的挫折容忍力，要教育军人懂得人生的价值、意义，树立起目标和信念。要帮助军人对成功和失败进行正确的预测，准确分析主客观条件，摆清有利条件，看清前景，增强信心。同时摆够不利条件，正确对待和处理，并改变军人受挫折的生活境遇，排除不良诱因。要加强军人意志的磨炼，培养处置挫折的耐性和自制力。培养自制力要采用想象训练、松弛训练、自我暗示和自我激励等几种方法。同时，还要通过集体的力量把受挫折的军人从焦虑、孤独、徬徨的心境中解放出来，点燃起信心的火焰。

（二）实行需要补偿

心理挫折就是需要的未满足。实行需要补偿就是用满足另一种需要来补偿需要不满足造成的不平衡，从而排除挫折感。例如，如果部队物质条件一时不能满足军人的需要，那就要在努力改善物质生活条件的同时，想办法把军人的精神生活搞得好一点，弥补物质生活的不足。如果军人荣誉的需要不能得到满足，那就要在爱的需要、自尊的需要上给予弥补，使军人体验到领导对他的关心、爱护和尊重，这就有助于排解由于没有得到荣誉而产生的抱怨、牢骚、气愤和其他过激情绪，而下决心作更大的努力。

（三）采用“精神发泄”方法

这是一种心理治疗方法。这种方法是要创造一种情境，使受挫折者可以自由表达他们受压抑的情感。因为人们处于挫折情境会以紧张的情绪反应代替理智行为，因此，只有使这种紧张的情绪发泄出来，才能恢复理智状态。这里所指“精神发泄”方法不同于国外的“精神发泄”方法，而是采取一种合理的渲泄消除的形式，将情绪发泄出来。心中有烦

恼，可以向至亲好友倾诉，也可以向领导发发“牢骚”。同时，对受挫折者的“攻击”行为要有容忍的态度，一般来说，不宜采取针锋相对的反击措施。还可以采用个别谈话方式让受挫折者发泄对某人或某事的不满以及积郁在心中的烦闷。让受挫折者参加一定的娱乐活动，也是一种“精神发泄”方法。娱乐导致大脑皮层出现新的“兴奋灶”，使过于紧张的精神状态松弛，从而缓解各种抵抗情绪。

第十章　军人集体心理

军事心理学对军人集体心理的研究，比较集中于小型集体问题。所谓小型集体，就是指连队（分队）、班排组合起来的人群有机结合体。

第一节　军人集体的特征和功能

军人集体不同于工厂的工人集体、学校的学生集体和农村的农民集体，它是军事活动中由若干个体组成的为实现组织目标的战斗集体。并不是所有军人群体都形成了战斗集体，军人的自然集合或偶然集合，叫做群众，不是集体。某些有组织的军人，虽然结成了一定的人际关系，有共同的活动，而无良好的结合，也仅仅是一种松散的群体，还不能视为集体。只有全体人员良好的结合，具有很强的战斗力，才能真正称得上军人集体。

一、军人集体的特征

军人集体必须具有下列几个特征：

（一）明确的集体目标

一是指正确的共同的努力方向，有近景、中景、远景目标。这种目标是根据集体所担负的任务和集体的实际特点而

定。二是指有为集体目标而团结一致，共同努力的活动。良好的军人集体做到个人与集体目标的整合程度高。具体表现为一方面能帮助有个人目标的军人，把自己的目标与集体目标统一起来；另一方面能帮助缺乏个人目标的军人，提出和集体目标一致的个人目标。

（二）坚强的领导核心

就是以中国共产党的领导为核心，建立起一支战斗力强的领导班子和骨干队伍。这个领导班子具有党性强、团结合作、模范作用好、办事效率高等特点。坚强的领导核心是衡量良好军人集体的重要标志。

（三）和谐的集体人际关系

良好的集体，军人之间平等友爱，团结互助，体现出战斗友谊。军人之间以共同目标和共同活动为中介，凝聚程度高，表现责任依从关系；即人对人，人对集体负责任。既区别于松散群体的情绪好恶关系，也区别于联合群体的合作关系。这种人际关系呈链结型。“友伴链”为人际关系的基本形式，大体有三种结构（图18）。

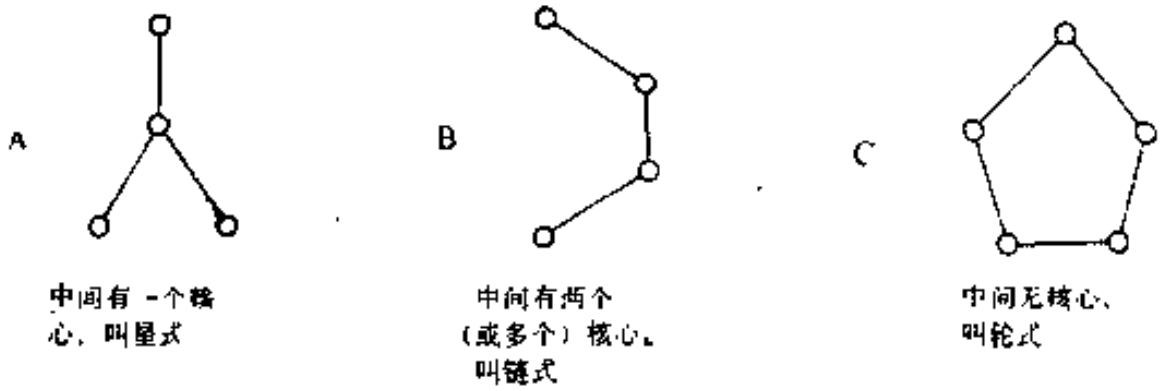


图18

在这种良好的人际关系中，“交往型”的多，“孤立型”的少，“嫌弃型”的更少。

（四）健康的集体舆论

在良好的军人集体里，已经形成了强大的健康舆论。集体大多数成员共同认识到应支持什么，反对什么，有明确的是非观念。集体本身的舆论成为军人道德教育的决定性力量。它以强大的健康的议论和褒贬的方式，肯定或者否定集体的动向和集体成员的言行。集体舆论是集体成员的认识与情感的共鸣现象，是集体觉悟水平高的表现。

（五）自觉的纪律

这是集体生活、集体活动的行为规范，是实现活动任务的保证。真正的军人集体，已经形成了自觉的纪律。这种纪律不仅仅是一种强制的约束。而是建立在集体成员对纪律的深刻理解，衷心拥护，自觉克服困难，用顽强的意志执行的基础上的“良心纪律”。其主要特点是“要我执行”内化为“我要执行”，即认识和行为的统一。

（六）优良的个性心理品质

在良好的军人集体里，军人的个性心理品质得到比较充分的发展，如动机、兴趣得到激发，气质、性格得到培养，能力得到发展；有正确的人生观，健康的生活情趣，较远大的理想。这些个性心理品质，在整个集体中，大多数成员已经得到较好的发展。

除此，还要有高度的集体技能。军人活动是军人集体的特点，而协同动作是达到协同一致的集体不可缺少的品质，因此，不具备集体的技能，就不能形成一个高效率的坚强的战斗集体。

二、军人集体的功能

军人集体的功能主要是创造性地贯彻执行党和军队的方针、政策，组织集体活动，完成上级组织所赋予的各项任务，培养和造就新一代革命军人。具体说来，它的功能是：

（一）创造了军人发展的心理环境

良好的军人集体，风气正、气氛好，人心齐，合力大，士气高昂，大家心情舒畅。在这种环境里，它催人奋发向上，积极进取，并能影响和改变个人的观念和行为。因而，良好的军人集体，是军人形成集体主义意识，全心全意为人民服务的思想的直接源泉，是推动军人努力发扬优点，克服缺点的客观力量，是军人认识自己的一面明镜。是促进军人在集体的健康舆论影响下，不断进行道德实践，逐步形成优良的思想品德，树立远大的共产主义理想的良好环境。为促进军人社会义务感、责任感、集体荣誉感、高度的自觉纪律性和坚强意志等个性心理品质的全面发展提供了良好的心理土壤。

（二）集体力量的放大

军人集体不是简单个体相加，而是把各成员的个体力量汇合成新的力量。我们不能简单地把军人集体成员理解为仅仅是几百人或上千人的相加，它的含义在于使个体有机组合成一种新的力量。这是因为军人集体有两个含义：第一，军人集体具有同一性质的工作任务，其成员在集体实践过程中，他们本身自觉不自觉地形成相互竞赛、相互影响、相互促进、相互交流、相互补缺的局面，从而不断地提高个人思想水平，增长个人才干，形成一种新质的力量。第二，军人

集体可以取代个人力量无法实现任务的作用。比如舰艇集体，是由多种专业部门组成的集体，只有众多部门的密切配合，形成一种新的力量，才能完成任务。由此可见，军人集体的组成还要以任务内容为前提，否则，不能形成集体的新质力量。

（三）协调人与人之间关系

军人集体是人与人之间的人群集合，这就不可避免地会产生各种矛盾。产生矛盾的原因是多方面的：有认识上的分歧，有需要上的得失，有尊重上的不足，等等。军人集体的作用就是要根据产生矛盾的不同原因，有针对性地做工作，一方面加强政治思想工作，另一方面要注意在条件允许下合理解决实际困难，使矛盾及时解决，协调成员之间关系，促进团结互助去完成集体目标。

（四）整合集体行为

在集体活动中，有一种从众行为。从众行为就是指个人在集体中常常不知不觉地受到集体的“压力”而在意见，判断和行动上表现出与集体的多数人相一致的现象。这种现象，有几种表现形式：第一，表面从众，内心也赞同。这就是口头上赞同多数人的意见，心理也认为多数人的意见是正确的。第二，表面从众，内心却拒绝，这就是口头上赞成多数人意见，但内心却格格不入。第三，表面不从众，内心却接受，这往往在公开场合并不表示同意多数人意见，但内心却赞同。在此状态下，个人虽不从众，但不会有反从众的现象。第四，表面不从众，内心也拒绝，这往往个人确信多数人的意见是错的，并认为应当改变多数人的意见。上述四种表现，虽有不同，但是，一般说来，从众行为即顺从多数人

的意见多于不顺从者。这种从众行为的作用有利用军人集体的行动协调，步调一致，即对集体行为有一种整合的作用。

第二节　军人集体形成的过程

军人集体的形成，一般上需要经历五个阶段。

一、机械聚合阶段

这是指刚刚编成在一起的军人群体。由于军人来自四面八方，从未有过交往，社会背景各不相同，因而在个性特点、情感色彩、生活习惯等方面，都互不了解。军人信息交流网络没有形成，处于自闭状态。因而，谈不上是一个真正的集体。

在这个阶段，军人的言行明显表现出一种“自我抑制现象”，即言语随和，行为积极性、顺从性高，乐于助人，不好的行为不敢随意流露。言行上尽可能反映出好的、易适应环境的一面，其另一面被自我抑制住了。这种自我抑制现象主要是由于军人新到一个环境，上进心强，努力图获得领导和大家的好印象，因而在行为上表现出一种“投机性”。同时，在这个阶段，军人同家庭（亲戚、朋友）的信息交流还处于频繁时期，家庭的各种嘱托、要求能及时地起作用。

但是，加入一个集体中的新成员，不论其性格特点是属于外倾或内倾，在开始阶段，他们在信息交流网络建立的态度上始终带有主动性，都想尽早、更广泛地沟通信息交流网络。因而，这个时期军人的自发性交往较频繁。并且，这种自发性交往往往以领导为中心。在机械聚合阶段，

领导的权力威信得到了最明显的表现。因此，领导要以自己的模范行为和高明的管理水平形成一种以自己为核心的心理凝聚力。有了这种力量，一个真正的集体雏形就会很快出现。

二、有机联系阶段

通过初步的接触和交往，原来互不相识的军人群体，慢慢产生了一种“凝聚力”，即从机械聚合状态逐步过渡到了自愿结合起来的境界。军人在广泛建立信息沟通网络的同时，还在选择世界观、情趣、个性品质等与自己较一致的军人，亦即在寻找“知己人”，做为信息交流重点。由于他们对集体成员已有所了解，情感的亲疏性业已形成，在需要明确自己态度的场合，就表现出明显的情感倾向。

“凝聚力”有积极的，也有消极的。军队管理实践证明，这个阶段是集体发展过程中的十字路口，弄得不好，就会出现“群雄割据”的局面，进而严重影响到今后集体主义教育的正确实施。因而，为了提高军人的“凝聚力”，一是要选拔一批政治觉悟高、模范作用好、活动能力强、有群众威信的军人作为骨干，使他们成为军人信息交流网络的核心，集体有了多个骨干组成的信息交流网络，才能成为一个有机的整体。二是要教育军人克服乡土观念，搞五湖四海。军人刚到部队、交往圈往往以老乡为中心，形成多个非正式群体。实践表明，这种以同乡结成的非正式群体，如不加以正确的引导，对集体的“凝集力”有很大的削弱作用。例如，部队有时出现的集体斗殴现象就是来自于这种非正式群体的消极影响。三是加强集体成员的归属感。心理学研究表明，

归属集体的需要，是人类基本的心理需要之一。如果某个军人自以为被集体抛弃了，那么，他就可能产生背离集体的情绪，做出与集体相违背的行为。因而，对一些有挫折感的军人要正确引导，充分发挥集体的力量，满足他们的归属感。某部有四名战士先后因打架斗殴，逾假不归受到处分。事后，他们请求党支部让他们自愿组成一个班，调受过处分的章晓宁当班长。他们在申请报告中说："我们有错误和缺点，但是愿意改。可是我们分散各班，有的同志总是用老眼光看我们。党支部如同意我们组成一个班，我们一定干出样子来。"党支部答应了他们的请求，决定让他们成立为七班。组班后的十个月里，七班大变样，政治、文化和军事训练考核多次夺魁。团里评炮连的七件"最佳好事"，其中三件事是七班做的。根据他们的突出表现，该团给七班记了集体三等功，给这个班的五名战士分别记功、嘉奖。管理心理学在形容团体的作用时，有这样一个比喻："氯和钠在单独存在时，是有毒的元素，当化合后却成了我们生活中必不可少的食盐。"七班五名犯过错误的战士，结合在一起时居然也起了出乎意料的变化。由此可见，集体"凝集力"来自"合心"，人心所向，归属感强，才能"合成拳头"形成为有机整体。

三、形成集体目标阶段

在有机联系阶段，军人群体逐步建立了较稳固的人际关系。但是，如何及时地将集体所辖的各个小群体组织起来，并且引导他们走向一个共同的目标，是领导干部必须妥善解决的关键问题之一。这个问题解决得好，整个集体就能朝着一个目标，拧成一股绳奋发前进，否则各行其是，捏不成

举头。

有了健康的共同目标和行动纲领，集体的发展就将出现良好的质变。研究证明，集体的远景规划，具有吸引力的中景目标，如果是明确的并能坚决实行，就会给军人以极大的推动力，使他们沿着这个方向确定自己的目标。如果集体没有一个长远的建设规划，没有关于各项工作所要达到的目标，只是应付上级交给的任务，保证“不出事”的水平，军人就不会按照集体的需要和行动目标来确立自己的目标体系，就可能出现“各想各的，自己顾自己”的状态，那么集体一定是涣散的，军人只能自流或自发地发展。集体目标的确定，要注意发挥集体的智慧和作用，可利用写工作建议或组织集体讨论、小组漫谈等方式，让集体的所有成员自由地、原原本本地谈出自己的希望、理想以及对集体的期待或建议。然后经过认真的选择和归纳，形成切实可行而又能被大家所接受的集体目标。集体提出的目标，在总的目标制约下，要尽可能指标化，如军事训练、政治教育、执行勤务．行政管理等要达到什么标准。标准越是具体、明确，执行起来越主动、自觉。

四、形成健康舆论阶段

共同目标的形成和追求，必将激发起多数军人奋发图强的自觉性，他们既不能容忍少数成员背离共同目标去走歪门邪道，也不允许任何破坏性的行为阻碍集体的健康成长。于是，集体的舆论逐步形成起来了。集体健康舆论的形成，是军人集体发展到高级阶段一个重要标志。到了这个阶段，集体才能真正发挥出教育人，塑造人的心灵的作用。

集体舆论从形成到发挥其强大的教育威力，一般地说，要经过“由下而上”，再“由上而下”的辩证发展过程。具体的情况大致是：最初的舆论，大都来自军人的种种议论（议论集体活动中的人和事）；然后，经过领导和集体主要骨干的分析综合、加工改造，概括成几种最健康、最能分清是非，最能激发和教育人们提高思想觉悟的说法；接着，再把这些概括起来的论点式说法，巧妙地通过各种方式和渠道自然而然地“传播”到军人中去，进而成为集体一致的看法和想法。

五、形成集体意识阶段

集体意识的形成是军人集体形成的高级阶段。有集体意识的军人，时刻将自己的言行与集体联系起来，把集体利益置于个人利益之上，对自己所在的集体有一种责任感、荣誉感和自豪感。集体意识可以成为集体的动力。集体意识很强的军人，有以下几个特点：（1）互相关心、互相帮助、互相爱护。（2）人人关心集体，有强烈的主人翁感。（3）自觉维护集体荣誉是每个成员的宗旨。

形成集体主义意识，需要一定的条件。其一，共同的目标和利益是形成集体意识的基础。集体意识是在为实现共同目标的斗争中形成的。“目标”又总是与“利益”结合着。只有当人们从“目标”中看到了共同的切身利益，才能鼓舞人们去为之奋斗。看不到共同利益的“目标”，就无法成为“共同的目标”，从而也就失去了集体意识形成的基础。其二，友爱是集体意识的纽带和集体的动力。共同的阶级利益是人与人之间关系的基础，而情感是它们的纽带。没有情

感，不能把个体连结成为有机的集体，更形成不了集体意识。

上述五个发展阶段，虽然是形成军人集体的最基本过程，但不是绝对孤立的，而是有着内在的联系。并且每个阶段的到来，都不是轻而易举的，一般说来，并不是所有的军人集体都能达到高阶段水平，不同的军人集体处在不同的阶段水平层次。

第三节　军人集体的建设

军人集体建设的任务，就是要使集体达到高水平层次。良好的军人集体是逐步形成的。它需要全体人员共同努力，精心培育。培育一个良好的军人集体，没有一个固定的模式和方法，一般来说，应注意以下几点。

一、加强集体的领导力量

集体的领导是集体的核心，在军人中起着精神支柱作用、楷模作用和创建优良军人集体过程的促进作用。因而，培养优良的军人集体，首先要选好优秀的领导。实践证明，有些单位所以能多年保持先进，就是因为他们历任的领导大都能过得硬。一些原来比较落后的单位，由于配上了思想好、能力强的领导，面貌很快发生了变化。这说明领导强不强。对军人集体的建设起着决定性作用。选好领导必须注意：一是热爱集体，安心部队工作，具有献身精神，敢于赶先进、争上游，这是最重要的一条；二是要有较全面的工作能力和良好的军政素质；三是有较高文化水平。

加强军人集体建设，光靠几个领导是抓不好的，必须有一支强有力的骨干队伍。骨干队伍是加强军人集体建设的重要力量。“引滦施工先锋连”的二十六名党员，个个都是骨干。群众说他们“在思想上是二十六面红旗，在施工中是二十六名勇士，在技术上是二十六个能手”。在他们的带动下，全连敢于打硬仗、打恶仗，克服种种艰难险阻，出色地完成了任务。事实说明，有了坚强的骨干队伍，组织上就有了联系群众的“桥梁”，干部就有了得力的助手，完成任务就有了“尖兵”，搞好军人集体建设就有了保证。

要建立一支好的骨干队伍，就要抓好选拔、培养、使用和保留这几个环节。要把那些政治觉悟高、模范作用好、活动能力强、有群众威信的党团员和班长选为骨干；要通过教方法、传经验，不断提高他们的活动能力，要给任务，压担子，充分发挥他们的作用；要有意识地保留一些老骨干，并且要注意从各年度兵中物色对象，使骨干队伍形成梯次，做到“人员年年变，骨干不断线”，建立起一支相对稳定的、坚强有力的骨干队伍。

二、建立和谐的人际关系

一个军人集体只有建立起和谐的人际关系，才有团结力和凝集力。在军人内部人际关系中，军人之间的交往关系可分为两大类。一类是被组织规定的、制度化了的关系，另一类关系是军人间的友好、结伙、冲突、对立等非制度化的自发性关系。在军人中，军人之间有组织的关系对其自发的关系处在支配的或主导的地位，对军人有较大的影响教育作用。然而，军人之间自发的人际关系，是普遍存在的，是军

人精神生活领域中较为敏感的一部分。它直接影响着部队工作环境的建立和集体的形成。因而，建立起军人之间和谐的自发人际关系是非常重要的。

情感是军人自发人际关系的心理基础和主要调节器。军人在自发交往中都要受到满意和不满意这个基本情绪倾向的调节，因此军人个体间就自然地表现出彼此友好、对立和孤立三类最常见、最基本的交往关系。建立军人和谐的自发人际关系，必须根据这几种交往关系的条件和特点进行有效的引导。

第一，友好关系

友好关系受满意情绪的调节。在军人自发交往中，满意感促使其双方建立相容、接近、融洽，亲密等肯定的人际关系。这种友好关系是军人集体坚固团结的心理基础，对集体力量起凝聚作用。因此，领导要帮助军人创立和维持相互友好关系的必要条件。这些条件大体可以概括为以下几个方面：

（1）交往接触的密度。军人的相互接触，便可能对对方产生满意的心理倾向。如果进一步加强交往密度，那么彼此就能建立知己、同志友谊的关系。反之，彼此接触次数很少，满意感也会淡薄下去。相反，彼此厌恶的双方，空间近了，直接接触多了，发生的矛盾也会增加，因而容易产生不友好的关系。此时，若使反感的双方在空间上远离一些，久之，他们也就会渐渐忘掉反感。

（2）心理特点和倾向上类似。兴趣爱好相同，性格、气质、习惯上接近，智力发展水平的差距不大，志向、抱负一致，这些都能产生相互吸引的巨大力量。军人之间建立在情

趣一致基础上的友好关系，只有积极和消极的两种相反的社会意义。领导的教育技巧之一就是要为军人创立积极意义的友好关系的条件，并防止消极因素的彼此感染。

（3）需要上相辅。军人之间的交往，都有对别人的需求。如某个训练成绩优异的军人有助人的愿望，而某个训练成绩差的军人又有期待他帮助的心情，这两种类型的军人结合在一起，由于需要上的相辅，就自然产生友好关系。领导如有意识地使有互助需要的军人增加接触联系的机会，就有可能使军人的自发友好关系纳入有组织有计划的教育轨道。

（4）乡情沟通。军人之间的自发交往以同乡交往最普遍。由于同乡之间有共同的地方语言，有比较一致的风俗习惯，有相同的对故乡留恋的情感，因而，他们在感情上容易沟通交流，从而建立起友好关系。同乡交往，无可厚非。它的以同乡建立起来的非正式群体，常常能起积极的进步作用。但是，过于频繁的交往，容易造成集体成员之间的猜疑和妒忌。尤其是具有消极意义的同乡非正式群体，往往能够抵消集体的教育效果，造成人际之间不和睦。因而，对同乡之间的交往要加强引导，要特别注意做好同乡非正式群体中有影响或“领导”人物的工作，促其影响他人的行为。

第二，对立关系

对立关系受不满意情绪的调节。彼此的不满意感使其双方产生排拒、疏远、摩擦、冲突等否定的人际关系。这种关系和军人集体成员的不融洽、不一致互为因果，它会增加军人间的相互厌恶、冲突和争斗。产生对立关系的原因或因双方利害冲突，或因双方缺乏友好相处的心理条件（如都自强、妒嫉、骄傲），或因由于误会、猜忌及第三者的介

动等。

调节军人的对立关系，缓解冲突、常常要采取一些相应措施。如通过对面抗争，把冲突摆到桌面上，把冲突的因素明朗化，排除误解，突出实质，共同寻求解决途径。但是，涉及复杂认识、世界观、价值观的冲突，往往不是摆到桌面上就能解决的，需要分别进行教育帮助，促进其观点立场的转变。对于那些无实质性的分歧，但感情冲动，事态危险的冲突，宜使用权威力量立即制止。如果谁是谁非不明朗，解决时机尚不成熟。在这种情况下，可适当让其双方继续发生冲突，待到问题明显时机成熟，再着手解决。但领导不能采取“坐山观虎斗”的消极态度，对事态的进程要给予必要的控制。

第三，孤独和孤立

在社会关系测量中，如果某军人在本集体中即不选择也不排斥他人，又不被本集体其他成员所选择和排斥，则这个军人是在集体中的孤独者。如果另一个军人，在本集体中没有被人选择，而排斥的指向却很多，那就是集体的孤立者。如果一个集体有很多的孤独者，那么集体就会形成一种阴沉的社会心理气氛。这种集体虽无对抗，也是消极的。实践证明，集体中孤独的与受孤立的军人愈多，集体的凝聚力就愈小。这样的集体容易涣散，理想的工作环境难以建立，思想教育的难度也大。所以，建立集体内的友好关系，帮助孤独者和遭冷遇的军人得到集体的温暖，应该是领导的一项具有重大意义的管理工作内容。

培养良好的军人集体，除了建立和谐的自发人际关系，发展军人之间的友谊，还要建立和谐的正式组织的人际关

系，发展官兵之间、上下级之间的友谊。

三、培养军人的自觉纪律性

自觉纪律是军人集体形成的基础，又是衡量它的标志之一。一个严密的自觉的纪律体现着这个集体的精神面貌和思想水平。从心理学分析，自觉纪律的心理成份应包括：对纪律的正确认识，对纪律的自觉执行和积极维护的态度（情感），排除内外困难的意志行为，以及遵守纪律的习惯。培养军人的自觉纪律必须重视自觉纪律的四个方面的心理因素，以及四种心理因素的有机结合。

（一）提高纪律认识

军人的纪律认识不仅需要解决“要我遵守纪律”的问题，还需要进一步解决“我要遵守纪律”的问题，把“要我遵守”转化为“我要遵守”、“我应该遵守”、“我必须遵守”。这表明纪律认识已成为纪律信念。培养军人正确的纪律认识，要采取有效的途径和方法，帮助他们实现从理解到信念的转化。其主要的方法是，把对纪律重要性的教育同遵守纪律和破坏纪律所造成的后果的分析相结合，让军人从正反两方面，尤其是破坏纪律的不良后果上去认识纪律的重要性。要让军人懂得，违反纪律不仅会损害集体、军队的利益，也会对自己造成不良后果，影响自己的成长。有些军人常因不考虑自己的行为后果而破坏纪律，这就需要提高军人对自己行为后果的认识能力和责任感。

（二）培养纪律情感

自觉的纪律从态度上讲，有三个特点：一是自愿遵守，二是主动执行，三是积极维护。总之，自觉纪律是建立在对

纪律的自觉态度和负责态度的基础上的。纪律教育必须重视纪律情感这一心理因素，培养自觉执行、积极维护纪律，以及对违反纪律的行为的谴责、厌恶的情感态度。

1.创设实践条件，引起军人积极的纪律体验。

心理学认为，只有当纪律要求由纪律实践引起的内心体验[illegible]所加强时，军人才会坚信纪律的必要性和正确性。积极的情感体验是外在纪律要求转化为内心需要的基本条件。因而应当防止军人在实践中产生否定的情绪体验，它会妨碍军人从内心上接受纪律要求。例如，军人看到领导对违反纪律的行为听之任之，集体对这种现象也不谴责，那就会使军人产生破坏纪律也没关系的消极体验。

2.不能让军人养成表面遵守纪律的两面态度。

两面态度一经形成，便会成为破坏纪律的一个重要原因。如果领导在集体范围以外的活动中，严格要求部队遵守纪律，而在集体范围内的活动中，却放松要求的标准，这就会在军人中形成一种错误的心理：纪律是做样子的，有领导在可以做好一些，反之，就可以松驰一些。

3.增进同军人的感情，解除军人对纪律的对立情绪。

纪律是约束人的，这就自然会给军人带来不自由、不愉快的情绪体验。如果领导同部属缺乏感情基础，并简单生硬地用纪律“卡”军人，军人就会感到纪律是领导手里的工具，是专门“制”他们的，非但不能自觉地增强纪律性，反而以各种公开或隐蔽的形式排斥纪律性，回避纪律的约束。实践证明，如果军人认为领导对他们的要求不公平，态度粗暴，就可能因此对领导的要求抱“对抗”态度而有意地去破坏纪律。

（三）锻炼纪律意志

纪律意志是军人执行纪律的意志表现。自觉遵纪是知与行的统一，是自觉的意志行为。纪律意志是一种约束和控制自己的能力。锻炼纪律意志要注意以下几个方面：

1.照顾个别差异

坚强意志的品质表现在自觉性、自制性、坚持性几方面，而意志薄弱则表现在冲动性、受暗示性、独断任性、软弱性几方面。军人违反纪律的一个重要原因，就在于意志薄弱、自觉性差、自制力差、坚持力差。这是一般而言。但不同的军人有不同的意志类型。一些军人由于一时冲动而无意违反纪律，主要表现在自觉性差；一些军人常因自制力差，易受暗示，喜欢模仿，经受不起一些诱惑而违反纪律；一些军人因坚持力差，时间一久便注意力分散，违反纪律；一些军人任性、执拗，脾气一来，想干啥就干啥等等。对以上军人，如简单地一概斥之为破坏纪律，问题就难以解决，教育就难以奏效。应针对不同特点和类型的军人，有意识地创设条件，有针对性地进行纪律教育，突侧重于自觉性的培养，侧重于自制力、坚持力的意志锻炼。

2.加强自我培养

要重视军人纪律意志的自我培养，自我锻炼，启发引导他们对自己的纪律行为进行自我管理。军人在纪律中的自我控制能力，大致表现为三种水平：第一，不能控制自己，纪律表现松驰；第二，经过提醒能管住自己，纪律表现不稳定；第三，自觉遵守纪律，能有意识地控制自己的行为。加强自我培养，重要的是教育军人在无监督的情况下进行遵守纪律的意志锻炼，培养他们对自己在无监督下的行为进行

律评价的能力。

（四）训练纪律习惯

作风稀拉是缺乏纪律性的一项指标。有人对作风稀拉的原因进行过调查，131名战士有88%的因“老习惯”和“无意的”（无意的也是一种习惯），而造成作风稀拉。这说明，帮助军人克服旧习惯，形成新的守纪律的习惯，是很重要的。培养军人的纪律习惯，要经过严格的纪律生活的锻炼。纪律习惯的训练不应该强迫进行，不应靠对违反纪律行为的指责。应注意提供好的学习榜样，创设良好的纪律训练的情景和心理气氛，恰当地、机智地赞扬与批评等。

培养军人的自觉纪律，还要根据自觉纪律形成过程的阶段特点进行有效的教育和引导。一般来说，军人自觉纪律的形成有三个阶段：①了解、适应，开始执行纪律阶段；②自觉执行纪律、自我检查阶段；③自觉纪律形成阶段。在自觉纪律形成的过程中，要注意解决四种矛盾：一是军人原有的纪律观念和部队新环境的纪律要求的认识之间的矛盾。二是军人对纪律要求的认识、遵守纪律的良好愿望和自己的实际行动之间的矛盾。三是军人的良好愿望与旧的不良习惯之间的矛盾。四是初步形成的自觉纪律习惯和更高的要求之间的矛盾。如能解决好上述四种矛盾，就能使军人形成更高水平的自觉纪律。

四、培养军人的集体荣誉感

集体荣誉感是协调集体行为，产生集体凝聚力的一种重要心理因素。有许多具有光荣传统的集体，其优良作风之所以能够保持下来，并发扬光大，就是由于光荣感和自豪感的

作用。无怪乎在许多英雄连队常听到这样一句话："光荣传统不能在我们这一代手里丢了"。每个军人都乐意和向往在纪律严明、战斗训练优良或战功卓著的模范部队中服役。这是因为其成员对这种集体有强烈的认同感、自豪感和荣誉感。集体荣誉感对该集体的成员有一种高强度的凝聚力。百战劲旅出士气，一个英雄部队之所以士气特别高昂，关键就在于这种崇高的荣誉感。

因此，培养军人的集体荣誉感，首先要赶先进、争上游，创第一流成绩，使本单位跨入先进行列，逐步形成具有自己特色的优良作风的集体。同时，集体与集体之间要展开竞赛。我军在战争年代开展的"立功创模"运动，就含有竞赛的成份。竞赛是施展外部的心理影响。一些研究表明，外来的压力会增强集体成员相互间的价值观念，从而提高集体的内聚力。例如，集体间竞赛往往可能使集体遭受落后或失利，这就会使集体增强内聚力，以对付这种竞赛。因而，在竞赛的外部压力下，使得集体成员十分珍惜集体的荣誉，在凝聚力强的集体中，往往把集体荣誉视为生命。

其次，要发挥情境的作用。荣誉感往往在情境中产生，并经过多次强化而形成稳固的情感体验。例如，庄严的军人宣誓仪式、阅兵分列式、隆重的授奖仪式、各种会议的入场式等都具有强烈的心理意义，它能唤发出军人对军队、对集体的热爱，从而产生军人的荣誉感和集体荣誉感。再次，在平时和作战时，对有功的集体及时颁布嘉奖令或者授予荣誉称号，这是对该集体成员的莫大鼓舞，可以进一步激发他们的集体荣誉感。

培养军人的集体荣誉感，有利于"集体意识"的形成。"集

体意识”能形成良好的道德规范，对个人的行为具有潜移默化作用和改造作用。“集体意识”强的集体，是一个熔炉，能将集体成员熔化为一体。

第十一章　军队领导心理

军队事业的成败，关键在领导。军队领导者的意识和行为，决定着军队的管理水平，制约着军队工作的成效。不同的领导意识和行为，会造成军队不同的社会气氛，给人不同的心理影响。军事心理学着重从心理因素方面，研究军队领导的效能问题。

第一节　军队领导威信

从心理学角度看领导，领导的实质是一种影响力，即影响全体部属的心理和行为的力量。领导威信是制约领导影响力的一个主要因素。领导者或指挥员的威信高低，直接影响到部属的士气。“兵松松一个，将松松一窝”。名将挂帅出征，可使三军振奋，斗志倍增。这就是威信之所在。领导威信是发挥领导效能，做好领导工作的重要条件。

一、军队领导威信的类型

军队领导威信，从性质上来看，可分为权力威信和信服威信。

（一）权力威信

权力威信是领导的职务权力所产生的必须服从和接受的

权威。它是军队赋予个人的职务、地位、权力等构成的。其影响带有强制性、不可抗拒性，以外推力的形式发生作用。被影响者的心理和行为主要表现为被动、服从。权力威信的基础有两种：（1）奖励。凡是手中握有能够满足别人需要的物质或非物质手段的人，都具有一种权威。（2）惩罚。当一个人握有能使人不愉快、甚止痛苦的手段时，便获得了权威。

权威对军队工作十分重要。恩格斯说："不论在那种场合，都会碰到一个表现得很明显的权威。""联合活动就是组织起来，而没有权威能组织起来吗？"①军事活动是千军万马的联合，只有明显的权威，才能有令则行，有禁则止。但是，权威带有一种强制性，它对人的心理和行为的激励是有限的。

（二）信服威信

信服威信是部属心悦诚服、自愿接受而树立起来的威望。这种威信主要不是凭借权力，它产生于个人自身的优势因素，如领导者高尚的品德、高水平的领导能力、良好的领导作风等等。其对被影响者所产生的心理和行为影响是建立在使他人信服的基础上，使被影响者心理并不感到是一种压力，而且通过潜移潜化的、自觉的过程，以变为受影响者的内驱力形式起作用。并在行动上表现为自愿、主动。因此，它对部属具有很大的激励作用。

---

① 《马克思恩格斯选集》第二卷，人民出版社1972版第551页—552页。

二、军队领导威信的形成过程

领导威信的形成，是由权力威信进一步发展到信服威信，即由强制性阶段过渡到自觉性阶段。

一般说来，由于领导在部队工作中所处的身份和地位，他就能够根据部队的需要，不断向部属提出新的要求，并能运用奖励与惩罚、表扬与批评等手段使部属去履行这些要求的权力，甚至在必要的时候，他们还具有能够果断地作出左右部属意志和行动的决策，并使部属服从的权威。唯其如此，所以在新的单位刚刚建立时，一个新的领导能很快地把所有部属组织起来，比较顺利地开展各种活动。这说明，领导所具有的地位所赋予他的权力和权威，正是形成领导威信的基础。不过，在这个基础上形成领导的威信只是强制性的，必须有待于进一步发展到它的高级阶段——自觉性阶段（信服威信）。

信服威信是领导在工作实践活动中逐步建立起来的。随着实践过程的延伸和实践活动的广泛开展，部属就会对领导的思想品质、知识才能的认识越来越深刻。这种认识的肯定与否，在很大程度上取决于领导在工作中产生的实际效果如何。只有当部属根据领导的良好表现和显著的管理效能，确认领导水平高、能力强，能成为自己的学习榜样时，才会自然而然地对领导产生尊敬和爱戴的感情，自觉地服从领导的教导，履行领导的工作要求。只有这样形成起来的领导威信，才是一种由信而服的威望。由此可见，领导威信的形成和发展过程，是在实践活动中部属对领导素养的逐步认识、反复体验、直至付诸行动的不断提高的过程。一个领导者的威

望，从根本上来讲，来自斗争的实践。诸葛亮初出茅庐，博望坡一战，关羽、张飞口服心服，威望就上来了。陆逊彝陵之战，火烧刘备连营七百里，韩当、周泰等老将五体投地俯首听令。一个领导如果在其位而不谋其事，别说建立不起信服威信，也可能连表面的权力威信都没有。

三、军队领导威信形成的条件

提高领导的管理效能，就应该促使领导威信由强制性阶段上升到自觉性阶段。怎样才能促使它的转化？

（一）明确权、职、责授予的程度和范围

这是领导威信形成和发展的基础。授职不授权，领导者手中无权，或权力甚小，或权、职、责不明，都会影响领导作用的发挥。所以要重视领导内部的科学的、明确的分工，敢于放手让下一级的领导有职有权地进行工作。

（二）对领导威信的正确认知

这是领导威信形成和发展的先导。在实践中，在对领导威信的认知和采取的行动上存在着两种不同倾向。一种是把领导威信和神圣不可侵犯的“威严”混同起来，主张以“威严”取信。认为领导对部属的态度越严厉，便越具有权威性。另一种则认为领导威信来自榜样，出于效能；只有德才兼备的领导，才能在部属心目中享有崇高的威信。持这种观点的领导，他们以正确的态度对待领导的权威，只把它作为自己顺利进行工作的起点，以此为基础，努力运用自己的智慧，高尚的品格，诚挚的感情有效地影响部属，赢得部属的尊敬和爱戴，从而建立起领导的威信。实践表明，对领导威信的不同认知，就产生不同的影响力。正确的认知就能有效

促进领导威信的转化和发展，反之，错误的认知就会阻碍领导的信服威信的形成。

（三）良好的思想品格与才能

思想品格和才能的素养是领导威信形成的重要条件。其中以思想因素为主，才能因素为次。一个领导者如果思想品格因素出了毛病，成了负值，那么，其他因素的值必然会受到严重的影响，其总和可能是零。一般地说，一个领导者在思想品格因素及格的情况下，决定他的影响力大小主要在于能力因素。一个领导是否有威信，在相当程度上反映了是否称职。美国南北战争初期，林肯开始起用伯恩赛德为波马军团司令，屡遭战败，士兵开始大批开小差。林肯在给这个军团的一个骑兵中士签署返回前线的通行证书时，问起战场失利的情况，这个中士回答："……部队普遍对伯恩赛德将军的能力是没有信心的，他打起仗来活象有些人拉琴，尽管他使劲地拉，但动作实在笨拙，声音刺耳难听……"可见，能力的高低或是否称职是一个领导者或指挥员形成信服威信的重要条件。那么作为一个称职的领导者应该具备哪些能力？

军事心理学研究表明，军队的领导成员应具备四个方面的基本能力：一是一般能力，包括观察力、注意力、记忆力、思维能力，想象能力。二是专业技术能力，就是运用必要的专业知识和技能完成特定任务的能力。三是组织领导能力，即包括对人的鉴别能力、运筹实施能力、协调沟通能力、宣传动员与语言表达能力、实践与示范的能力和交往能力等。四是洞察决断能力，就是善于观察分析，综合各种复杂因素，机敏觉察事物发展变化趋向，适时做出判断和决策的能力。它包括敏锐的观察力、逻辑推断能力、科学预见能力、直觉

判断能力和决策的胆略与果敢的行为能力等。

一般能力对所有领导来说都是必须具备的最基本的能力，其他三种特殊能力对于不同层次的领导者具有不同的意义。处在基层的领导者，对动手能力要求比较高，所以需要更多的是专业技术能力，而对于洞察决断能力的要求则相对低一些；处在高层的领导者，主要是决策，所以需要更多的是洞察决断能力，而对于专业技术能力的要求则相对低一些。组织领导能力，对各层次的领导者都具有同样的重要性（图19）。

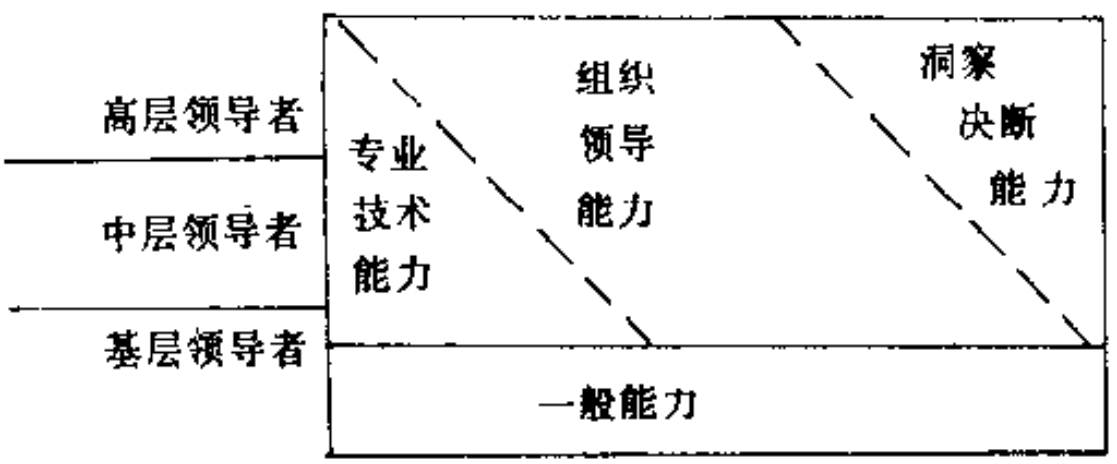


图19

（四）明晰的自我意识

人贵有自知之明，就是讲自我意识的重要。领导者更应自知之明，只有自知之明，才能正确和明晰地认识到自己的思想和行为对部属的影响程度，并进行有效的自我控制与调节，不断提高领导威信。

一般来说，领导者对自己的思想和行为有已觉察和尚未觉察两部分。两相结合表现为四种情况。其关系可以用图20表示：

1区是自己和别人都觉察的部分，主观的我和别人认识的我是统一的。因而应该设法扩大1区，1区扩大，其它三区就缩小。对领导工作影响最大的是2区，即别人已觉察而自己尚未觉察的部分。在很多情况下，领导的缺点和毛病部属看到了，而自己还蒙在鼓里，有时还不知不觉地强化了这些缺点，这样就给工作带来了被动性。在实践中，因这种原因造成领导威信下降，影响力减弱的不乏其例。因而，领导者要多听取部属的反映，虚心接受别人的意见，不断提高自我意识水平，缩小2区范围。正确估价自己的影响力，切忌不要为表面虚假现象所迷惑，不要为一些吹捧所陶醉，也不要为某些人的反对、挑刺而失去信心。

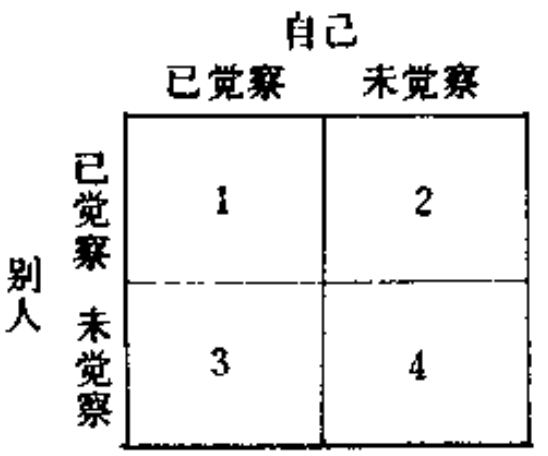


图20

（五）领导与部属的感情基础

领导与部属之间，除了工作关系以外，也还存在着工作以外的其他关系。如果一个领导除了工作以外，很少与部属接触，那就不仅会影响部属对领导的了解，还会因领导与部属之间缺乏情感联系而产生“疏远感”与“隔阂感”，在心理上造成一定的距离。心理距离是一种心理排斥力、对抗力，产生负影响力。心理学研究表明，领导与部属的感情基础好，部属对领导的期望就高。领导的威信，是通过部属对领导的信赖、期望表现出来的。部属信任领导，便会对领导产生各种期望，部属对某个领导不抱什么期望，表明他没有什么威信。因而，领导者一定要注意体贴关怀下级，在力所能

及并符合原则的条件下，多为群众办点好事。这样，通过情感的纽带，增加了部属对领导的期望值，因而也就提高了领导的威信。

第二节　军队领导方式

领导方式是领导者影响部属的行为方式。不同的领导方式，影响着领导作用的实现，所发挥的领导效能也不相同。因而，领导方式显得十分重要。

一、军队领导方式的类型

不同的领导者，有不同的领导方式。从不同的方面、角度出发，可以把领导方式划分出不同的类型。

依领导者使用权力和实施民主的程度，可划分为三类：（1）集中独断型。这种类型的领导者，对单位的管理目标、计划，以至具体的决策，都必须亲力亲为，喜欢直接指挥，重视权威，对部属则强调纪律与服从。（2）民主合作型。这种类型的领导者，有较强的群体观念和合作精神，对于单位的目标、计划、措施，喜欢通过讨论、协商来决定，通过说服、解析来推行。（3）自由支配型。这种类型的领导者，过分注重部属的个性，让下属人员各自按自己的方式独立进行工作。对单位的目标和计划，没有明确的规定，表现得比较松散和放手，不大负责任，给予部属充分的自由。

与上述三种领导方式相适应，不同方式的领导，就有不同的“单位个性”和集体气氛，一般说来，集中独断型领导所辖的单位，气氛比较严肃，表面上比较太平和稳定，但内

心感到压抑，缺乏集体责任感和自觉性。民主合作型领导所辖的单位，气氛团结活泼，大家感到心情舒畅，集体成员的责任感强，容易顺从集体的态度和价值观。自由支配型领导所辖的单位，气氛比较松弛，缺乏纪律，人际关系比较冷漠，领导无威信，部属对领导者没有什么期待。领导行为方式从不同角度决定了集体的气氛，而集体气氛对部属的积极性又起着调节作用。心理学对上述三种领导方式的优越性进行了研究，大多数研究证明，民主作风为最佳的领导作风。但是也有人提出了异议。心理学家斯科特通过对军队的调查，发现在具有专制作风的人领导下的军队，战斗力最强。对我们军队来说，既要实行集中专制，又要实行民主。从我军的发展来看，民主管理是我军的光荣传统。早在民主革命时期，毛泽东同志就在红军中实行政治、军事、经济三大民主，实行官兵一致。毛泽东同志说，这就是环境艰苦，待遇菲薄的红军能够战胜强大白军的重要原因。军队的民主管理是在高度集中前提下的民主，并且，军队领导者的权威同部属的主人翁地位是统一的，同部属的主动性和创造性是统一的。这种统一是部属的积极性能够正确地有效地发挥的必要前提。

依领导者对人与工作的关心程度，可以看出不同的领导管理风格。心理学研究表明，工作中间有两个逻辑，一种叫“效率逻辑”，一种叫“情感逻辑”。比如，布置一项工作改革，通过改革能够使工作质量得到提高，这叫效率逻辑。可是布置以后，部属怕麻烦，怕辛苦，不愿意做，这叫情感逻辑。作为一个领导者，布置工作不仅要考虑到效益的逻辑，还要考虑到情感的逻辑。一是要安排好工作任务，二是

要处理好参与工作任务的人际关系，任何管理工作都离不开这两个基本方面。但是，在处理这两个方面的问题时，不同的领导人有着不同的方式和管理风格。图21以领导者对人与对工作的关心程度，按不同的比例结合成不同的领导方式。图形中所标出的五种典型的领导方式是：

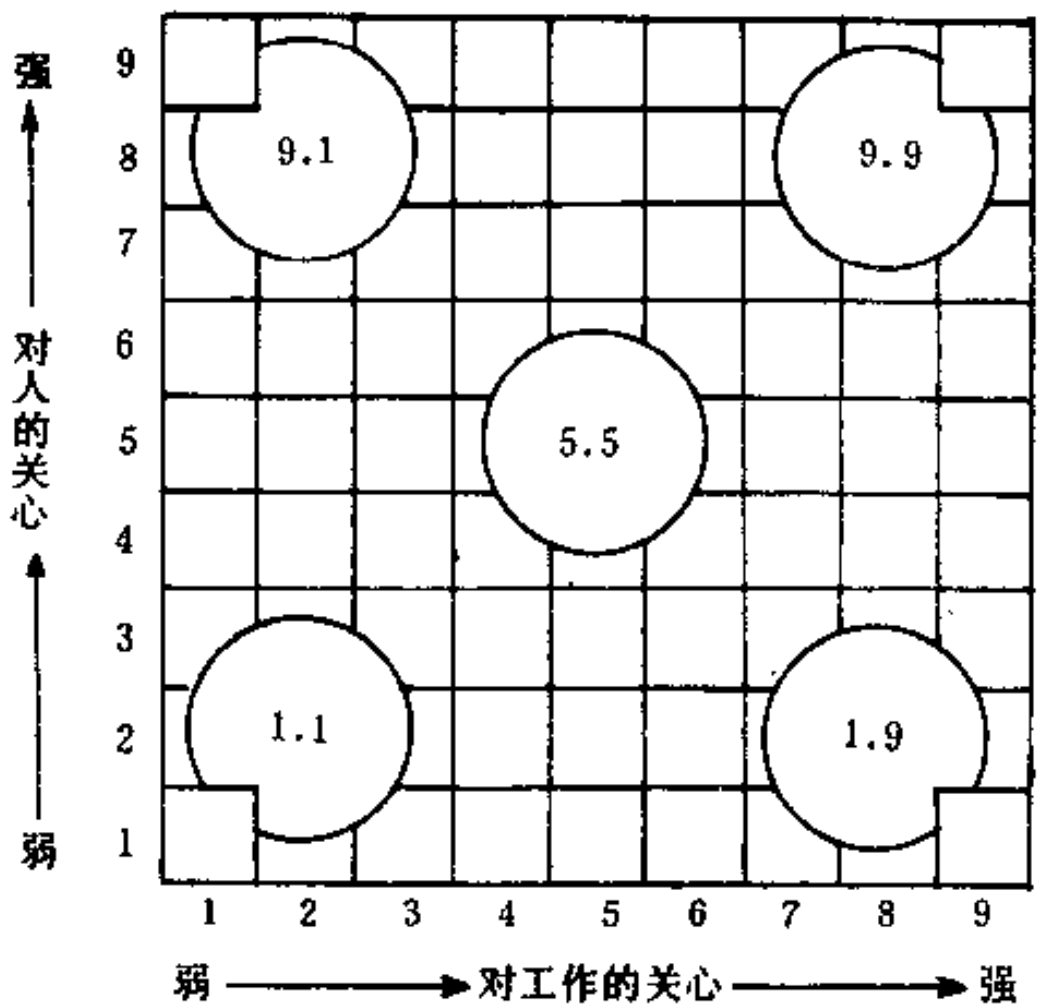


图21

（1）1.1型管理叫做“贫乏式”管理，对人与工作都不关心。

（2）9.1型管理叫做“俱乐部式”管理，只强调满足人的需要，心情舒畅，气氛和谐，对工作任务缺少必要的关心，

不重视指挥与监督。

（3）1.9型管理称为“任务式”管理，只重视工作任务，不关心人，强调纪律与制度，部属不能发挥积极性和创造性。

（4）5.5型管理称为“中间式”管理，关心人与关心工作都一般，工作任务的完成过得去。

（5）9.9型管理称为“战斗集体式”管理，既重视工作，又关心人，两者完善的结合。

一般来说，上述五种类型的领导方式，以9.9型管理方式为优。

二、军队领导方式的优化选择

每个领导者都想寻求一种最佳的领导方式，事实上，领导方式并不存在绝对的“优”或“劣”。即使是9.9型管理风格，也不是最优的领导方式。对一个经验丰富、责任心强、成熟度高的部属来说，领导过多关心和督促他的工作，还可能产生不被信任的误解。因而，领导方式要与部属的成熟度相适应。最优化的领导方式不是一成不变的“模式”，只能在实际中不断结合部属的具体情况进行选择。

成熟程度是一个人认识客观现实、社会生活，认识自己、处理自己与外界环境关系的水平。对成熟程度不同的部属，领导方式应有不同。对成熟度低的部属，管理上宜严一些，细一些。图22的粗线表示领导方式。当部属的平均成熟度处于不成熟阶段时，采取高任务低关系的领导型态，即命令式最为有效；当部属初步成熟时，以采取任务行为和关系行为略高的方式，即说服式为佳；工作上高要求，各方面多关心。

当部属进入比较成熟时，工作上充分信任，放手发挥其才能，关心多一些，即参与式。当部属发展到成熟时，领导者应采取低任务、低关系的方式，即授权式。在工作与关系上都不费心思，让部属独立地、创造性地去进行工作。这种方式并不是撒手不管，而是以信任、授权的方式来工作。

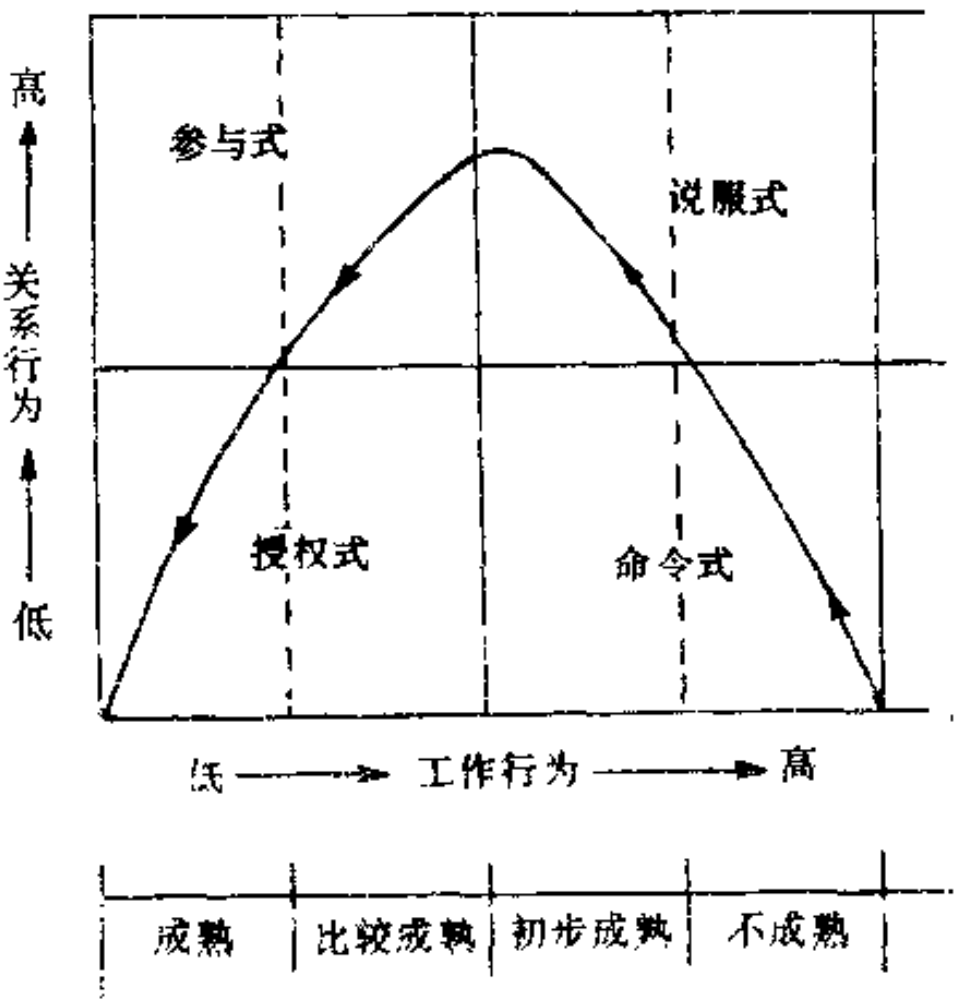


图22

军队管理与地方管理有严格的区别，军队是一个高度统一的组织。因而，领导方式的选择要根据军队管理的任务性质而定。在平时和战时管理所采取的领导方式应该是有区别的。在战时，军队的权威作用更明显，强调绝对服从，因而，

通常采用命令式的领导（指挥）方式，即上级给下级下达命令时，不仅规定任务，而且规定完成任务的方法，实行严格的控制。但是这种领导（指挥）方式容易束缚部属的主动性和随机应变能力。因而，当下级领导（指挥员）的成熟度较高时，可适当采用授权式（“委托式”）的领导（指挥）方式，即上级给下级下达命令时，只赋予任务，说明当时情况，提供完成任务所需要的条件，而不规定完成任务的具体方法和步骤，由受领任务者独立自主地去完成任务。而对于成熟度较低的部属来说，一般不宜采取授权式的领导（指挥）方式。在平时，由于任务性质的不同，在采取命令式领导方式的同时，可以多选用说服式、参与式和授权式的领导方式。

第三节　军队领导的心理方法

领导行为主要表现于管理指挥过程中，领导的心理方法就是在管理指挥过程中，有效的调动部属积极性的技巧和策略。军队领导的心理方法主要有以下几个方面。

一、知人善用

用人是领导工作的一个重要方面。用人的心理方法表现一个“善”字，即要善于知人，又要善于用人。如何知人善用？

（一）择优委任

各级组织，都应该选拔优秀人才担任领导工作。在军队组织的群体中，如果按人与人之间行为的传递和接收的相互影响来分，不外乎有三种类型：主导型、依附型、主导依附

中间型。凡主导型人才，他们注重人的本身的内在价值体系，具有很大的创造性，常常通过自己的行为影响着其他许多人。所谓“开拓型”就属于这种人才。凡依附型人才，他们的行为较多地受制于别人。这种人所表现的行为，是一种顺势行为。他们往往能较好地完成组织指派的任务，但自己却缺乏主见，更少创见。在现实中，主导型和依附型人才是少数，多数人乃是主导型和依附型兼而有之的中间型，只是两者的比重大小不同罢了。

择优委任就应该注意选拔主导型人才。只有众多的主导型人才，才能开拓前进，不断创造新局面。在军队一些组织中，经常存在着一种重视依附型人才、轻视甚至歧视主导型人才的倾向。客观上，依附型人才也确实容易管理，并能尽心尽力于领导者。但是，就一个组织的前途而言，领导层中的依附型过多，势必容易造成工作平平庸庸，毫无创见，管理效能低下。

（二）用人所长

人各有所长，也各有所短。人有所长就希望得到发挥。从心理学上讲，这叫功能自发使用原理。如果组织能够提供人们发挥特长的条件，他们就会感到一种满足的体验，会奋发地努力工作。诸葛亮感刘备的“知遇之恩”，正是他的才能得到发挥后的心理反映。所以，发挥各自的能力是一般人的正常心理需要，而用人所长正是符合了人们的这一心理规律。

任何组织都具有类化趋向的功能，若干个在不同方面有突出优点的人集合在一起，他们相互之间将会产生功能放大效应。汉高祖刘邦曾说自己战略指挥不如张良，管理国家不

如肖何，带兵打仗不如韩信，他只因为用了这三个人，所以能取得天下，这是宝贵的历史经验。因而，用人不可求全责备，应当重视个体优势的意义，使军队组织成为人员心理优势的汇集。

（三）“远亲杂交”

提拔选用人不要局限于提手下的人或本单位的人，搞“近亲繁殖”。以往，有些领导者选拔干部几乎只有一条路——本单位、本部门内自生自长。实践表明，这种“近亲繁殖”的选拔，容易形成团伙和宗派，使单位无生气。这种弊病长期形成以后，就造成领导人员思想方法和管理方法僵化，以静制动，以不变对万变的顽固势力难以打破。因而，在军队系统有必要实行领导人员的合理流动。

二、目标激励

人的一切有意识的行为都是为了实现一定的目标而发动的。先进的管理理论相当重视活动目标在提高活动积极性中的作用。设置适当的工作目标具有激发、维持工作动机，规定和指导行为方向，增加工作积极性的作用。故在军事管理中，领导者应以具体切实的工作目标调动部属的积极性，促进其责任感、荣誉心，用目标协调众人的行为，根据目标完成情况评定工作效绩。工作目标对军人工作积极的激励力量，主要取决于目标对激励者的效用价值（效价）和被激励者对目标实现可能性大小的估计（叫做期望值或期望概率）。美国心理学家佛隆有一种期望理论，这个理论的公式是：

$$\text{激发力量} = \Sigma \text{效价} \times \text{期望}$$

这个公式的含义是，激发对象对目标的价值看得愈大，估计能实现的概率愈高，激发的力量就愈大。比如某个部属的工作目标实现后，会立功受奖，受尊重、提升晋级等需要可得到某种程度的满足，而且他觉得目标实现的可能性很大，这个目标对他的激励力量就大。因此，领导者要提高工作目标对军人的激励力量，就要想方设法提高目标的效价和期望值。这个理论固然有一定道理，但真的用起来却有其局限和片面。如果某项工作或目标在部属心目中效价不高，按照这个理论，只能不要求部属去做那项工作或达到那项目标，因为无法激起他的热情。然而，有时之所以效价低是因为他没有正确对待工作，或者只顾个人的兴趣和利益，而不愿去做某项有利于集体的工作。这时就是效价低也得通过思想教育等办法端正认识，改变看法，提高效价。其实，当效价高，期望值高的时候，不必激励也会干劲十足，而效价低的时候，正需要调动积极性。

三、吸引部属参与管理

参与管理就是通过民主管理提高部属积极性的一种方法。现代管理的实践证明，实施以民主化为特征的科学管理，是提高一般社会团体战斗力，调动积极性的重要条件。心理学研究表明，部属参与管理可以增加部属的心理满足，使部属意识到自己在集体中的重要性，发现自己从事工作的价值和乐趣。我军在战争年代广泛开展军事民主，实行官兵互教，不但提高了基层干部的指挥能力，更重要的是，广大战士见自己的建议被采纳，认为是受到重视，在战斗中士气更高昂，反过来更积极地提建议、出主意。这种状况在和平

环境条件下也是如此。部属参与研究讨论问题，还可以增强对决定的认同，增强部属的义务感和责任感。如果一切事情都由领导定调子，部属中必然形成“不在其位不谋其政”及“事不关己”的态度，首先对决定产生“心理排拒”。参与管理有一个水平性质的问题，即参与到什么程度。根据军队的性质，宜采用领导者告诉集体的问题的性质，听取建议，然后作出决定的参与形式。因而，领导者要为参与者提供充分的真实资料，说清楚讨论议题；部属出主意想办法，提案越多越好，多中求好。

四、工作丰富化

研究表明，许多部门的工作不能激发军人的兴趣和使军人得到充分的发展，因而产生一种工作单调感和不满足感。如何消除这种单调感，调动军人的工作积极性？心理学家赫茨伯格认为克服工作单调感，最关键的激励因素常常来自工作本身。进而提出了“工作丰富化”理论。这种理论有一定的科学性。在军队管理中，实行“工作丰富化”要注意做到：第一，对部属进行知识技能的培训，通过培训，提高部属完成任务的能力，使他们增强追求胜任感，产生对本职工作的兴趣。第二，为部属创造完成任务的条件和工作环境。这里主要指为部属创造一个使他们的才能、特长能得到发挥的这样一个工作环境，使“英雄有用武之地”。第三，扩大工作自主权，使部属在自己的工作职责范围内有某些控制权，增强工作责任感。第四，努力扩大部属之间的相互关系，开展竞赛，给予适当压力，通过启迪和激发，增强改进本职工作的欲望。第五、尽量让部属及时了解自己的工作情

况，对工作绩效信息及时反馈。

五、调节心理平衡

心理平衡是一个人认识上达到主客观统一，人与人之间保持着一种友好、体谅、互助、合作的关系。而心理平衡的反面是集体成员之间存在一种歧视、忌妒、抱怨、不满的关系。在一个集体范围内，心理处于平衡状态，其成员工作积极性就高，否则，积极性就低。由于人们的主客观条件是不断变化发展的，因而在军队中，领导和部属之间，部属和部属之间心理不平衡的现象是经常存在的。例如、职务的变更、晋级加薪、评选奖励，工作量的安排以及日常生活中的种种矛盾处理等等，都涉及心理平衡问题。显然，人际间心理平衡是相对的，心理不平衡是绝对的。领导的艺术，就在于洞察部属的心理变化，不断做好从不平衡到平衡的过渡和维护工作。首先，要尽可能满足部属的各种合理需要。但满足部属的需要实现心理平衡，不能搞平均主义，只讲照顾、迁就，搞荣誉人人有份式的“平衡”，“你好我好大家好”的照顾情绪式的平衡。事实证明，这种“拉拉平”的做法，非但不能维持心理平衡，恰恰相反，会造成心理的更大不平衡。其次，领导者的行为要公正，对人不要有亲疏之分，对事不要有抑扬之嫌，处事无私心杂念，秉公行正。

六、实行心理互换

心理互换通俗地说，就是“将心比心”，彼此考虑问题时，进行“心理上位置的互换”。近年来，不少部队机关和首长开展“假如我在连队怎么办”活动，就是把机关和首长

放在连队，设身处地体谅连队的疾苦。这种活动就是进行“心理位置互换”。心理互换是融洽上下级关系的一种重要方法，也是一种领导艺术。实行心理互换：一要开展谈心。谈心是彼此心理互换的好形式，是彼此进行心理互换的必要前提。二要“角色扮演”。如首长下基层代职，通过角色扮演，身在其位，可以心临其境，获得更多的主观体验，从而更好地掌握彼此的心理脉搏。三要经验反刍。就是通过追忆过去自己在基层的一些感受和体验、不断获得一种现实的感受。四要诱导部属考虑和看待问题时，应从领导的位置上设身处地想一想，主动体谅领导的难处，支持领导的工作。这样通过心理互换，达到“心往一处想，劲往一处使”。

七、强化的技巧

“强化”也是一个心理学术语。对机体（包括人与动物）的某种行为给予肯定和奖赏，使这个行为巩固、保持，这就叫做“正强化”。相反，对这个行为给予否定和惩罚，使它减弱、消退，这就叫做“负强化”。“强化”用通俗的来说就是“奖励与惩罚”。奖惩是调动积极性的一种重要方式。但是，并非所有的奖惩都能得到好的效果，这就需要运用技巧。

奖赏技巧的运用，要注意掌握奖赏的频率、恒性、缓急、方式和“小步子”等几个因素。军人工作的成绩和进步的速度可以说是奖赏模式的函数，即是每当军人已有突出的行为表现时，就立即给予奖赏。如果奖赏过于频繁，刺激作用就会减弱。一般而言，奖赏施行的时距应是随机的，即根据工作阶段、时间区间和军人动机变异性的大小结合而定。

奖赏是一种永恒的手段，因而，奖赏（多指预期奖赏）的标准要在一个时区内保持不变，保持一定的恒性。无论那个军人，只要他达到了奖赏的标准，那么就应该给他奖赏。奖赏在时间上应该是及时的。如果奖赏延迟的时间很长，就会出现反应消退的趋势，奖赏的有效性也就随着时间的增加而迅速下降。奖赏的方式要不断创新，新颖的刺激和变化的刺激更使人敏感。奖赏办法老一套，重复多次则效果衰减了。奖赏还要采取“小步子”原则，奖励的分配，要逐步满足。

惩罚与奖赏不同，奖赏是通过鼓励来加强行为重复，把行为定型化，惩罚的作用是削弱某种行为倾向，增强行为的变异性。在使用惩罚手段时，要掌握三种技巧：一是惩罚要严厉在理，不能凭一时冲动而使惩罚趋于极端，要考虑到军人心理的承受力。二是要待军人犯过失的激情消失后再施行惩罚，切忌“热”处理。三是要在惩罚后，当好被惩罚者的向导，为其指明努力的方向。

第四节　军队领导集体的效能

军队实行“集体领导，分工负责”的原则。军队工作的成效不仅取决于领导者个人，更重要的取决于领导集体或领导集团。如何形成一个好的领导集体，充分发挥集体领导的效能，这是军事心理学研究的一个重要课题。

一、军队领导集体的互补结构

在现实中，有的单位两个一把手都兢兢业业，埋头苦干，但由于都缺乏突破现状的能力和性格，因而工作平淡。

有的单位军政一把手都有一定的能力，可是由于各自争强好胜，互相扯皮，结果出现一方不在位时工作搞得有声有色，而双方在位时反而搞不好工作。这些情况告诉我们，一个好的领导班子要有合理的结构，即要考虑政治条件，又要考虑能力、性格特点，遵循互补型组合的原则。在互补型组合中有以下几条基本原则：

（一）按性格组合

人与人之间的交往是一种信息的流通，它是通过语言、行为来交流的。而影响人的语言行为的要素之一则是人的性格。互补型组合在性格搭配中取中和的办法，如刚强配温和，急躁配稳重，寡言配开朗，幼雏配老练等等。有一个单位，三名干部的性格类型是相同的，如表6所示。情感型的

表6

	理智型	情感型	意志型	内倾型	外倾型	顺从型	独立型
甲		○			○		○
乙		○			○		○
丙		○			○		○

典型表现是：热情、适应性强、易冲动、不够冷静；外倾型的典型表现是：开朗、乐观、情感外露、心直口快；独立型的典型表现是：主观性强，固执己见、果断坚决。由于性格类型的相同，三名干部搭配在一起，不能发挥每个人的特长、配合默契地搞好工作。

表7是某单位三名干部的性格类型，彼此有所差异，但互相之间非常团结，单位工作搞得很好。

表 7

	理智型	情感型	意志型	内倾型	外倾型	顺从型	独立型
甲	○			○			○
乙		○			○		○
丙			○	○		○	

甲代表政治委员，属于理智型、内倾型、独立型。理智型的典型表现是：冷静、善思、不易动感情、思想深刻；内倾型的典型表现是集中内心活动，情感不易外露，情绪体验比较深刻，对外界反映比较敏感。政治委员这种性格类型就容易与其他干部相处。在指挥员配备上也常常实行性格互补原则，做到刚柔相剂，智勇相生。

（二）按能力组合

前面我们分析了主导型、依附型和主导依附中间型人才的特性。在一个组织中，缺乏主导型人才不行，但都是主导型人才也不妥。因为每个成员都希望自己的价值和观念能够付诸实施，这样会造成一种无组织的状况。因而，在一个组织中，主导型和依附型人才应相互搭配。并且，不同的领导层，人才的配备也应有所不同。在低层领导者可以多选用依附型人才。这是因为，军队组织的整个使命，只能依靠各个低层的不折不扣的共同努力才能达到。中层领导者中，则应较多地启用主导依附中间型人才。其中，中层组织的规模越大，主导型成分亦应相应地增加，这是因为，中层领导者既要执行高层使命，也需要有较多的创见和对下属的影响力。对于高层领导者而言，则无论如何应以启用主导型人才为

主，而绝不能启用依附型人才。这样，从纵向来看，也构成了一个能力互补结构。

（三）按行为组合

人与人之间的关系与个体行为风格有关，特别在领导班子中，要注意不同行为风格的组合。有的领导者强调以工作为中心，更多的是强调部属完成任务。有的领导者强调人的积极性，以体贴部属为出发点；有的领导者则两者兼顾。按行为组合原则是把以工作为重与以人为重相结合，以取得工作与人的因素之间的平衡。这种组合原则强调有效的领导，是以工作为中心和以人为中心的两个因素相互结合的结果。

心理学研究表明，互补型组合具有粘合力强、相处和谐、取长补短和具有比较稳定的工作效率等优点。互补型组合包括三部分的作用能力：甲、乙双方本身的工作能力，还有双方配合的交互力，以公式表示L（Leader）＝f（甲＋乙＋甲uz）注：（甲uz为交互力）。互补型组合的牢固性决定了其工作效率的稳定性，其工作效率必然大于冲突型组合的工作效率。

二、军队领导集体的心理相容

领导集体的效能，在很大程度上取决于领导成员的心理相容。俗话说：“话不投机半句多。”这是指人们彼此之间心理不相容。而所谓心理相容，是人们之间“心心相印”、“肝胆相照”，有共同语言、彼此互相理解、相互尊重和支持。心理相容的领导集体，一定是团结合作的战斗集体。研究表明，领导集体形成团结合作因素有以下几个方面、

（一）认识一致

共同认识是团结合作的基础，领导成员认识一致，才能作出决策，统一指挥。但是，由于领导成员在认识上的差异，领导者之间认识不一致的现象是经常发生的。在生活实践中，会经常碰到两种心理障碍影响一个人认识的正确性：一是由于人与人相互关系和情感因素而造成的偏见；二是由于主观主义而造成的成见。为了克服认识上的差异，消除偏见、成见，领导成员应形成一种敞开思想、开诚布公、平等交换意见的气氛。这样，才有利于消除口心不一，顺从权力，屈服多数的现象，有利于解决认识上的分歧。

（二）情感相通

领导成员之间情感好坏，对思想交流、统一认识和协调行动起很大作用。“情通理自达”，即使有分歧，也能畅所欲言，各抒己见，不因对分歧的争论而影响关系。如果彼此之间不和睦、不友好，就很难相互正确理解，接受对方意见。因而，领导之间应经常开展谈心活动，以诚相待，促进相互之间的支持和谅解，发展同志之间的战斗情谊，建立起心理默契。

（三）意志行动协调

一个部队的领导集体，各成员行动协调，就能团结合作。各搞一套，彼此牵制，领导集体的意志不统一，“令自多头出”，必然调度不动，指挥不灵，各自为政，使整个领导集体形成软弱、涣散的状态。领导集体应形成议而决，决而行，行而果，言行一致，令行则动，令禁则止的作风。不能议而不决，决而不行，或者集体决定的事，个人随意否定，或者自作主张。这样，就会大大削弱集体领导的效能，破坏领导集体的团结。

（四）个性相容

个性是影响团结的一个重要因素，在现实中，领导成员之间不和睦，在很大程度上是由于个性因素引起的。领导成员在性格、气质、兴趣、爱好、能力、行为习惯等方面都存在着个性差异，不可能强求一致。因此，领导成员都要能容纳不同个性的人，在了解和尊重别人个性的基础上，彼此相互适应。领导集体的主要领导者，要善于调节不同个性成员的关系，发扬其优点，尽可能让每个成员的个性与工作的特点相适应。



第四编　作战心理

第十二章　作战决策心理

作战决策这一概念，由来已久，早在我国战国时代就有史实记载，即所谓运筹帷幄之中，决战千里之外。帷幄之中的运筹就是作战决策。根据现代决策科学解释，作战决策就是根据预定目标进行选择和决定，从而形成应敌对策。作战决策的过程是形成和确定一种策略、方案的综合分析和推理判断的逻辑思维过程，也就是解决问题的思维过程。同时，对各种方案进行选优以及决策的修正，也是一个意志过程。因而，在某种意义上说，决策过程也是一个心理过程。作战决策的科学与否，在很大程度上依赖于遵循心理活动规律。因而，从心理学角度研究作战决策，是使其科学化的一个重要途径。

第一节　作战决策的心理依据

在影响战争胜负的诸因素中，人的因素起主导作用。故历代战争决策者都十分重视对人的心理因素进行分析。孙子提出的“知彼知己”首先强调要观其道，索其情。诸葛亮杰出的战略决策“隆中对”，其中重要地分析了“人和”因素。毛泽东著名的《论持久战》着重从战争的性质分析了敌我双方士气的发展趋势以及与战争胜负的关系。可见，心理因素对于作战决策是十分重要的。但是，心理因素具有可塑性、潜在性，不易作出定量分析，在作战决策中，一般容易被忽视，从而采取见物不见人的静态决策，这就影响了它的科学性、预见性和弹性。因此，科学的作战决策应采取动态形式。在研究物的同时，也研究人的心理因素。作战决策依据的心理因素主要有以下几个方面。

一、民众心理

民众心理就是在社会群体中形成的一种共同的认识、情感和意向。民众心理也可以说是我们通常讲的“人心”。战争的历史经验反复证明，人心，即人们的愿望和意向，乃是战争进程中不可忽视的因素。在制定作战决策时，把握民众心理的一个重要方面是科学地认识民众对政治和战争的态度。所谓态度乃是个人对某一对象所持有的评价和行为倾向。态度来自价值，价值是态度的核心。由于每个人所处的环境与教育条件不同，具有不同的价值观。因此，同一事物对人有无价值，具有什么价值，这不是绝对的，而是取决

于人的需要、兴趣、信念和世界观等个性倾向。这就是说，事物对人有无意义，意义大小是受个人需要、兴趣等个性倾向所制约。因而，同样一个事物，由于人们的价值观不同而产生不同的态度。同时，态度具有动机作用，态度将趋使人们趋向或反对某些事物。它规定了什么是偏爱的，什么是期望的，什么是渴求的，什么是避免的。由此可见，民众的政治态度是作战决策的一个重要心理依据。通过政治态度的研究，可以判断出不同社会、不同阶级的政治力量和精神力量以及民众的凝聚力和内趋力。

但是，民众心理的现实形态具有自发性、分散性和不系统性。即使作为民众心理之主流和普遍表现的人心所向，也难以避免这种局限性。故在决策时，又不应过多注意国内和国外的一时态度。民众心理是富有弹性的，是最容易由时间来矫正的，而决策的得失则会随时间的流逝而日益显著。1914年第一次世界大战时，法国作战计划按战略重点应将置于法国北部，因地形上北部便于运用大量军队进攻。然而他们过分着眼于人们的社会心理，将重点配备于战线的南部，因为收复阿尔萨斯和洛林是法国人所热望的事情，结果北翼遭受包围招致了边境会战的失败。因此，需要在科学理论指导下，对于民众心理的现实形态予以集中、加工、提炼，把精华的东西凝集出来，为作战决策提供心理依据。

二、民族心理

每个民族都有一种深深隐藏在它的历史土壤中的属于固有传统的精神因素，具有自己的能力和独特的性格与气质。如果我们对于历史发展阶段不同、文化环境与教育水平的差

距而造成的人口质量的很大甚至是悬殊的差别视而不见，那么，在作战决策中，势必由于对各民族的内在能力不加区分而造成判断上的错误。因而，探索民族心理，进而研究各族心理之间差异，才能提供作战中有关民族问题的心理依据。

（一）民族自尊心

任何国家或民族都有自己的尊严和荣誉。一旦遭到外来势力的欺侮，全国民众就会产生维护该民族或国家的尊严的强烈意愿，群起而抵抗，表现出不屈的精神。纵观战争史，为着反抗敌人的侵略，有效地利用民族心理，鼓舞起本民族人民的斗志，取得民族的独立，有着积极的作用。如在第二次世界大战中获得独立的国家就是充分地发挥了民族心理的作用。这是在正义战争中，民族心理得到有效运用的实例。

（二）民族自豪感

民族自豪感是建立在对民族悠久的灿烂的文化、传统、历史等因素理解的基础上，还受制于该民族的社会制度、科学技术发展水平和文化教育的程度。民族自豪感是和民族自信心相联系的。判断一个民族的自豪感就可以由此去分析该民族对待战争的态度。1982年5月，美国著名的盖洛普民意测验组织公布了一项调查结果。这次调查是该组织应梵蒂冈的天主教社会问题研究中心的请求，在15个国家中进行的，其中有两个问题是与民族心理有关的。

第一，“你对自己的民族是否感到自豪？”对这个问题作出肯定回答的美国人有百分之八十，英国人有百分之五十五，意大利人有百分之四十一，法国人有百分之三十三，日本人有百分之三十，而德国人（联邦德国）只有百分之二

十一。

由此而产生的第二个问题："你愿意为自己的国家而战吗？"对此作出肯定答复的只有百分之七十一的美国人，百分之四十三的欧洲人（整个欧洲），百分之三十五的德国人，百分之二十二的日本人。

从这个调查结果可以看出，民族自豪感的程度与愿意为国家而战基本上是相关的。但是，影响民族自豪感的因素是复杂的，对某一个国家的民族自豪感要作历史和阶级的分析。

（三）民族性格

根植于同一政治经济生活、地理环境、共同语言的历史土壤中形成的民族性格往往具有某些共同特征。掌握各国民族的性格特征，对于制定作战决策，采取心理攻势，争取作战的主动权是非常重要的。第二次世界大战期间，继日本袭击珍珠港之后，美国为了牵制日本海上兵力，并重整海军士气，他们根据日本民族出自一种自发的、无法以理智来说明的对天皇表示那种宗教性的虔诚和崇拜的带有普遍性的民族性格，采取了用飞机空袭东京的决定，并付诸了实践，通过威胁天皇的安全来威慑日本人的心理。从所造成的物质损失来说，这些空袭的确是成就甚微的，但就它对日本海军首脑精神上的打击以及对日后海上战争的影响来说，就不能等同视之，应该说是一次"成就很大"的空袭。

此外，民族形式和民族风俗，如饮食、衣着、建筑、节日活动、文艺体育、社会交往、礼仪等物质文明和精神文明方面的民族爱好或禁忌，喜闻乐见的民族形式，民族的偏见，民族的阶级心理，民族的能力等民族心理因素都是作战

决策的心理依据。在战争中，民族心理的应用，不是最终目的，而是为了争取人民群众的意识、思想和感情而进行斗争的重要手段之一。其目的在于鼓舞自己军队和居民的士气，从而赢得本国人民的有力支持，同时，也是为了动摇敌军队和居民的士气。

三、军队士气

士气是一种同认识、情感、意志相联系在一起的积极的心理状态。高昂的士气是积极作战心理的重要表现。在制定战略战役计划时，考虑军队士气，是使计划合乎实际的极其必要的条件，士气不但影响战略企图的性质，而且影响实现战略企图的方法。历史经验表明，低落的士气使战略领导机关不得不放弃进攻计划。因此，作战决策必须充分分析影响军队士气的因素，进而对军队士气作出准确的判断。在此前提下，可以向军队要求什么，不可以向军队要求什么。战争实践表明，军队士气主要受制于后方的巩固性、政治教育的性质、集体的心理气氛、优良的指挥者、良好的身心素质和战斗境况等因素。作战决策还必须依据于敌军士气的状态及其变化规律。

四、指挥员心理

把握敌我双方指挥员的心理也是作战决策中的一个重要问题。指挥人员，特别是高级指挥员，都有自己的指挥“个性”，在能力、性格、气质、意志的倾向性方面反映了他们的指挥风格。掌握指挥员不同的指挥风格，才能因人施法。《三国演义》中的刘备是个知人的里手。他曾对诸葛亮说

过：马谡言过其实，终无大用。而诸葛亮忽视刘备的警告，轻信了马谡的大言，造成失街亭的严重后果。可见对指挥员的个性分析之重要。第二次世界大战期间，资产阶级军队十分重视军事领袖人物的人格心理研究，他们设立的心理战和军事情报机关，首要任务是搜集各国军事领袖人物的心理情报资料。如德国海陆空心理机关拥有三万余份外国颇有名的军事统帅、指挥官的人格心理档案。德国对波兰宣战之前，心理学家第尔克士根据各种传记和记录材料对波兰皮所斯克将军的心智、情绪、性格等特点进行了综合分析研究，为德国配备适宜的指挥员和制定决策提供了心理依据。法国参谋部曾经对德国大本营总参谋长小毛奇的品格、性情作过详细的研究，并技巧地使它的作战计划适合他的品格和缺点，从而在马恩河会战中取得了胜利。在作战决策中，分析和掌握指挥员的心理特点，不仅有利于在指挥机构人员的配备中发挥心理优势，而且还能充分把握敌我双方指挥员的心理对抗能量，配备适宜的对手。

第二节　作战决策的心理过程

从心理学角度分析，决策是动机推动思维而实现的一项心理活动，决策过程就是一个心理活动过程。

一、作战决策的认识过程

作战决策过程是形成和确定一种策略、方案的认识过程。一般说来，作战决策的认识模式由七个方面的要素构成，如图23所示：

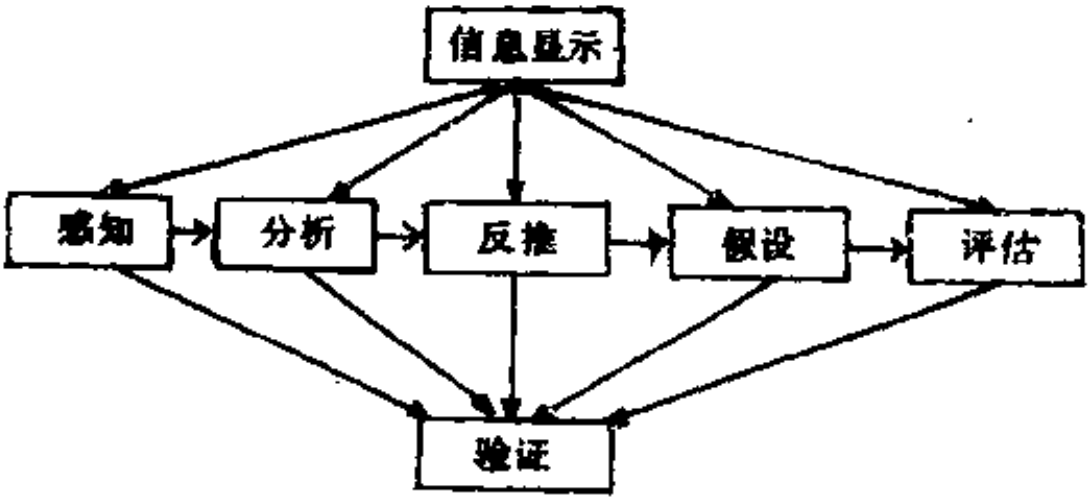


图23

（一）信息显示

决策的认识过程是从接收信息开始的。所谓信息显示，就是要按作战需要在不损失信息的情况下把信息变换成更适用的形式。为了便于指挥人员直接判读和使用情报信息，综合处理后的情报内容，要以文字、数字、标号、图形、表格、影像以及语音等形式显示在专门的显示器、信号板和记录仪上。直观形象地显示情报信息，能够加深指挥员的印象和记忆，千里之外的情况直接展现在眼前，指挥员有如亲临其境，这对迅速判断情况，及时定下决心是非常重要的。

（二）感知

感知是决策认识过程的开端。它是对显示的信息进行识别，获得对某种情况的完整印象。指挥人员接收的输入信息流要受到听觉通道和视觉通道的负载能力的限制。听觉通道每秒钟大约能传递十至二十个字节的信息（看个人特点、内容、传递条件而定）。视觉通道的效率比较高，有人认为人的眼睛大约有 10^8 个感受器，它们能在 10^9 个神经节细胞上

投影，难控制期是 10^3 秒。如果接受者不遇干扰，视网膜的信息传递率约为每秒 10^{10} 个字节。一般来说，大多数人感觉信息的速度为每秒钟一至五个字节。因此信息显示要按照指挥人员接受信息的心理功能，选择有效的方式，提高指挥人员的感知信息的速效。并把信息储存在大脑中，转换为长期记忆，从而获得较稳固的完整印象。许多心理学家用不同方法计算过长期记忆的信息容量：从10^6到10^{20}个二进制单位，即2.10^5～2.10^{19}个字节。人的记忆的最小信息量为 10^5～10^7 个字节（大约1000个乘法表）。

（三）分析

感知为分析等思维活动提供了原材料。通过信息显示而感知后，就要对事物之间存在的联系进行本质的分析。比如说：侦察人员报告在战场上发现了由十五辆敌坦克组成的一个纵队正在向前运动。指挥员就要对此进行分析：这个坦克分队，是已经与我作战的部队战斗队形的一个组成部分呢，还是新投入战斗的一个分队？这批坦克可能用来干什么？等等。通过分析，得出判断。在现代战斗中，战场的因素是多维的，因而要建立起思维的系统分析模型，对战场错综复杂的情况作立体性的思考。并且战斗情况不断发生变化，只有能预见情况可能的变化，分析才能收到良好的效果。

（四）反推

我在料敌，敌也在料我，只有知道敌如何料我，才能掌握决策的主动权，制定出高敌一筹的决策。反推就是一种“逆向认识”，即推理敌人如何认识我方的行动。在制定决策时，敌对双方都在心理上进行反推，比如用模型来详细考查。A和B是敌人，A要追B。B所躲的洞有两个出口，一

个容易一个难。按反推等级划分局中人的考虑方案如下：

（1）双方的反推级为零。谁也不模拟谁的判断，这时B走容易的路，A也从这条路去追，结果怎样决定于速率。

（2）A的反推级为零，B的反推级为1级。B作如下考虑："A当然要走容易的路，所以我走难路为上策。"B就逃掉了。

（3）A的反推级为2，B的反推级为1。则B的考虑如前并选择难路，但A作如下考虑："B想我会走容易的路，所以他会走难走的路。我当然要走难路，B是决想不到这点的"。

反推是决策时的一种"心理演习"，在决策过程中，不仅要运用反推，还要实行反推控制。即通过输送假信息，造成敌方关于我对敌反推情况的错误判断，从而使敌制定错误的决策。任何假情报都是反推控制。隐蔽、挑衅、牵制性进攻，把不真实的有关我们对敌人的了解水平，以及不真实的有关我们对敌人了解我们对他的看法的情况送给敌人等等，都属于不同等级的反推控制。诸葛亮智算华容就是反推控制一例。曹操赤壁兵败之后，向南郡溃逃。曹操投南郡，除华容道外，还有一条便于通行的大路。前者路险，但近五十余里；后者路平，却远五十里。曹操令人上山观察敌情虚实，回报说："小路山边有数处起烟，大路并无动静。"究竟走那条路安全？曹操进行了反推："诸葛亮多谋，故使人于山僻烧烟，使我军不敢从这条山路走，他却伏兵于大路等着。吾料已定，偏不中他计！"哪知，诸葛亮在此之前就实行了反推控制："曹操熟读兵书，会搬出'虚则实之、实则虚之'的原则。并且他疑心重，知道我用兵的妙计，不如来一

个实而实之，以傻买傻。”故烧炊烟，造成了曹操反推的错误。

（五）假设

在充分分析和反推各种情况的基础上，拟定各种决策方案叫假设。决策应以多种途径和角度设计多种方案。多种方案是指每个方案必须有原则的区别，不只是细节的差异。例如六十年代初，苏联将中程导弹运进古巴，发生加勒比海危机，美国制定了六个可供选择的方案：①无所作为；②施加外交压力；③通过各种渠道同卡斯特罗谈判；④全面入侵；⑤空袭摧毁导弹基地；⑥采用间接的军事行动，封锁海面。最后，肯尼迪采用了第六方案，迫使对方就范，立即撤出导弹，从而结束了这场危机。有些决策还应包括赞成方案、反对方案和弃权方案，从而为决策者提供尽可能广阔的思维领域和回旋余地。

（六）评估

制定出各种可行方案以后，下一步骤就是分析评价，选择最佳方案。在评估时，要运用定量、定性、定时的分析方法，评估各预选方案对实现“必需目标”的效能价值，预测决策的后果以及来自各方面的反应。尤其要注意那些难以用数学方法“量化”的非计量性因素（如政治、心理因素等），并进一步探求各种方案未来可能发生的潜在问题，预测不良后果的严重性和可能性。对潜在问题的分析应不断提出下述问题：①未来可能发生哪些问题？②对决策目标影响如何？③发生问题的可能原因是什么？④可能有哪些防范措施？⑤有哪些应变措施，以减少对决策的影响？通过潜在问题的分析和威胁性的评判，分别将各种方案排列出“优劣性”和

“可行性”，最后选“优”淘“劣”。

（七）验证

当方案选定后，必须利用一定的信息反馈，审核验证方案的可行性。在审核验证这一认识环节上，作战决策不同于其他一般决策。它们可以通过局部“试点”，在实际中检验决策方案的优劣性和可行性，然后确定是否全面普遍实施。但作战决策不能立即通过实际行动来检验，只能通过“纸上谈兵”，利用沙盘推演和采用数学模拟等方法在电子器材上进行这种试验。“纸上谈兵”对于决策验证有重要的作用。现代作战，需要准备大量的资料，对敌我双方政治、军事、经济各方面的情况进行全面的分析，组织参谋人员进行图上作业、室内推演之后，方能产生出较为实际的作战计划。苏联卫国战争中著名的“巴格拉季昂”计划，就是通过一个多月的反反复复的“纸上谈兵”，才制定出来的。倘若取消“纸上谈兵”这一环节，白俄罗斯战役的胜利显然是不可能的。

二、作战决策的意志过程

作战决策不仅是一个认识活动过程，同时也是意志活动过程，在作战决策过程中，意志成份起着很重要的作用。作战决策在某种程度上可以说是一种意志对抗。作战决策的意志过程有两个阶段。

（一）决心

在决策过程中，下决心不是轻而易举的事，往往要经过一系列的复杂的心理活动：展开动机斗争，明确目的，选择达到目的的方法和手段，这个过程充满了心理上的矛盾和冲

突。进行耐心细致的思考，克服内部困难，最后才能下决心。在作战决策中，始终贯穿着动机冲突。决策者的动机是多种多样的，由于各种条件的限制，他的多种愿望和意图往往不能同时实现，常常必须从几种不同的动机中选择一种。这时就产生了“动机冲突”。动机冲突按表现形式可为三种类型：双趋冲突、双避冲突和趋避冲突。所谓趋和避，指的是反映“愿望和意图”的不同心理，即愿意得到或企图拒绝某物，力求接近或力图排斥某事物的心理。

双趋冲突。孟子说：“鱼，我所欲也，熊掌亦我所欲也”，然而，“两者不可得兼”（《孟子告子上》），于是心理冲突就产生了。这里他所描绘的“二者不可得兼”正好是典型的双趋冲突。双趋者，这也“欲”，那也“欲”也，然而却“二者不可得兼”，于是有双趋冲突也。双趋冲突在作战决策中是经常发生的，如果在我们面前的是两个都想攻克的敌目标，然而顾此就得失彼，两者不可得兼。

与此相反是双避冲突。所谓相反，只在趋避不同，其不可兼也则一，前者不可兼“得”，后者是不可兼“避”。1940年，当我军一二九师刚刚收复黎城、涉县，还在继续破击白晋线、平汉线、津浦线的时候，反共顽军便分头向八路军背后袭来。这种虎狼夹击便使八路军产生了“前面拒虎，后面拒狼”的双避冲突。为了解决这种冲突，刘伯承一针见血地指出：“这种在虎狼夹击中的斗争，是华北抗战的广大军民急欲冲突的局面，所以在极短时间内打破狼的一面（指顽军）求得专门打虎（指日军），就成为当前的严重任务。”

至于趋避冲突，矛盾则显得稍微复杂些。世界事物一般

总是作为一个多层次、多侧面的复合体而呈现的，它对人有吸引的一面，也有排斥的一面。人对它往往产生即希望接近，又企图逃避它的矛盾心理。正是这种心理，反映为趋避冲突。

上述三种类型的动机冲突，在作战决策中是常常出现的，并且比日常生活中呈现的情况还要复杂得多，它们可以是“多趋冲突”、“多避冲突”。在作战决策中，决策者在产生动机冲突时该如何摆脱困境，从而达到心理的平衡呢？

孟子说：“权，然后知其轻重；度，然后知长短。物皆然，心为甚。”（《孟子·梁惠王上》）有比较才会有鉴别，通过比较差别就显现了。作战决策者面临动机冲突时就是要权衡利害得失。利害的表现不外乎三种情况：有利无害，有利有害和有害无利。在有利有害中又有利大于害、利害相当和利小于害三类状况。在有利无害、有害无利中也有利大利小或害大害小之分。得利的多少，可作为选择动机的标准。中国有句谚语说：“两害相权取其轻、两利相衡取其重。”但在许多情况下，先取小害以图今后之大利，也是选择决策动机的一个重要原则。例如，解放战争时期，我军主动放弃延安，忍受某些牺牲，以求战略上的主动，就是先取小害以图今后大利。

作战决策的动机冲突还表现在方案抉择上。“多种方案，选择何者为好？”这种内心冲突造成的内部困难，如不迅速解决，就会贻误战机，以至影响全局。“宋人议论未定，兵已渡河”，这是优柔寡断影响全局的一个例子。可见，解决方案抉择冲突，首先要培养决策者果断性的意志品质。

（二）恒心

“智者千虑，必有一失”。作战决策中的失利是客观存在的现象，但又是可控的。这种可控性就是表现在决策实施过程中加强信息反馈，在反复的修正中逐步使决策更加完善起来。并且当实际情况危及决策目标的时候，还必须进行追踪决策。就是原决策正确，但是由于当初赖以决策的客观情况发生重大变化，或者虽然客观情况不变而主观情况发生重大变化，都不能盲目继续下去，必须进行追踪决策。由于追踪决策是在实践中出现偏差和失误的情况下进行的，这样会给决策者造成许多内部困难和外部困难，要克服这些困难，就需要决策者有坚持到底的恒心。坚持不等于固执。坚持是当决策出现失利的情况下，沉着冷静，坚韧顽强，重新调整部署，以至通过不断的修正，制定出符合于主客观情况和能够达到一定目标的作战决策。

在作战决策过程中，信心贯穿于意志过程始终。信心是人们对事情必然会成功的坚定的认识，它即是决心的前提，又是实现决心，坚持目标的重要条件。所以，有信心才能使人们的心理活动积极起来，坚持下去，并富有创造性，从而激励人们勇敢顽强地去为实现一定的目标而奋斗。

三、决策者的心理因素对决策过程的影响

决策者的心理因素对制定决策方案、下决心、解决动机和方案抉择冲突，以及保持信心和恒心等决策过程有着十分重要的影响。

（一）决策者的性格类型对决策过程的影响

根据决策者不同的理智、意志、情绪、气质等方面的性

格特征，决策者的性格类型大致有以下三种：

1.果断型

这种类型的决策者“有魄力”，能“当机立断”。他们的反应敏锐，对信息的吸收与消化，对经验的综合与运用，对未来的估计与计算，都能在瞬时间完成，凝聚成一个明确的指令。在作战中，往往有许多良机稍纵即逝，而果断型的决策者，常常能敏锐地捕捉到它，因而克敌制胜。第四次中东战争中，以色列在阿方的突然攻势下，全线败退，情势危急。沙龙的决心一反常态，他不是组织防御，而是组织进攻，一举改变了战争的结局。如果沙龙的决心优柔寡断，拘泥常规，这个成功战例可能要反写。事实证明，在作战的斗智斗勇中，能否做到“棋高一着”，往往表现在决策者的决断速度上，迟缓的反应和过时的决心，都将导致陷入被动挨打的境地。果断的消极面是优柔寡断，这样的决策者注定要吃败仗。

2.顽强型

顽强型的决策者表现出意志坚强，一时挫折和失败不会使他动摇，为了实现他的决策目标，他会一再鼓起勇气，调动积极因素，坚韧不拔的采取新的行动。这种决策者在决策实施过程中表现出充分的信心和恒心。相反，顽强型的消极面是顽固和懦弱，这种决策者经不起失败的考验。

3.理智型

这种决策者总是用理智的尺度来衡量一切，具有深思熟虑、沉着冷静和慎重稳健的风格。善于控制自己，不易受各种外界的干扰和影响而动摇作战决心，也不易受各种情绪的波动而冒然出击，他们对各种方案总是加以细心的比较、选

择，才作出最后的决策。理智型的消极面是情绪型。情绪型指挥员的行为举止易受情绪影响，心境变化激烈。这种指挥员多属胆汁质的气质类型，容易急躁、冲动和发怒，常常因情绪干扰定下错误的决心，当决策实施遇到困难时，也不能冷静处理。历史上许多将领因为这种性格而造成决策上的失误。

（二）决策者的损益价值观对决策过程的影响

损益价值观就是在作战决策中对待损失与利益的态度。决策心理学有一种“效用理论”。它研究决策者对于利益和损失的独特看法、反应和兴趣，即决策者对于风险的态度。这种对待风险的态度也直接影响到下决心过程中的方案选择。效用理论认为，对待风险不同态度的决策者可以划分三种类型。

1.保守型

保守型决策者对肯定得到的某一损益值的效用经常大于他对带有风险的相等的损益期望值的效用。如：一种是肯定能够杀伤敌人一百人，一种是300人×50%+（-100人）×50%=100人，他肯定选择前一种，而不愿意去冒百分之五十的风险去争取杀敌三百人。这种决策者对利益反应比较迟钝，而对损失比较敏感，是一种不求大利、避免风险、谨慎小心的决策者。

2.进取型

这种决策者与保守型相反，宁愿选择300人×50%+（-100人）×50%=100人的机会，而不愿选择肯定能够杀伤敌人一百人的机会。对于损失的反应迟缓，而对利益比较敏感，是一种谋求大利、不怕冒险的决策者。

3.中间型

这是一种完全按照损益值和期望值的高低来选择行动方案的决策者。他们处于前两类决策者之间，既重视期望所达到的目标，也重视决策所带来的风险。

心理学研究表明，决策者的损益价值观受到心理偏好的影响。当人们必须在肯定损失与概率性相当高的更大损失之间作抉择时，追求冒险的偏好是普遍的。例如，必须在肯定损失八百人与有百分之八十五的机会损失一千人，百分之十五的机会什么也不损失的冒险之间作出抉择，绝大多数人偏好冒险而拒绝肯定损失。

当人们必须在肯定获利与概率性相当高的更大获利之间作抉择时，厌恶冒险的偏好是普遍的。例如必须在两种选择方案作一抉择。第一种可能是你肯定能够杀伤敌人八百人，第二种可能是一种冒险的前景：有百分之八十五的机会杀伤敌人一千人，百分之十五的机会什么也得不到。面对这种抉择的大多数人偏向肯定获利，而不愿“赌博”，尽管事实上“赌博”较肯定结果有更高的“效益期望”。

在这两个问题上所观察到的抉择间形成的对比暗示出，介于获利之间的偏好是厌恶冒险，而介于损失之间的偏好是追求冒险。心理学关于在回答假设的问题和实际抉择问题的情况下的研究，都观察到这种模式。

第三节　作战决策的思维方法

在人类实践中，没有比战争决策更强调缜密，以求得全面最佳效果。因为指挥打仗的决策正确与否，关系到几百乃

至千万人的生命。同时战争，往往集中了当代最进步的技术，武器装备的多样性、战争有关因素的浩繁性和战略战术问题的复杂性等对作战决策提出了更高的要求。因此，作战决策从本质上来说应该是一种创造性思维活动。只有最大限度地开发创造性，才能提高决策的有效性。在作战决策中，开发创造性的思维方法主要有以下几种。

一、立体思维法

立体思维是相对平面思维而提出来的。平面思维也叫单面思维或非空间思维，即对思维对象只在一个平面上作单一定向的思维。这种思维要用图形表示的话，或是表现为平面上的一个定点而向周围展开。或者表现为向着一定方向延伸开来的直线，它不涉及认识对象的诸多方面，只涉及认识对象的某个方面。立体思维是采用空间思维的方式，即对于一个认识对象从事多方位、多角度、多手段地考察、探索，力求真实地反应这个事物的整体和周围事物构成的立体画面的思维形式。换句话说，立体思维是要反映认识对象一定时间空间内或物体内的结构、位置、网络以及这种结构、位置、网络运动变化的立体形态的思维形式。这种思维不是反映对象的个别，也不是反映对象的某个一般，而是这些个别、一般的总和；不是思维的局部，而是思维的总体。这种思维的成果，可以通过立体的模型而复制出来，表现为各种思想上下左右纵横交错的立体模型结构。

现代战争不是平面战争，而是呈现出立体的画面，战争是个整体结构，是由许多环节和因素构成的一个系统。因而，决策者的思维最忌“直线运动。”指挥打仗要考虑许多

环节：如协调陆军、海军、空军、炮兵、摩托兵、坦克兵、防化兵的合成作战；各种武器装备、弹药燃料的后勤保障。还要考虑鼓舞士气、干部配备、军事情报、敌情分析、敌军工作、战场地理、军事气象等许多与战争有关的要素。所有这些环节，好比是零件，通过指挥机构的组装，才能成为一部打仗的有机的整体机器。因此，在现代战争的决策中，必须凭借立体思维的方法对所决策的对象作整体性的思考，从合成作战的整体结构考虑所属的具体环节。

立体思维法的运用还不能仅局限于决策者自己思维活动的一个平面，必须把敌方的思维活动与自己的思维活动作对称性的比较，进行“心理位置互换”的思维。这种思维就是站在敌方的角度上，想想敌方如何思维、考虑，从揣测敌方的思维活动着手，来分析敌方可以定下什么样的决心。这样可以避免一厢情愿。揣测敌方的思维活动必须以决策者的知识、经验为基础，我军通过“红军”和“蓝军”的对演，有利于积累这方面的知识和经验。

二、求异思维法

求异思维是从同一来源材料探求不同的（包括特异的）答案的思维过程和方法，思维方向分散于不同方面，即从不同方面进行思考，呈现出散发式的模型结构。求同思维是从同一来源材料探求一个正确的答案的思维过程和方法，思维方向集中于同一方面，即从同一方面进行思考。因而，求异思维较之求同思维具有较强的思维选择性。

运用求异思维就是要有效地进行联想转换、分解组合和引伸推导。联想是由来源材料到分化多种因素，形成求异思

维的中间环节。在作战决策中，就是要利用联想展开想象的翅膀，不断开拓思维的奇区异域。其具体方法有两种：

第一，可能性列举法。可能性列举法就是通过“可能出现什么情况”的联想和想象来提出解决问题的不同方案。在作战决策中，对各种可能性估计得越充分、详尽，决策的失误程度就越低。可能性列举包括敌我两个方面、作战决策的各个阶段，以及可能出现的各种偶然性因素等等。

第二，缺点列举法。缺点列举法就是通过对方案提出“有什么缺点需要改善”来想出更好的解决问题的方法。缺点列举就是要“吹毛求疵”，不能马虎每一个细节。细节的疏忽往往是失败的导火线。

求异思维不同于求同思维的另一个特点就是要求找出事物之间的差别和异质。人们的认识有惰性，对看惯的东西常常会被认为本来就是如此，不愿意去发掘差异。因而，在作战决策中，有必要用否定法来求得事物的异质。否定法是求异思维的一种形式。否定法通俗说来就是“唱反调”的方法。它是一种专门用超逻辑想象来推翻形式逻辑分析所得结论的方法。它以否定传统逻辑推理，并在此基础上另行别开生面的想象与创造为特征。1964年关于中子弹的传说曾在世界喧嚣一时，一些人用原理法从中子发生的理论上推测中子弹成功的可能性不大，随后的若干年内果然再听不见关于中子弹的话题。然而，事隔十五年后美国突然宣布他们已研究成功并准备在欧洲布署中子弹的消息，使世界上大吃一惊。显然用常规的逻辑推理而没有用否定法判断这一重要的战略情报使一些人吃了大亏。在作战决策中，来自敌方的军事情报真真假假，错综复杂，因而，在常规的定性与定量研究得

出结论之后不要忘记用否定法来研究一下、怀疑一下、多一个心眼，多几层想象。

三、直觉思维法

直觉思维在人的创造性活动中占有重要的地位。对问题进行一段时间专注的研究，并伴之以对解决方法的渴求，当放下工作或转而考虑其它时，一个想法戏剧性地突然到来，这也就是思维的"脑际洄漂"。人们经常为先前竟然不曾想到这个念头而感到狂喜甚至惊奇，这种心理作用常被视为思维的潜意识活动。在人们不曾有意识地形成设想的时候，设想就直接跃入了直觉的思考。这种直觉思维就是大脑"超逻辑"的直觉推测功能，它是依靠灵感、启发、"预感"、推测和想象进行思维的一种形式，是一种没有经过严密的推理和验证而"蓦地"猜度到问题之精要的心理现象。直觉思维对于决策者有重要意义。苏联著名军事家伏龙芝认为："要成为优秀的战略家，不管在纯政治还是军事中，都要求有许多专门的特殊的才能，其中最重要的是直觉。"

在作战决策中，运用直觉思维要注意这么几点：第一，对问题和资料进行长时间的紧张思考，直至达到思想的饱和。"灵感只来到有准备的头脑。"第二，克服习惯性思维的束缚。直觉思维中有很大一部份是不合逻辑或不全合逻辑的自由猜想，从本质上说，它是对于逻辑思维的判逆和对习惯性思维的解放。第三，注意随时捕捉思想的火花，"趁热打铁"。当各种设想跃入直觉思维时，应当尽量让已开的思路继续发展，不能让它在中途停顿和消失。第四，保持乐观镇静的情绪。心胸开阔的乐观情绪易使人们浮想联翩，创造

性思维活跃，直觉往往在这时光临。

四、逻辑思维法

逻辑思维不仅具有表达论证的功能，还有获得新知识的功能。正如恩格斯指出："甚至形式逻辑也首先是探求新结果的方法，由已知到未知的方法。"①逻辑思维是作战决策的一种重要的思维方式。类比推理由于自身具有的特点，不但可以帮助决策者获得新知识，而且还是一种激发联想，爆发思想闪光，从而进行创造性思维的触发剂。归纳演绎的正确运用，也有助于决策者认识新的事物，获得新的知识，还能帮助决策者预防不测事件，防止不必要的损失。在一部战争回忆录的书里，就有一段叙述一个游击队的指挥员和刚参加革命不久的通讯员一起胜利突围的故事：

"夜幕降临。游击队的指挥员和他的通讯员来到了一个山谷间的场地，他们悄悄摸到敌人营房底下。只见窗里透出一丝亮光，并有人在讲话。两人停下来静听了一会，指挥员非常肯定地说：这是敌军官在布哨，说明道路还没有布哨，正好赶路。……深夜，他们来到了一条河旁，只见桥的那头火光一闪一闪，指挥员当即决定说：不好！桥上有敌人哨兵，道路被封锁了。指挥员静听了一阵之后，听到下游不远处有哗哗的流水声，于是高兴地对通讯员说：下游流水声大，可能有水坝，正好利用作掩护过河。他们来到下游，果真有一条石垒的水坝。过了水坝，来到了一片山林，发现不远处有火光，火光附近可以隐隐约约地见到一个人影，但老是一动

① 《反杜林论》，人民出版社1970年版，第132页。

不动，指挥员心想：可能是个草人吧？让我们试探试探，于是转到另一方向朝着黑影扔了三下石头，结果黑影还是一动不动，指挥员满有把握地说：这是线“香哨”，树下站的是个草人，走近一看，果真如此。指挥员同通讯员通过山林，来到了一个山谷，突然前面传来说话声和脚步声，通讯员着急地说：真糟，又来敌人了！遂将指挥员拉进了树丛，当敌人朝着游击队员隐蔽的地方走来的时候，通讯员急着要开枪，但被指挥员按住了。轻轻地说：不能开枪，敌人直往前走，并没搜索，说明未发现我们。果然，敌哨兵一会就走过去了。游击队员几经周折，终于顺利地突出了重围。”

上述这段记述，实际上就是一连串演绎推理。通过指挥员的一系列的正确的逻辑推断，因而能够不断地作出正确的决断。由此可见，运用逻辑思维法有助于指挥员的多谋善断和神机妙算。

五、联想启发思维法

这种思维也叫5W1H事项思维，是由美国陆军首创的方法，现在已在各种军事决策中广泛应用。5W1H是由英语中分别表示人物（谁？Who）、时间（When何时？）、地点（Where何处？）性质（What什么？）原因（Why何故？）和情况（How怎样？）这六个词的第一个大字母组成的。由于任何问题总是在一定的时间、地点和条件下产生，总有表现的形式，总有一定的因果关系，而问题的性质及其具体解决办法都和这些情况有密切的关系。因此分析任何问题都得先问明人物、时间、地点、性质、原因和情况六个方面，而这5W1H就是为此备忘而设。分析一个问题时，

先列出这六个方面，然后在每个方面之下再仔细考虑列出一些小问题，这样就可以强制联想，启发思考。联想启发思维是作战决策的一种重要思维方式。

此外，集体思考法也是作战决策的一种重要思维方法。集体思考法在欧美称为智力激励法，由美国著名创造学家奥斯本所发明。它是一种通过十人以下的小型会议产生思维共振，从而在短时间内调动极大创造力、产生设想、灵感和新观念的一种方法。目前，此种方法已被各种决策所采用。

第四节　作战决策与心理效应

决策过程不是作出决定而终结，还要延续到决策的实施过程中，对决策的效应作出某些控制和调节。决策实施过程的效应是多方面的，其中心理效应是一个重要方面，它对决策的实施起增力或减力作用。

一、决策“显示”与心理效应

决策显示就是公布作战方案，下达作战命令。决策显示的时机和显示的任务量不同，都会引起不同的心理效应。

（一）决策显示的时机

临战前，部属对作战决策十分敏感，一是会猜度首长的作战意图，二是盼望首长早些时候下达作战命令。以便从精神上或心理上有一个准备时间。心理准备越充分，决策心理效应的积极作用就越大，反之，会产生消极的心理效应。但是从保守军事机密的角度说，决策显示过早，就容易暴露军事机密。因此，一方面要选好决策显示的有利时机，力争做

到不早也不晚，即不易暴露行动秘密，又给作战部队留有准备时间，使部属在心理上和行动上不致于感到过度紧张。另一方面，应保持部队高度的战备状态，使部属从心理和行动上注意随时随地做好各种战斗准备，上级一声令下，立即投入战斗。俗话说："养兵千日，用兵一时，"其道理也就在这里。与此同时，还应该对部属进行保守军事秘密的重要性教育，使每个参战人员真正认识到失密、泄密的严重危害。例如，日军在中途岛战役发起前夕，日海军的一个副官，用一种低级密码发了如下电文："六月五日以后，在部队的邮件请送到中途岛。"这个电报被美军破译，从而掌握日军进攻中途岛的企图，采取了必要的对策，导致了日军中途岛战役的失败。参战人员认识到保持军事秘密的重要性，就能正确对待决策显示的时机问题，决策提前显示，不致失密泄密，决策显示推迟，也不致影响情绪。

（二）决策显示的任务量

实施决策，首先要给下属部队下达一定的战斗任务。下达战斗任务通常有两种形式：一是整体显示。即把总的战斗任务一次下达；一是分步显示，即将一个总的战斗任务分成若干个阶段任务，一次向作战部队只下达一项局部任务，待完成之后，再下达下一步的任务。两种形式，何者为优？军事心理学家认为，采取第二种方式不仅从战役和战术的角度来看是十分有利的，而且从心理学的角度来看也是十分有利的。因为整体显示任务量大，易在心理上产生压力，影响完成任务的情绪和信心。如果分阶段显示，部属感到任务量适中，有把握完成，就会增强信心和责任感。当第一步任务完成后，又会使他们获得心理上的满足感，起到了强化作用，

从而鼓舞士气继续去完成下一步战斗任务。分步显示，还有利于根据形势任务的发展，及时调整作战计划，使首长的战斗决心更好地实现。此外，任务的显示不要太明朗化，要采取一定的暗示手段。刘伯承主张：指挥员在下达命令时，对于主攻、助攻，只能暗示在基本部署如何使用兵力、火器与规定任务的区分上，但绝不能在命令词句上指明谁是主攻，谁是助攻，以免限制了下级在战斗过程中之机动。

二、决策认知与心理效应

决策认知就是对决策意图的理解。只有部属对首长的决策意图有透彻了解，并认识到自己在完成这项战斗任务中的意义、作用，才能激发主动性和不惜任何代价执行命令的要求。例如，在上甘岭战役中，我坚守五九七点九高地主峰的某部八连，为了守住阵地，给中朝部队组织大反攻赢得时间，他们在阵地上和坑道内克服缺粮、缺水等严重困难，英勇战斗了四十多天，打垮敌人数百次冲击，为夺取整个战役的胜利作出了重大贡献。他们之所以能够这样做，其中一个重要原因就是理解首长的作战决心，胸中装着作战全局。如果部属对首长的决策不理解，或理解有片面性，他们执行过程中不但态度不够坚决，如果作战受挫还会产生埋怨情绪。可见决策的认知与否，心理效应起到很大的增力或减力作用。如何提高部属对决策的认知程度？

首先，改善信息的传递途径。信息传递的层次过多，失真的可能性越大。信息在每一层次的传递过程中，由于信息的耗损，可能造成对信息的歪曲。尤其是口头传达的信息，受语言表达能力及遗忘的影响而失真的可能性很大。即使是

书面信息，也会因各人的思想、态度的不同而产生不同理解，“各取所需”。所以，一旦层次过多，就会使信息经过多次耗损造成“张冠李戴”、“牛头马面”。因而，作战组织应适当减少信息传递的环节，避免层层显示，层层筛选，必要时可以“一竿子到底”，越级下达命令。

其次，提高语言符号的精确度。决策的表述是借助语言符号来实现的。决策表达常用的语言主要有自然语言、形式语言和数学语言。自然语言是一种文学符号，它是决策表述的主要工具。任何自然语言都带有情感成分，而这种情感成分对口头联系和书面联系有很大影响。能不能从军事用法中排除感情因素？能不能对事情只作理性的表达？当然不行，也没有必要。决策表述中的语言情感成分有利于促进部属的理解，并坚定部属对执行决策的信心。但是，要避免使用过分的修饰的华丽词藻。词藻华丽的语言的信息量最少，因此，也难以被人理解。自然语言有很大的冗余量，不同的人感受的信息不同，即使一道毫无修饰的作战命令也很难写得每个人对它的解释都一样。这就需要运用简明的、正确的、善于描述的朴素语言来表达，模棱两可、似是而非的语言只会令人费解。比如，日俄战争中，库罗帕特金将军的命令中就使用了那种假定形式和模棱两可的措词：“如果敌人不特别顽强，就攻占土岗一线，”“只要可能，就守住”等等。后来他的下级非常幽默地回敬他：“只要你告诉我你是怎么下达命令的，我就可以告诉你命令的执行情况。”可见，语言表述的精确度对部属的决策认知具有很大影响。

三、决策修正与心理效应

决策修正会带来很强烈的心理效应，因为修正决策是在原有决策已经实施而又要改变的背景下进行的。改变作战决心时，决策者需要调整自己的思路，重新分析情况，调整部署，改变指挥、通信作战保障系统，这一切都需要进行高度复杂的智力活动。由于原决策的错误失利或受阻，会影响决策者制定新方案的信心和决心。同时，对部属的心理也将产生消极作用，使他们感到紧张不安，无谓造成全体人员过度的生理疲劳和心理疲劳。在重新决策时，部属容易因前途未卜而产生不安的骚动。决策者对决策负有重大责任，应当尽量避免决策失误。因而，要努力定下有根据的决心，在改变决心和下达新的任务之前，要周密地估量一下这样会引起什么样的后果。而且，决策者的职务越高，对此越要慎重，要防止由于决策者没有充分了解情况或缺乏必要的意志品质而造成的盲目决策修正。一旦决策的失误不可避免时，就应当充满信心、沉着冷静地控制决策修正时所带来的消极心理效应。

当然，心理效应也不只是消极的因素。了解心理效应的作用，也可以积极地利用它。例如，故意泄漏某些风声，或事先制造某些舆论，以造成有利于决策修正的心理效应。

第十三章　战时心理反应及其调控

现代战争具有突然性、机动性、残酷性和复杂性的特点。这些特点从客观上增强了对军人的心理影响，使军人承受极其强烈的刺激，从而产生各式各样的心理反应。战时心理反应有积极和消极之分。消极的心理反应会降低军队士气和影响战斗力的发挥。因而，战时必须及时调节和控制军人消极的心理反应，使其保持积极的心理状态和高昂的战斗士气。

第一节　武器效能与心理反应

武器不仅能破坏物质，而且还能造成精神损失。一般来说，武器的心理效应程度，直接与人和技术装备损失的数量成正比。因而，性能强度不同的武器，心理影响的实际能量也是不同的。

一、核武器效能与心理反应

在现代战争中，对军人心理影响最为强烈的首推核武器。核武器是一种全新的、威力强大的武器。核爆炸时裂变反应产生的能量，按每单位裂变材料计算，将比普通炸药产生的能量大二千万倍，而聚变反应产生的能量将超过一亿

倍。核反应过程中释放出来的能量，可产生冲击波、光辐射和早期核辐射等几种杀伤因素。

据研究，不同的杀伤因素对军人的心理有不同的影响。在实际使用核武器的时候，它的心理影响是直接的。冲击波能破坏感觉器官的工作，引起强烈的疼痛，使人丧失判断情况的能力，引起激动的心理、错觉、无意识的积极性或呆痴。光辐射能造成暂时失明或完全失明，使人产生强烈的恐惧感。放射性辐射能引起四肢无力、困倦、耳鸣、头晕、工作能力丧失。一个遭到强烈辐射并了解这一情况的人会焦急不安地等待着放射病症状的出现，甚至会产生很快就要死的念头。由于放射性辐射是人的感觉器官觉察不到的，所以军事心理学家认为：放射性沾染的威胁可引起普遍的恐惧感，并在军队人员中产生神经性的反应，其影响比核爆炸本身还要大。从核武器演习的实例中观察到，在没有放射性沾染的情况下，由于某些人对这种威胁的敏感，而在他们身上也出现了一些受沾染的症状（恶心、呕吐、头痛等）。也有一些人由于辐射作用没有外部特征而对危险估计不足、麻痹大意、不重视防护器材和辐射侦察。

核武器对军人心理的影响，通常是综合起作用的。一般说来，使用核武器比使用常规武器更能促使不良心理现象的发生。在核武器造成的卫生减员结构中，各种精神活动错乱的伤员占有重要位置。在使用核武器条件下，可根据大地震和其他天灾后果的分析，大体上推算出军队神经错乱伤员的发生数。例如，有人指出，南斯拉夫斯科普里(1963年)地震中，绝大多数居民在发生灾难的瞬间以为是核战争开始了，该市全部居民程度不一的出现了急性精神反应性状态。其中百分之

二十居民的这种反应是短暂的，百分之七十居民的反应长达几小时到二至三天，还有百分之十伤员精神错乱极其严重而持久，需要给予医疗救护和专科治疗。国外有些军事心理学家推测，在使用核武器条件下，在危险区范围内将有百分之十至百分之二十五人员出现精神病态性反应，甚至可能发生“大批癔病。”核武器造成的精神错乱主要表现有反应性状态、急性效应原性反应（“情绪性休克”）和精神原性木僵等三种类型。如急性效应原性反应，其特点是突然发生运动性兴奋，而意识出现障碍。病人的行为变的不可思议，对外界环境没有反应。漫无目标的奔跑，往往遭遇到本来完全可以避免的危险。发狂的运动性兴奋持续时间不长（五至三十分钟），接着发生极度无力状态，萎靡不振、情绪压抑、激动性衰弱、哭泣。发病时的一切表现完全遗忘。

核武器效能的心理效应还表现出一种“无意识倾向”的现象。核武器在人们心理中造成的巨大创伤并不是一时能够平复的，而是在一定时期内作为一种比较固定的、潜在的社会共同心理感受影响人们的认识活动和社会情绪。因而有人说日本战后原子核工业的落后，就是由于这种“无意识倾向”的潜在心理造成的。

核武器对军人的心理影响具有一定的差异性，因为道德因素和个性因素在精神反应上起着极大的调节作用。但是，在面对极端危险时，如果对生物学因素在个性反应形成中的作用估计不足也是错误的。因而，消除核武器的消极心理作用，既要有重视核武器的科学态度，也要消除对核武器的恐惧心理，树立敢打必胜的信心，发扬用现有装备战胜敌核武器的英雄气概。

二、化学武器效能与心理反应

化学武器是通过化学毒剂来伤害人，随着现代化学毒剂的发明，化学武器普遍用于战场。1915年4月22日，是世界战争史上第一次大规模使用现代化学武器。当时德军在比利时伊伯尔地区，顺风施放了氯气。根据当时一个实地目击者报告道："英法士兵目盲的目盲，咳嗽的咳嗽，呕吐的呕吐，抱头鼠窜，惊慌失措，整个战区一片混乱"。可见，化学武器对人的心理也会产生很大的影响。

从心理学角度分析，化学武器主要是通过破坏中枢神经功能和其他生理功能来影响军人的心理活动。影响中枢神经功能的化学毒剂主要有梭曼、维埃克斯、沙林、毕兹等。五十年代，美国军事心理学家和化学毒剂研究人员为了证实毕兹毒剂对人心理的影响功能，进行了一次"猫和老鼠"的实验。在一个实验箱里放着一只凶猛的猫，当向箱里注入毕兹毒剂后，凶猛的猫很快变得软弱无力。然后将一只老鼠也放入箱中，猫不但不跃上去捕捉，反而产生种种惧怕行为，左避右闪，十分惊慌，吓的全身发抖。捕鼠的能手变成了惧鼠的懦夫。这是因为，毕兹是一种暂时使人的中枢神经活动或躯体功能混乱，失去战斗力的化学毒剂。由于中枢神经系统功能活动是受多种化学介质的协调而统一起来的。当毕兹进入人体后，便阻断中枢乙酰胆碱作用，从而破坏中枢神经系统功能的完整性和协调活动，特别是大脑皮层和相应部位的高级神经活动过程明显失调，因此出现思维紊乱，感觉运动障碍和惧怕行为。其它类型的化学毒剂，因其效能不同，对军人的心理也会产生各种不同的影响。

三、常规武器效能与心理反应

不同类型的常规武器，对军人的心理影响的程度也是不同的。据《瑞士综合军事杂志》（1957年9月）证明，一九四二年北部非洲远征时，曾询问了七百名美国士兵，不同破坏作用的常规武器能引起不同的恐惧。如引起最大恐惧心理的是88毫米加农炮，占军人中的百分之四十八，其次是俯冲轰炸机，占百分之二十，还有迫击炮占百分之十三，普通轰炸机占百分之十二，轻机枪占百分之七，强烈扫射占百分之五，一般射击占零，其他类型武器占百分之四。另一些调查材料表明，第二次世界大战，空军的战斗行动不仅发挥了巨大的破坏性作用，而且对人们的心理影响也极为明显。战争初期，德国空军掌握了制空权，致使苏联军队许多官兵产生了“空中恐怖病”，身心受到压抑，情绪极为烦躁。而同时，德国军队则受到鼓舞，精神振奋。

随着科学技术的发展，常规武器也在不断更新和发展，其破坏力越显强大。目前的火炮射程均等于三十多年前的两倍；坦克和反坦克武器已历几代更新；速度最快的作战飞机时速达三马赫，升限达三十公里；水面舰只和潜艇的续航力和战斗力更是几倍、几十倍地增长。电子技术广泛应用于火力控制、通信联络、情报侦察和作战指挥，促进了武器装备的精确制导、遥控、自控和指挥自动化，出现了一些全新的武器，如激光武器和微波武器等。常规武器破坏威力的增大，加强了对人们心理影响的能量。例如，常规武器的发展，加强了战争的突然性。在突然性的打击下，必将引起参战人员的一系列心理反应。由于心理素质的不同，有的可能更加

坚决、镇定、勇敢、顽强。在突如其来的打击下，能重新调整心理能量，保持积极的战斗情绪；有的可能因战斗意志薄弱和缺乏经验而产生疑惑、恐惧和错乱，甚至还容易导致精神崩溃。

常规武器还以噪音效应和光效应影响军人的心理。噪音可以影响一个人的精神状态，使人烦躁不安，易于疲劳，注意力不集中或反应迟钝等。一般来讲，八十分贝以上的噪音就会影响人的情绪。美国心理学家戴维斯对美国航空母舰飞机发射台上的人员进行的研究发现，噪音使他们产生严重的焦虑。噪音可以影响听觉功能。一百二十至一百三十分贝的噪音能使人感到耳内疼痛，更强的噪音就会使听觉器官受到损伤。噪音也可以影响视觉功能。有人对电话交换台的工作人员进行调查发现，如果把噪音从五十分贝降至三十分贝，则差错率会减少百分之四十二。

光效应是常规武器影响军人心理的一个重要方面。很多武器都能以光效应引起军人的恐惧。在柏林战役中，苏军在夜间冲锋时运用了一百四十个探照灯，探照灯的光强度比一千亿烛光还要厉害，使德军目眩眼花，仓惶失措，丧魂落胆，引起强烈的恐惧。苏联元帅朱可夫证实说："这种场面留下了极其深刻的印象，大概，我整个一生不曾记得再有这样的感觉。"①

① 朱可夫：《回忆与思考》，俄罗斯联邦教育科学院出版社，1969年，第656页。

四、武器威慑的心理战

武器威慑的心理战是建立在武器效能对军人心理影响的基础上。武器不同的性能和破坏杀伤作用，会产生不同的心理威慑作用。因而，武器的心理威慑作用，在一定程度上取决于双方占有武器优劣的程度。凡是拥有先进武器装备的部队，其成员心理依附性大，胜利的信心比较强。与此相反，如果武器装备较差，落后于作战对方，不仅对武器装备的依赖感减少，甚至会产生胆怯心理。就坦克为例，坦克的出现对陆军作战的战术和部队心理带来了很大影响。对拥有坦克的部队来说，有时进攻不需要火炮准备，即可先由坦克发起冲击，从而提高了进攻的突发性，大大地鼓舞了战斗士气，增强了胜利信心。而对没有坦克的部队来说，不仅进攻时不如坦克有力，就是对阵地防御战的信心也发生了动摇，对自己能否战胜敌人集群坦克的冲击产生了疑问，直接影响了部队的士气。现代战争的“威慑战略”，就是建立在优势武器的心理效应的基础上。例如，在第二次世界大战的一个短期时间内，核武器为美国所有，成为一种“威慑战略”，他们用手中的核武器进行核讹诈，给人们在心理上造成了一定的影响。后来直到一些国家相继造出了原子弹等核武器后，才减轻了人们心理的压力。随着现代化武器的不断更新，心理威慑战略始终存在。

正由于武器存在一定心理威慑作用，故在现代战争中，对敌人施加心理压力的常用手法，莫过于夸大己方武器的威力及其数量了。在马岛战争中，英军的“鹞”式战斗机自始至终没有超过二十架，却被夸大为六十架；以色列摧毁叙利

亚导弹群，主要是巧妙运用欺骗战术，却被吹嘘为“尖端技术”。诸如此类，都是要让对方产生恐惧心理，不战自乱。

第二节　战时环境与心理反应

在现代战争中，战场范围比以往战争空前扩大，军人要在各种自然环境条件下进行作战。同时，现代战争空前残酷、激烈，生活节奏加快，紧张程度提高。所有这些自然条件、作战生活条件和战场气氛，对军人的心理会产生各种不同的影响。

一、自然条件与心理反应

战时，军人要在高山、沙漠、丛林、草原、江河、丘陵等不同的自然条件和不同气候条件下活动，因而会引起军人不同的心理反应。这里着重分析几类易引起军人较强的心理反应的自然条件。

（一）高山对军人心理的影响

地域高度对于行为影响主要是由于各种高度所有的氧的多少所致。身心效率和肺部吸氧的分量具有密切的关系。人在吸收十次至三十次纯粹的氮以后便会失去意识，但是如再吸氧，意识又会恢复。在高山缺氧的情况下，极易出现四肢无力、气喘、胸闷、头昏、头痛、恶心、食欲不振、睡眠失常等生理反应。个别严重者还会发生昏迷和癫痫式的痉挛。

并且，由于缺氧环境的影响，感觉、知觉和大脑反应都会处于迟钝、缓慢的状态，甚至表现为麻木。思维的灵敏性降低，在评判能力方面便有观念固定的现象；记忆力也有所

下降，学习中常出现前摄抑制。情绪体验异常深刻，情绪低沉。性格忧郁的军人情绪急骤跌落，孤独感加剧，情感冷漠，思乡愁绪增强，严重的甚至感到哀伤和凄凉。同时，军人的行动反应性也有下降，行动迟缓，容易疲劳，行动的节奏性和内部协调性有时会出现紊乱，力不从心，身不由己的现象特别严重。

（二）沙漠对军人的心理影响

在冷兵器时代作战，人们都把沙漠视为“死地”，是军事上的一忌。可是，到了飞机、坦克、火炮等现代化武器装备出现以后，沙漠成了重要的作战战场。因而，研究沙漠对军人的心理影响具有重要意义。军人在浩瀚的沙漠上，由于地貌相似和缺少有明显特征的方位物，以及空气大大降低了能见度，加之又不会掌握地貌特征，极易产生方位错觉，造成迷失方向，有的军人在遇到迷失方向的情况下，因没有经验，可能会动摇斗志，严重的还会出现悲观，甚至绝望的情绪。在北极探险、沙漠远征、登山运动等各种情况下，都观察到因迷途而造成这种消极心理反应。也有的军人可能由此而焕发出更坚定的信心，以顽强惊人的毅力战胜困难。

在沙漠环境里，光照强烈、气候干燥，不仅使军人体力消耗大、知觉易麻木、行为反应性低、思维迟钝，而且常使军人产生烦闷、急躁情绪。气候温差大，对军人的情绪稳定也有影响。部分军人不适应剧烈的气候变化。周期性的情绪波动明显地体现出来，情绪起伏大，军人在沙漠适应过程中，独立性、坚毅性等意志品质也有所降低。

（三）丛林对军人的心理影响

由于丛林的气温、气压比较适宜，对军人机体的刺激不

如高山、沙漠强烈。因而，对军人心理的消极影响也要少一些。在丛林中活动，军人思维反映快，记忆效率高，富于联想，能保持良好的心境状态。但是，军人在丛林的适应期易患皮肤过敏症，加上蚊虫的袭击和叮咬，易破坏军人的情绪稳定性，扰乱军人休息和睡眠的秩序，从而造成一个时期连续性肌体疲劳。军人在丛林中的信息交流需要同高山、沙漠地处于同一心理状态。

（四）气温对军人的心理影响

在寒冷的环境里，军人的机体内循环系统的循环周期延长、速度减缓；热量散发系统基本闭合，肌肉、韧带和上皮组织处于惰性状态，机体的反应性、协调性都处于较低水平。因而，寒冷环境对军人的视觉、听觉影响不大，但对动作影响较大，机体的协调性差，动作反应慢，行动迟钝，活力不强。军人如连续暴露在严寒中二至三小时，其手部力量就会降低百分之二十至百分之三十，从而影响其作业能力。军人对严寒的适应性要比对炎热的适应性差。

军人在寒冷的环境里，相对讲情绪较稳定，但周期长，但易低落。在意志方向，耐受性高，自制性强，能较好地抑制过剩脾气，但缺乏独立性。

军人在炎热条件下作战，同寒冷的环境里作战相比，其肌体的反应处于焕发和开启状态。炎热能引起军人的内分泌系统和生理机制不协调。如作战时消耗的营养和散发的水份过多，使吸收的营养和水份供不应求，导致机体的内稳态失调，逐渐影响情绪，刺激精神，造成思维能力下降，以至麻木。1980年9月，美陆军对M--1型坦克进行了一次试验，坦克内的湿球温度为华氏八十九度，车外的干球温度为一百

零二度。试验中，坦克乘员按“第4级化学防护状态”规定着装（即着防毒面具、防化外衣、防护手套和防护靴），在关闭通风口和坦克舱盖的情况下进行装退教练弹、转动炮塔和俯炮口等动作，模拟主炮射击。一个小时后，坦克乘员即丧失了操作能力。

炎热能导致军人的情绪弱点反应得更为突出。如性格外倾的军人情绪起伏更大等等。军人在不适应炎热环境时，情绪波动大，容易急躁、激动或冲动。同时，炎热也能降低军人意志的自制性、忍耐性和坚持性。

二、作战生活条件与心理反应

在战争环境条件下，军人的生活节奏加快，睡眠和饮食等严重不足，生活异常紧张、艰苦，军人要承受极大的生理负荷和心理负荷。这种特定的战时环境中的生活条件，不仅影响军人的生理功能，而且还影响其心理功能。为了证实作战生活条件对军人生理和心理的影响，英国军事心理学家在一次检验性演习中，对三个步兵排进行了实验，以确定在睡眠不足情况下疲劳对军人的生理和心理产生多大危害。其中一个排每晚睡三个小时，另一个排每晚睡一个半小时，最后一个排则完全不睡觉。试验要求各排在九天的时间里参加构筑和改善战斗阵地，进行伏击和侦察巡逻以及依托阵地实施防御等活动。实验结果：在整个九天的演习中，每晚睡三个小时的步兵排仍可保持有效的战斗力，只发生了一些病号减员。每晚睡一个半小时的步兵排在前四天中逐渐失去精力、个人的主动性、整体观念和组织性，四天后，全排人员只能集合起来应付与他们有直接利害的情况。到第五天，该排由

于极度疲劳、减员达百分之五十。完全不睡眠的步兵排在第三天（连续七十二小时不睡觉）之后，就已经不能保持战斗力了。到第五天中午（即在不睡觉情况下连续活动九十至一百零四小时之后），极度的疲劳和困倦使该排全体人员先后退出试验。

试验表明，军人在“战斗活动”中，睡眠不足时会表现出各种不良心理反应，如反应较迟钝，快速记忆的能力降低；思考问题的能力降低并且无法从事复杂的决策工作；注意力不集中，容易犯疏忽错误，烦躁、情绪不稳定和意志消沉等。

紧张的生活条件，还易引起军人生理和心理的疾病。有的心理学家对海上生活一年的一千零五十三名挪威海军士兵（二十一至二十七岁，百分之九十未婚，受过高等教育）的研究发现，其中百分之三十六的战士患有一至两种疾病，百分之二十八有三至四种疾病，而只有百分之十二的战士无任何疾病。

三、战场气氛与心理反应

现代战争的战场气氛已今非昔比。由于武器威力的渲染和人的主观能动性的发挥，现代战场气氛表现出紧张、激烈、残酷、危险的特征。这些气氛特征对军人的心理和行为，即可以产生积极的作用，也可以产生消极的作用。

战场气氛会引起军人的内心紧张。适度的紧张是必要的，也是有益的。它能把人的精力充分动员起来，发挥出个人的最大潜力。在战场气氛中，适度的紧张刺激使军人的心理活动处于激奋状态和最佳状态，从而消除了心理活动的惰

性，心理活动更富有动力性特征。一切心理活动在这时能够很好地进行，具体表现为：感知和运动能力协调、思维敏捷，注意集中、情绪高涨、战斗意志坚强，因而，作战行为更加积极、主动。战场气氛也会引起军人的害怕心理。害怕是紧张、不安、担忧、顾虑等不同心理活动的综合反映，是大脑和神经系统受到外界事物强烈刺激而引起的，也是人类保护自己的一种超常心理反映。害怕也有一定的积极作用，健全的害怕感能转化为智谋的力量、团结的原因和攻击的精神。例如我国历史上有名的背水一战，就包含有健全的害怕感的作用。

战场气氛引起军人的紧张感超出某一极限（有效的工作紧张极限）的时候，就会产生不良的心理现象，引起心理正常活动的失调。第一，过度紧张引起智力和运动能力的失调，降低了思维创造能力、随机应变能力、灵活性和机敏性；动作无力且很不协调，出现严重的行动错误，运动反应慌乱或迟钝。第二，过度紧张引起意志失调，目的性、顽强性、主动性、自制力降低。第三种失调是精神失常，出现急剧反应状态，即精神病。在战场上，心理动荡的频繁程度、性质和后果在很大程度上取决于军人的立场态度和志向、信念、理想的发展水平。因而，在不同的军队中心理动荡的表现也是不一样的。

第三节　作战过程的心理反应

从作战过程来看，可分为作战前、作战中、作战后三个阶段。军人在这三个阶段的心理反应有显著的差异。

一、作战前的心理反应

战前，军人的心理反应是其内心活动的综合表现，如对待面临任务的态度，参加作战的动机，情绪兴奋程度，注意力的变化，知觉的选择与清晰度等。这些综合的心理反应表现出积极和消极两个方面。

（一）积极的心理反应

作战前，军人的积极心理反应，主要表现以下几个方面：

1.情绪高涨

当军人听到战斗动员令后，心理活动异常活跃，情绪饱满、精力旺盛，迫切要求在作战中发挥自己的能力并且相信能够取得胜利。处在这种状态的军人注意力集中、稳定，观察精确，思维灵活，整个心理活动处在积极状态。由于情绪高涨，练兵积极性空前提高。实践证明，临战训练比平时训练的效率要高几倍乃至十几倍。这是因为临战训练实战感强、气氛激烈，所激发出的训练情绪比平时要高涨的多。

2.荣誉需要强烈

临战前，军人的参战动机，在很大程度上受荣誉需要所制约。据调查，百分之九十以上的战士都想在战斗中当英雄、立功、受嘉奖、入党（团）、提干，没有这种愿望的战士微乎其微。就是那些平时比较落后的战士，也想通过积极的作战行为表现来改变人们对他们的看法，重新树立自己的“形象”。对荣誉的追求是军人积极作战的重要动力因素，不能视为“个人英雄主义”和“参战动机不纯”。

3.纪律性增强

由于战前气氛的渲染，提高了军人心理的紧张度。因而，组织纪律性大为增强，紧张作风明显提高，集体行为更加协调。甚至平时比较自由散漫的军人也能自觉地严格要求自己，比较松散的集体也能步调一致。

（二）消极的心理反应

作战前，军人的消极心理反应主要表现两种状态：其一，淡漠状态。军人对参战缺乏信心和决心，情绪不高、意志消沉。在我军表现出淡漠状态的军人占极少数。其二，过分激动状态。这类军人过度兴奋，吃睡不好，坐卧不安，情绪极不稳定，体验过分强烈，心理失去平衡。有的表现惊慌、焦急、担心、害怕，从而导致注意涣散，记忆力减弱，判断力迟钝、紊乱，思维力不灵活、不敏捷等等。

二、作战中的心理反应

军人在作战中的心理反应纷纭复杂，这里研究的是军人在作战中带有共同性的几个方面的心理反应。

（一）作战中的一般心理反应

作战中的一般心理反应主要表现在智力、情感和意志几个方面。

1.智力反应

战争是一种斗智活动。作战中智力活动处于一种激奋状态，表现得异常活跃，智力各个要素也得到进一步的发挥。首先，要运用视觉、听觉、嗅觉、运动觉、空间知觉等发挥敏锐的观察力，做到细致、准确、敏捷地观察敌情。第二，要运用良好的记忆力迅速地记准当前发生的一切，并迅速地提取记忆库中的各种信息。第三，运用思维力积极思考，发

现事物的本质，抓住问题的关键，迅速作出正确的判断和决定。在战时，作战情况变化多而快，不象平时可以从容地思考、研究，必须反应迅速，这就使观察力、记忆力、思维力等的敏捷性品质都能够得到充分的发挥，而且还得到培养和提高。

2.情绪和情感反应

在作战中，军人情感的两极性更为明显。喜与怒、好与恶、爱与憎就是体现了情感的两极性。如对己更加友爱，战友间的战斗情谊比平时更深切，集体气氛更融洽。这时大家能顾大局，识大体，积极维护集体荣誉。相互信赖、相互谅解的气氛更加浓厚。因而，集体的凝聚力强。对祖国，爱的情感更加强烈。平时军人的这种情感都会反映出来，但指向性不够集中，而在作战中，爱国主义情感的指向性更加具体、更加集中、更加鲜明。他们把自己的思想、行为同爱国主义情感融为一体，为了祖国敢于赴汤蹈火，在所不辞。与此相反，对敌人更加仇恨。

军人的激情在战斗中经常发生。激情是强烈的、暴风雨般的、激动而短促的情绪状态。当敌人逞狂、我方多次进攻失利时，军人会产生磨拳擦掌、无比愤怒的情绪；当看到自己战友流血牺牲时，会产生压抑不住的复仇怒火等等，这些都是激情的表现。从生理上分析激情产生的原因可以认为，人的大脑皮层有兴奋和抑制两种过程，二者平衡，则人的行为正常。当一种强刺激造成人“怒发冲冠”时，大脑皮层中就会出现优势兴奋中心，抑制能力显著减退，出现“意识狭窄”的现象，即人的意识固定在引起激情的那个事物上，什么都顾不得了，一切都豁出去了，常常做出与他平时的行为

相反的不加思索的举动。激情有积极和消极两种。积极的激情在军人参战中有积极的意义。当发生积极激情时，由于受正确世界观的支配和坚强意志力的支持，可以成为动员军人积极地投入战斗和产生英雄行为的巨大动力。消极激情往往由于缺乏理智性，容易造成较大的伤亡。

3.意志反应

战争也是一种意志对抗。在战争中意志这一心理特点表现十分明显。勇敢顽强，不畏牺牲是军人意志品质的突出表现。军人勇敢顽强的意志主要表现以下三个方面：（1）同敌人作殊死的斗争。特别是在敌众我寡的情况下，坚强的意志将会产生无穷的力量。（2）同伤痛作顽强的斗争。我军在作战中有一句口号："重伤不叫苦，轻伤不下火线，"就是顽强意志的形象表达。许许多多军人在这方面创造了令人叹服的英雄事迹，甚至出现了在生理上难以克服的奇迹。（3）同艰苦条件作坚决持久的斗争。在作战中，各种艰难困苦的条件是平时不可相比的，只有依靠意志的顽强作用，才能克服这些艰苦条件所带来的困难。

军人在作战中也存在一般的消极心理反应，表现最明显的是恐惧心理，这是情绪过分紧张造成的。

（二）作战方式与心理反应

作战方式很多，如运动战、阵地战、游击战、伏击战、遭遇战等，每种作战方式又可分为进攻与防御两种基本类型。下面着重分析进攻与防御两种作战方式对军人的心理影响。

1.进攻与心理反应

实施进攻时进攻者掌握主动权，有选择进攻方向和时间

的自主权，作战人员没有被动挨打的感觉，且进攻一方较之防守者力量要强，这些都使进攻者心理处于积极的激活状态，士气高昂。但是，进攻者没有良好的地形、工事做依托，容易过早的暴露目标，从而遭到较大的杀伤，这些也会引起强烈的心理反应。第一，在接敌运动中，最怕提前暴露自己的行动目标，受到敌人的火力拦阻，还怕通过雷区时伤亡。在现代战争中，防御者大量埋设各种地雷，用来迟滞、杀伤进攻之敌。因此，地雷给进攻部队在心理上造成很大的威胁力。部队在接敌运动中，还要克服障碍关。一般地说，在敌防御阵地前沿，通常设有战壕、网状阵地、三角锥、铁丝网等大密度的障碍物配系，并使用密集火力进行封锁，这无疑给进攻部队的心理和行动都会增加困难，有时还会产生畏法的心理负担。第二，向敌人冲击时，是进攻战斗最紧张阶段，这时进攻者激情高涨，似狂涛，似烈焰，大有不可阻挡之势。但是，冲击时也担心自己孤军深入。

2.防御与心理反应

防御是处在被动地位，是在敌强我弱的情况下进行的，机动性小，情报来源少，对敌人的行动难以做出准确判断，一切组织和准备都是依据敌人之可能的行动和特点而采取相应措施。这些都使防御者的心理处于消极的压抑状态，存在着一种“被动感”。一般来说，防御的任务都是艰巨的，当敌人来犯时，还担忧能否顶得住敌人的进攻。但是，防御也有积极的心理效应。防御一方具有天时、地利等有利条件，安全依托感比较强，疲劳感比较小。且在危难时期，人与人之间的依赖性强，心理凝聚力大，常常产生“人在阵地在，誓与阵地共存亡”的心理效应。在防御中，能否产生积极的心

理反应，取决于防御部队的思想素质和心理素质。

进攻与防御的积极和消极心理反应是相对的，是随着战斗的进程不断变化而变化，在防御的准备阶段中，军人经过精神动员，开始注意敌情变化，是主动状态的一面；但同时，他是在等待敌人进攻，这又构成心理的被动状态。这种被动状态在战斗开始前后一段时间是占主导地位的，随着战斗进行，敌人一次次进攻被粉碎，防御者在战斗中得到鼓舞，心理的被动方面逐渐又被主动方面取代，这是一个心理的增力过程。进攻者开始锐气十足，当多次进攻受挫后，就会由心理增力状态变化到心理减力状态。

三、作战后的心理反应

作战的结果，以胜败为定论。胜利与失败会引起不同的心理反应。

（一）胜利与心理反应

作战胜利可分为初战胜利、屡战屡胜、转败为胜等几种情形。不同的情形对军人的心理影响也是不同的。初战胜利对参战人员心理来说，可以起到振奋精神、鼓舞士气、增强信心的作用。抗日战争，平型关一战，首战告捷，打破了日军“不可战胜”的神话，消除了某些人的“恐日症”。故历代军事家都慎重初战。在连续不断取得战斗胜利的情形下，会进一步强化参战人员的积极心理，使他们更加相信自己的力量，更加坚定自己能够战胜敌人的信心，从而士气更加高涨。但是屡战屡胜也容易产生轻率和轻敌心理，历史上因为这种“胜易骄，骄易败”的不乏其例。在作战失利或连续受挫的情形下，打了大胜仗，将会给参战人员以极大的鼓舞，

使他们重新看到自己的力量，一扫悲观泄气的情绪。实践证明，这种胜利情形对扭转战局，改变参战人员的消极心理状态，振作士气，夺取作战的胜利，具有重要的作用。

（二）失利与心理反应

作战失利可分为初战失败、先胜后败和屡战屡败几种情形。虽然同是败，其心理效应也不大一样，有先胜后败，兵败如山倒；也有败而不亡，败而不乱，转败为胜。一般说来，首战受挫，对士气有减力作用，情绪容易消沉。但也存在报复心理，即产生一种誓与敌人决一死战，雪耻败辱的心理。有了这种心理，对士气就会起增力作用。对于由胜转败的参战人员来说，心理压力强度大，犹如一个没有得过病的人突然得了重病一样，他在心理上产生的压力往往比一个常病的人的心理压力更大。如果缺乏心理韧性，就会产生悲观失望、胆小怯战、畏缩不前的现象。在屡战屡败的情形下，对参战人员的心理有不可估量的影响。参战人员的心理状态有点象寒暑表，越是打胜仗士气越高涨，越是失利情绪就越低落、越沮丧。屡战屡败，参战人员不仅会怀疑和否定自己的力量，还会造成上下级间的相互埋怨，造成军心浮动。“兵败如山倒”往往就是在这种情形下产生的。

军人在战斗中，处于一种“应激”状态，对各种危险产生一种“不随意”的反应，因而惧怕感相对减弱。但是，一旦战斗结束后，消除了“应激”状态，使军人回首战斗中的情景时，油然升起一种“后怕”心理，严重时有“不寒而栗”之感。“后怕”心理在军人中是普遍存在的，如不及时进行诱导，就可能涣散战斗意志。

从整个作战结束后来看，生死矛盾的位置下降了，个人

需求问题便日趋突出。例如，荣誉的需要、入党、升学、提干的需要，改善物质待遇的需要，因战伤残的军人还考虑以后的出路问题等等。军人用生命来捍卫祖国，他们付出了血的代价，对于合理的要求，一定要设法满足之。

第四节　战时心理反应异常

在战争条件下，军人为了适应战时环境的各种刺激，必须调动各种器官活动或改变其功能，作出相应的反应，包括生理和心理的反应。由于现代战争的紧张、激烈、残酷的刺激，往往会超出军人对之作出相应反应的能力，也就是说，环境的要求与机体的能力不平衡。如果刺激相当强烈，而且是持久或重复地作用于军人机体，一旦超过了心理压力的承受限度，就会导致心理病变或“心理崩溃”。如图24所示：

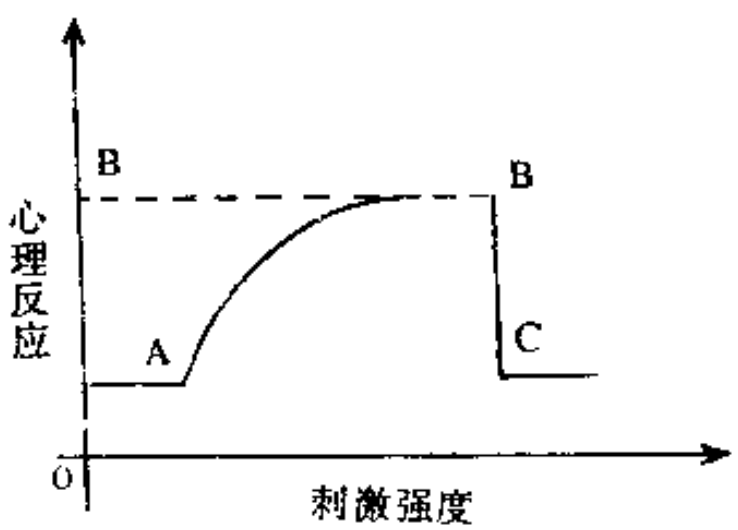


图24

当刺激量小到不能引起人的感官兴奋限以下时，刺激量为无效量，即OA线段。这时并不构成心理压力。有效的刺

激强度构成心理压力强度，当刺激强度超过人的最大心理容量B点时，就会导致“心理崩溃”，由B点降到C点。到C点时，人处于麻木状态。

战时，恐惧的情绪是导致心理病变的最主要原因。根据心理学家米勒对战斗的研究表明，一般人对极度的恐惧的反应，往往组成了一整套神经病和精神病的症状。根据第一、二次世界大战的大量研究，美国和其他一些国家的士兵，由于怕伤亡，有时一听到枪声就两眼看不清，不能瞄准，严重的还会引起全身瘫痪。第二次世界大战期间，美军大约有一百万人患战斗紧张症，其中四十五万人因患精神病而退伍，占美军因病因伤退伍人员总数的百分之四十。以色列军队在1973年十月战争中，对戈兰高地的一次调查表明，由于以军面临着战场上被击败的严重危险，由于突然袭击和大量伤亡，整个以军为之震动，在以军历史上第一次出现属于心理病残的伤员。

军事心理学研究表明，恐惧会使人的知觉、记忆、思维等过程发生障碍，失去对当前情景分析、判断的能力，并使行为失调，造成心理异常。知觉过程最常见的障碍是错觉与幻觉；记忆常见的障碍是记忆部分丧失和全部丧失；思维过程的障碍即包括概括过程障碍、思维动力障碍和思维动机成分的障碍；言语障碍通常表现为口吃和缄默症；意识障碍在战时即表现为精神错乱。由于恐惧的影响，性格的行为方式也表现出异常现象：（1）优柔寡断，缺乏自信；（2）惊慌失措，不善应变；（3）性情暴躁，缺乏自制；（4）行为鲁莽，不顾后果；（5）易受暗示，缺乏主见。

心理反应是由外因、内因和活动性质三种因素的影响所

决定的。因而，军人的心理反应与异常必然存在个别差异性。不同强度的紧张刺激会引起不同的心理反应与异常，但是，同一强度的紧张刺激对于不同的主体也会引起不同的心理反应与异常。也就是说，人接受外界刺激的心理容量不同，所承受的心理压力强度也不同。这种心理容量的个别差异取决于以下几个方面的因素：

第一，遗传素质。现代高级神经活动生理学证明，大脑神经组织在刺激物的作用下，产生兴奋和抑制的活动。神经活动过程具有强度、平衡性、灵活性三个基本特性。神经过程的强度，是指神经细胞和整个神经系统所能承担的工作能力。强的神经系统能承受繁重的、长时间的工作负担，弱的神经系统的人感知微小的刺激也是强度的，因而他们易比神经系统强型的人产生紧张反应；在强烈、持久的刺激影响下，还会导致神经系统崩溃。因此，可以看出，某些心理、精神疾病的发生，实行上是与人的神经活动的特点相联系的。

第二，健康状态。健康状态也影响紧张刺激的心理反应程度。例如，甲状腺的功能过盛，会引起新陈代谢的亢进，中枢神经系统兴奋性增高，使患者出现神经过敏、情绪激动等心理症状，对紧张刺激的感受性高。反之，患有甲状腺机能减退症的病人，则表现对外界的反应迟钝，听觉减退，理解力下降。因而，对同一强度的紧张刺激的反应就会比正常的人低。肾上腺的功能不足，也会引起不同的心理反应。

第三，人格特征。人格特征决定着一个人对环境刺激的反应方式。一个性情活泼、独立性强，具有自制力和坚定信念的人就能较快的适应环境。但对某些特别顺从、依赖、抑

郁、缺乏独立性和自制力的人来讲，会因面临紧张环境，精神高度紧张，不知所措，甚至因而得病。人格特征还包含一个人对待战争的态度，勇于献身的精神、义务感、责任感等因素，如果具备这些人格特征，就会提高心理的坚韧性和耐力。

第四，主观经验。具有不同主观经验的人对于紧张环境的刺激也会有不同的反应。经历过多次紧张激烈战斗的人员能沉着地应付各种险恶态势，并不感到十分紧张；但对刚参加战斗的人员来讲，这种情景却使他们精神紧张、恐慌和手足无措。主观经验是习得的。平时的心理训练，就是使军人接受战时可能经受到的各种刺激，扩大和丰富主观经验，提高心理容量。

第五节　战时心理反应的调控

在战时，调节和控制军人的心理反应，就是要尽量设法创造引起良好精神和情绪状态的各种情境和条件，抑制和减轻紧张刺激对军人的影响，防止和消除不良的心理反应，保持积极的心理状态。

一、培养敢于牺牲的精神

敢于牺牲的精神是心理调控的基础。在战斗中生命随时都有牺牲的可能，每个军人都要经得起生死的考验。在这种强烈刺激下，只有不怕死者，情绪才能保持镇定，并产生相应的积极行动。故历代不同性质的军队，都企图灌输一种信念，培植自己军队的牺牲精神。我们革命军队的指战员不怕死的精神不同于其它军队，它不是匹夫之勇，不是对宗教的

虔诚和信仰，而是自觉的牺牲精神，这种精神是建立在坚定的信念、意志基础上的自觉革命行动。因此，所引起的情绪体验的程度，比一般的不怕死更为深刻。同时，革命军人勇敢坚毅的行动和高尚的自我牺牲精神，是思想水平的彻底体现，是各种高级情感的集中反应，它与国家、人民的命运密切联系在一起，具有崇高的社会价值，所以情感体验不仅深刻而且持久。从第一、二次世界大战的经验可以看到，资产阶级军队由于缺乏自觉的牺牲精神，一旦遇到战场上紧张强烈的刺激时，大批的士兵导致精神崩溃。1956年，心理学家比彻在战争中进行的临床观察发现，对某些士兵（资产阶级军队）来讲，严重的躯体创伤意味着得以离开死神笼罩的战场回家去，因此他们较少有疼痛的表情或行动，甚至也不要求服用止痛药。这就说明，“得以幸存”的怕死心理活动大大地抵消了难以忍受的痛苦。从这个观察实验可说明，为了逃避死亡可以抑制机体的疼痛，反过来讲，在战场上，死亡的威胁造成的怕死心理可以加速心理疾病和生理疾病的产生。因此，只有不怕死的自觉牺牲精神，才是保持积极心理状态的最重要条件。

二、提高作战动机水平

动机水平的高低，是激发心理能量的重要条件。美国心理学家迈尔根据前人实验研究的结果提出一种疲劳的动机理论。迈尔认为，一个人储存的工作能量并不象水库的水一样，打开闸门就可以释放出来，人只有在达到一定的动机水平时，才可以使那些用于支配特殊活动的能量获得释放。

该理论强调，人体的总能量是一个常量，每个人每天都

在根据自己的需要和动机水平对这个总能量进行分配，把它们用于工作、学习、生活、娱乐等各方面。不同的人，由于认识、态度、需要、动机等各方面的差异，能量分配的比例是不同的。而一个人分配给工作的任务能量值，则会直接影响到这个人的工作效率和疲劳程度。

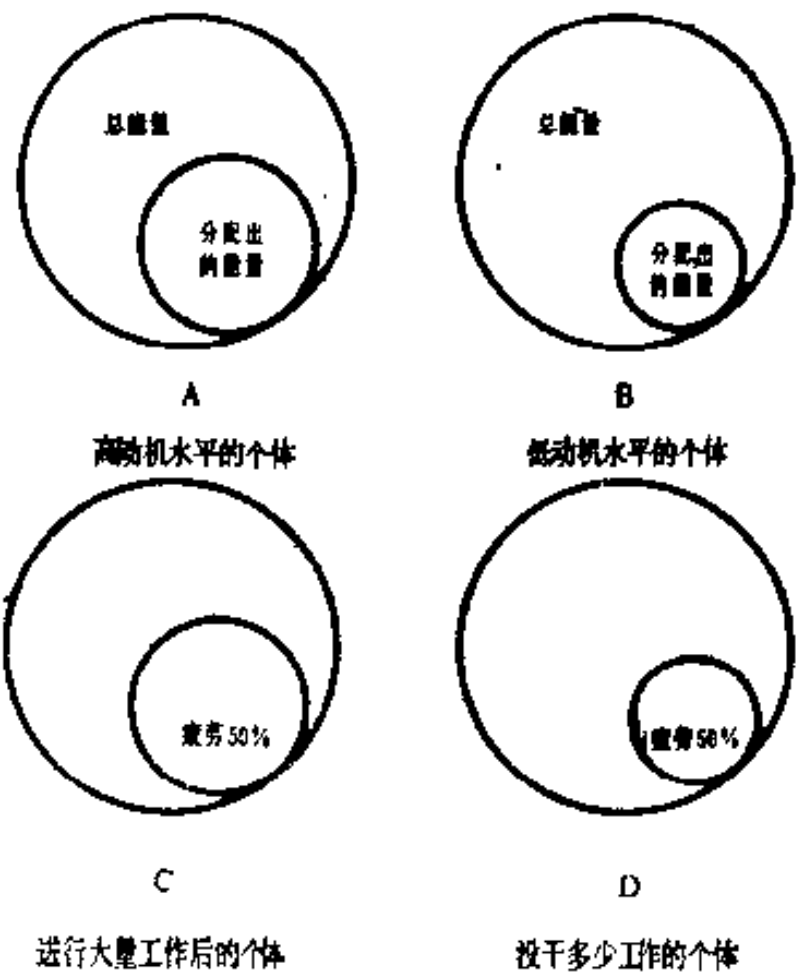


图25　个体的能量分配和能量消耗以及它们与动机水平疲劳的关系。

图25描述了个体的总能量、分配给某项工作的能量，它们与完成该项工作的动机水平之间的关系。

图中大圆圈代表个体储存的总能量，小圆圈代表分配给特殊工作的能量，它们的大小代表了分配该工作的能量值，

任何个人，分配给某种活动的能量值都要依赖于个体对该项活动的动机水平。

A和B代表了两个总能量相同的个人(假定为Ⅰ、Ⅱ)，他们由于从事某种工作的动机强度不同，分配给该活动的能量值也不同。

C和D描述了Ⅰ、Ⅱ两人完成任务后的状况。图中小圆的阴影部分代表能量已经消耗。该图说明，Ⅰ、Ⅱ二人在完成任务时，虽然都消耗了自己分配能量的百分之五十，体验到了相同的疲劳程度，但Ⅰ实际消耗的能量相当于Ⅱ的两倍。

疲劳的动机理论说明，一个人在从事某项活动中体验到疲劳的程度，依赖于个体分配给该任务的能量值，依赖于个体对完成该项任务的需要与动机的水平。这就是说，在实际工作中，具有高动机水平的人从总能量中分配给工作的能量值比较高，只要不把这些工作能量完全耗尽，一般不会感到极度疲劳。而低动机水平的人，由于从总能量中分配的工作能量值比较低，他们虽然工作并不紧张，消耗的能量也不算多，但也会体验到非常劳累。

从疲劳的动机理论可以看出，战场上各种紧张刺激对军人的影响强度与个体的动机水平有很大关系，动机水平高，感受紧张程度低，反之，动机水平低，感受紧张程度就高。因而，为了调节战时军人的心理反应，促进军人的心理健康，就是要通过各种刺激手段，提高军人的作战动机。高动机水平可以激发积极的心理活动，转移军人对于疲劳和疾苦的注意力，让它集中到夺取战斗的胜利上，或暂时转移到其它感兴趣的事情上。注意力能使人的心理活动离开某一对

象，转而指向并集中于另一对象。例如影片《小兵张嘎》中，嘎子在追赶和擒捉敌军官时，连自己负了伤都不知道。

三、注意战斗间的休整

在极端战斗奋进的状态下，人体血液的循环，葡萄糖的消耗，热量的散发，以及体内其它燃料的消耗，较之平常多八倍以上。因而，紧张激烈的作战生活，会给军人带来极度的疲劳。这种极端疲劳状态会破坏军人的心理健康，导致各种心理疾病的产生。古人说："一张一驰，文武之道也"，"张"和"驰"是比喻劳和逸。在战斗中，只有注意劳逸结合，才能保持军人生理和心理的平衡状态，从而提高作战效率。

激烈的战斗和突然情况，常常会打破人们正常的劳逸交替程序，无法贯彻执行作息制度。但只要条件许可，例如在与敌接触前和构筑阵地期间，或者在集结地域内，就应该适当照顾到各类人员的休息。不担任复杂的决策工作的人员如能保证每昼夜睡眠四小时，则可以支持二周左右，以后就会出现精疲力竭现象。对于长时间担任监视任务或需保持高度警惕性等技术性较强的工作人员来说，实行四小时作业四小时休息的作息时间表最合适。同时，也要注意到战斗中的间歇休息。在战斗间隙，那怕利用非常短暂的时间，稍作休息，也能恢复疲劳，提高作战效率。

在战斗中，还要注意积极的休息。现在人们把安静的坐着、躺着、睡觉看作是一种消极的休息，把经过长时间连续工作后，从事一些其它轻松娱乐活动，看作是一种积极的休息。疲劳后的休息，则是重新积聚能量，恢复身体机能平衡

的过程。许多科学家指出，把不同性质的活动交错进行，可以使疲劳的身体器官和神经细胞得到休息。而且这种形式的休息较之消极的休息具有特殊的好处。因此，在战斗间隙，适当的开展些文娱活动，也有利于体力和精力的恢复。影片《上甘岭》中有这样一组镜头，战士们在激战间隙严重缺水的情况下，歌声帮助大家驱走了疲劳。这种情况是符合战场实际和心理学原理的。

四、加强军人的心理控制

现代心理控制论研究表明，人的心理是可以控制的。在战场上，通过心理控制可以减弱军人的恐惧感，加强动机强度，有利于保持军人的正常心理状态。战场上军人的心理控制主要有以下几个方面：

（一）道德信念的控制

未来战争不仅是场武力战，而且还是一场“思想战”和“心理战”。意识形态方面的激烈斗争，将对军人产生一定的影响。由于当今的电子设备极为发达，在战争中敌方可以随时用我方的波段、频道或派遣间谍，以假乱真地进行欺骗性宣传，混淆战争性质，或通过煽动性的谣言、恫吓、收买、诽谤、讹诈等手段进行宣传，动摇军人的道德观。由于青年军人道德意识鉴别水平较低，道德信念的防线容易被突破。因而，必须通过心理控制手段，针对敌人的欺骗性宣传，及时揭露敌人的罪恶阴谋，介绍一些真实情况，以及牢固地树立指挥员的威信，稳定战士的道德观。

（二）情绪的控制

在战场上军人的情绪是很不稳定的，情绪的好坏对战斗

力有非常重要的影响。因而，在战场上控制军人的情绪是一个很重要的问题。军人最不安的阶段是战前的等待阶段，这一阶段中有些军人感受到心跳加快，全身打寒颤，恐惧和惊慌的情绪造成他们六神无主。这些初战情绪反应，对有效地进行第一次打击敌人很不利。对此类情绪反应实行控制的有效方法是客观的转移军人的注意。比如，进入战斗前可以报数和点名，集体宣誓，以及呼口号等。一方面起政治鼓动的作用，另一方面又起了转移军人注意力的效果。还可以在战前有意识地给军人安排一些任务，忙于完成任务会使他们减少联想战争景象而造成的恐惧与胆怯的机会。或者，在条件许可的情况下让大家作一些战前准备工作，如：构筑工事、反复演练等，在放松机体紧张的同时也放松了心理紧张。注意转移形成新刺激，使战士的大脑皮层产生新的兴奋中心，并抑制大脑皮层上恐惧等情绪产生的过度兴奋度，从而达到心理紧张或压迫状态的改变。

人的情绪具有感染性。这种感染作用是通过人的口头语言和情绪的行为表现来实现的。在作战中不适应的口头安慰，有时反而使得被安慰者的心情更为紧张、恐惧。因为此刻被安慰者的主导神经的某些部分处于过度抑制或兴奋状态，口头安慰其信息有明确指向性，恰好增进了这种状态。而情绪感染的无声慰藉却没有这种副作用。

指挥人员情绪的行为表现对部属的影响很大，要实行情绪的控制，首先自己要保持良好的情绪。电影《南征北战》中记述的张连长，由于对我军由苏北主动撤到山东的战略意义不理解而流露埋怨、疑惑的情绪。在他的不良情绪感染下，一百多人的连队，行军队列不整齐，战士们很少有笑

容，时而有人发牢骚，甚至有人提出“干地方”去。当张连长受到高营长的批评之后，开始认识到战士们消极情绪的根子在自己身上。于是他一扫过去萎靡情绪，精神振奋起来。“兵随将转”，战士们看到连长的情绪变得积极了，个个也都活泼了起来，旺盛的士气充满了连队。由于张连长情绪的转变，给战士们以积极的良好的影响，从而对作战任务的完成起了重大的作用。这说明，为了控制部属的情绪，指挥员首先要实行情绪自控。军人情绪的控制，还可以通过自我控制的手段来实现。

（三）信心的控制

信心是士气的重要内驱力。信心坚则士气旺，信心减则士气低，失去了信心就根本上谈不上士气了。因而，对信心实行心理控制，是鼓舞士气的重要手段。如何对部属的信心实施心理控制？主要方法有三种：一是用口头语言感染。在第二次世界大战的诺曼底登陆之前，有个军事作家估计，登陆突击部队将会损失百分之八十到九十。这一说法对盟军部队影响很大，引起很大的恐惧感。对此，美军地面部队司令布莱德雷赶到突击部队，用大量的事实和数据，准确而详尽地分析了各种条件，使部属确信那个作家的估计是虚假和错误的，从而稳定了军心。二是用文字激励。战场上，指挥员更多的是用鼓舞人心的战报、通报、充满信心的命令等形式来加强军队的信心。1790年12月11日，库图佐夫率部队攻打坚固要塞伊斯梅尔城和吉利亚门，几次受挫，造成重大损失，库图佐夫只得求援。想不到苏沃洛夫却下了一道意外的命令，“援军没有。兹命令如下：‘任命库图佐夫为尚未夺得的伊斯梅尔要塞守备司令！”攻城部队接到这道命令，异常

兴奋，信心百倍地立即组织了新的冲击，结果夺取了要塞。三是用行动激发。比如指挥员为挽救危局，亲自到战斗最激烈的地方去，组织对敌人的攻击，这样可以使部属信心倍增。

（四）心理的自我控制

心理控制的基本特点是它的自主性。对任何人的控制都要经过他自主的心理控制来实现。无论是行为控制还是心理控制，都是如此。任凭敌人严刑烤打，都无法从革命者口里得到一点情报，这正是自我控制的作用。在心理学里，我们把能够控制自己执行决定的能力称为自制力，这种自制力既包含迫使自己去实现自己所确定的目标，也包含对于自己的感情、行为、动作、语言等的控制能力。自制力是军人成事的关键。

在战场上，实现心理的自我控制，就是要善作自我暗示。自我暗示就是一个人在某项活动中通过自我解释、自信心、自我约束以及其他经过考虑的语言向自己发出某种指令的过程。自我暗示主要有两种（图26）。其中的一种多半不是自觉使用的，而是由习惯形成的（消极的无针对性的）。另一种是积极的有针对性的自我暗示，这种自我暗示能焕发人的力量。

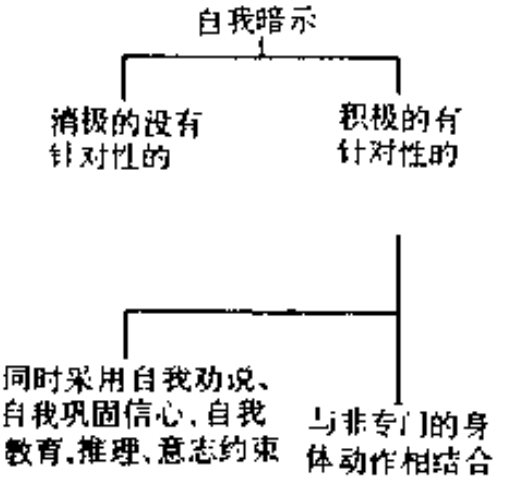


图26

在战场上，面对各种危险情势，军人可以用“没有什么可怕的，要振作起来……”的言语来控制自己的情绪。还要

不断暗示自己树立自信心，调节自己的心理状态，稳定自己的情绪，保持坚强的意志。国外军事心理学家曾用五个士兵作过测量平均最大握力的试验，先测出正常情况下为一百零一磅，对他们催眠后，暗示他们是软弱无力的，于是只有六十九磅，随后又暗示他们很有力量，这次测得结果竟达一百四十磅。这说明一个“承认失败的人，在开始对抗以前已被打倒。”因此，善作自信的暗示，对调节心理状态具有很重要的作用。

（五）集体心理的控制

西方有人爱玩一种多米诺骨牌。如果碰倒一张，就会一倒一大片。在集体性的活动中，人们心理上也有一张“多米诺骨牌”，弄不好也会一倒一大片。这种现象叫连锁反应。在战场上，有时容易出现由于个体的恐慌而引起集体惊慌失措的现象，造成集体的心理动荡。集体惊慌失措是集体心理的一种特殊形式的危机。如不及时控制，将会带来严重的不良后果。军事心理学研究认为，在惊慌失措的人群中至少存在三种人。第一种人处在情感极端激动的状态，他们的特点是：丧失识别问题的能力，身不由己的、没命地逃跑，行动失去控制。第二种人仍然保留有识别问题的能力，但行动非常困难。第一、二种人加在一起约占惊慌失措人群中的百分之二十。第三种人常常能积极主动地和惊慌失措作斗争。当集体惊慌失措到来的时候，指挥员要善于控制自己的情绪，果断地作出反应。首先要用明确的口令、条令规定的信号、号召，镇静而充满信心的行动控制部属的注意力。其次是必须尽快地组织他们参加一些活动，一是分散对紧张刺激的注意力，二是尽快摆脱恐惧情绪。此后，还要对他们进行一番

安慰，使他们恢复常态。如果惊慌失措波及到大量的人，则必须把他们分散开来，排除产生惊慌失措的根源和诱因。

第十四章　战争宣传心理

战争宣传是一种精神斗争武器。它主要是利用一切宣传工具影响群众行为，一方面使敌方的群众怀疑、恐惧、退却，同时使自己的群众更坚定、团结、勇敢，以达成削弱敌人、增强自身的双重目的。可以说，战争宣传是一种心理作战手段，它是通过加强心理影响而提高作战效率。

第一节　战争宣传效应的心理过程

对战争宣传效应的心理过程的分析，目的是探讨一些宣传中心理活动的规律。宣传效应的产生，大致可分为五个阶段：引起注意——产生印象——逐步理解——增进情感——付诸行动。

一、引起注意

引起宣传对象的注意，这是产生宣传效应的第一步，没有这个环节，以后的心理过程便不可能产生，也就达不到宣传者预期的目的。

注意是心理活动对一定事物的指向和集中。大千世界五光十色、纷繁复杂，人不可能在同一时间内感知周围的一切，只能感知其中少数对象由于心理活动指向一个特定对

象，这个对象才能被清晰地辨认出来，从而为我们所认识和理解。这类定向反射，主要是由周围环境的变化引起的。心理学研究表明，凡是具有新异性、反常性、突然性及运动性的事物，容易引起人们的注意。

人的注意中心是会不断转移的，兴趣是维持注意的一个重要因素，作为一个杰出的宣传工作者，应该有能力控制注意中心的转移，就象一位出色的小说家不断地制造"悬念"，将读者的兴趣紧紧地把握住一样。能引起宣传对象感兴趣的事，一般得具备下列三个条件：（1）它应该与对象的知识水平相适应，宣传的主题不能是他一无所知的东西，要与固有的知识发生某种联系。（2）宣传的内容必须提供某种新的知识和尚未被理解的东西。（3）它必须是对象所关心的和能引起他们思想感情共鸣的事情。

二、产生印象

对于外部事物的刺激，人不仅能及时的反应，而且当刺激作用停止以后，它的印象往往并不立刻消失，客观事物的形象还会在意识中重现。这种印象的产生，正是宣传所引起的心理活动在时间上得以持续的基础。正由于人有记忆的能力，宣传所产生的印象才能积累和加深，从感性过渡到理性，使宣传效应成为一个发展和统一的过程。

印象是一种不经意的记忆，如果不能给宣传对象留下较为深刻的印象，就会事过境迁，不复记忆，宣传效应便告中断。不经意的记忆有很大的选择性，如何才能给人以深刻的印象？战争宣传具有很强的情景性，即具有即席宣传的特点。因而，加强宣传对象的印象应注意以下几点：

（1）减少信息的数量。记忆总是记忆一定的信息。记忆的效果对于信息的数量有一定的依存性。一般来说，在同样的时间内，信息越少，达到记忆水平越高。因而，宣传的文稿应是简明扼要，尤其是传单、标题必须短小精悍。

（2）力求材料形象、具体。材料形象、具体有助于人们加深印象。

（3）重复。重复是加深记忆的重要手段，这是因为某些事物的记忆通常不是一次能够完成的，需要有一个循环往复的过程。

（4）注意文字技巧。在宣传中恰当运用文字技巧，也能帮助人们加深记忆。如押韵法：将宣传文稿写成诗歌、顺口溜、对联等形式，使之合辙押韵；幽默法：运用相声、滑稽戏曲、漫画等形式做宣传等等。文字技巧应注意易读易记，并富有感情色彩。

三、逐步理解

从宣传的任务来说，其效应不能仅仅停留在产生印象上，还必须帮助理解逐步深化，使感性认识上升为理性认识，对人的理智发生作用。诱导人们逐步理解宣传内容是宣传效应的重要一环，如果宣传对象对所宣传的内容不能理解，宣传效应只能停留在低级阶段。逐步理解就是在蓄积印象的基础上，通过辨别、比较、分析、抽象、概括的思维过程，把这些印象组合起来，加工成为种种抽象的概念和较高水平的观念，从而产生对某一思想、理论的领会和理解。因而，宣传工作者应该提出一些启发人们积极思考的问题，诱导认识的进一步深化。

四、增进情感

尽管某一种观念通过不断宣传而被宣传对象逐步理解，但如果没有对这一观念持积极的、肯定性的情感，宣传效应也不能成为一个连续的过程。情感是认识转化为行动的媒介。积极的、肯定性情感可以加强和巩固所宣传的观点，而消极的，否定性情感就会引起人们对所宣传的观点持否定态度。一个人可能强烈地同情或者抵制某种事情，这不仅是表明他的见解是赞成或是反对，而且是他对这件事具有强烈情感的问题。生活中确有一种情况，道理上都知道，但并不能转变一个人的态度，这说明缺乏情感的作用。故有经验的宣传工作者在“晓知以理”的时候，总是千方百计地要“动之以情”，以取得最佳的宣传效果。

五、付诸行动

宣传通过理性和情感的组织，使宣传对象在此基础上形成了一定的行为倾向，并付诸行动，宣传效应的心理过程在此结束。

战争宣传的目的就是培养和转变人们对待战争的有关态度。苏联心理学家那金斯维拉认为：宣传活动不只是传播新闻消息，更主要的是培养听众对所宣传的问题抱有宣传员所期望的态度，这种态度可看作是个体对某些现象的社会定向。态度具有认识、情感和意向三种成分：认识成份就是带有评价意义的叙述，叙述的内容包括个人对某个对象的认识与理解，以及赞成或反对。例如，我认为战争会给人们带来巨大灾难。情感成份是指个人对于态度对象的情感体验，如

同情——排斥，喜欢——厌恶等。例如，我非常厌恶战争。意向成份是个人对态度对象的反应倾向，即行为的准备状态，准备对态度对象作出某种反应。例如，我准备逃避战斗。由此可见，战争宣传效应的心理过程就是态度的培养和转变过程。

第二节　战争宣传的心理原则

战争宣传的心理原则是根据战争宣传过程的心理活动规律提出的，是战争宣传必须遵循的要求。正确理解和贯彻战争宣传的心理原则，对提高战争宣传效果具有重要意义。

一、适应性原则

不同的阶级、民族、社会团体和个人的心理都存在差异。战争宣传只有适应各种不同的心理特点，做到有的放矢，才能产生更大的心理效应。

认知是适应性原则的基础。熟知敌我双方的政治、经济、军事形势的变化和心理是成功地进行宣传的必要条件。对任何对象的宣传，都必须首先确定宣传什么？如何宣传？“宣传什么”不是凭主观臆断而来，而是通过精细的观察，分析判断，了解宣传的对象期望什么、反对什么、喜爱什么、厌恶什么，才能确定宣传的内容和所采用的宣传方式。从而适应各种不同对象的特点。

研究表明，个性差异影响到宣传的不同效应。美国心理学家哈夫兰特在第二次世界大战中，运用双方面宣传和单方面宣传研究不同士兵态度的转变，取得了不同的宣传效果。

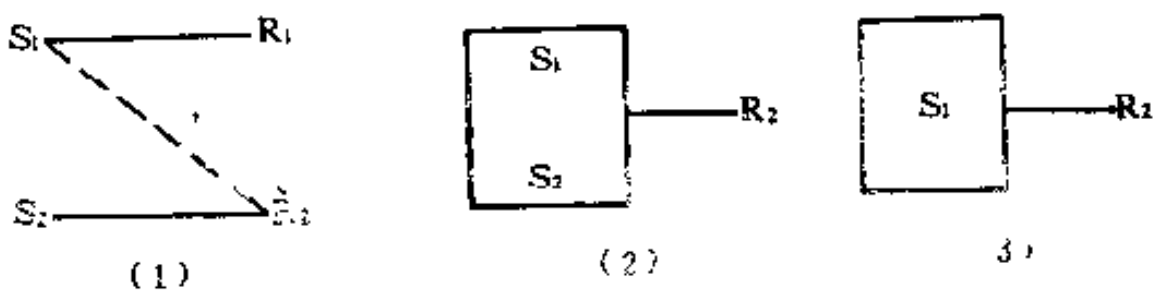
当时士兵有厌战情绪，希望早些结束战争，态度转变的课题是“美国和日本打仗要延长”。哈夫兰特对部分士兵宣传时只从单方面分析延长战争的必要性，如从美国本土到太平洋盟军基地的补给线很长，不容易迅速接济各种补给品”，而且“日本控制了不少当地资源，日本军队人数多、士气高、日本人有武士道精神等。”因此战争至少还要继续两年。实验者对另一部分士兵除宣传上述内容外，还强调了不利于日方继续作战的因素，如“盟军海军力量强于日本。在过去两次海战中日本海军损失惨重等。”因此战争不能很快结束，和日本打仗至少还要两年。研究结果发现：（1）对于教育程度和能力低的士兵来说，单方面的宣传容易转变他们的态度，他们都接受了这一观点；对于文化程度和能力高的士兵来说，则进行正反两方面的宣传的效果好。（2）士兵最初的态度和宣传者所强调的方向一致时，单方面宣传有效，若最初态度与宣传者的意图相矛盾时，则双方面的宣传更为有效。由此可见，不同的对象应施加不同的宣传方式。

人在不同时期、不同环境的心理状态是不同的，战争宣传必须适应人们“前进着的”、变化的心理状态，因事制宜，因人施法。宣传的成绩及其效应，在很大程度上取决于战场上的具体形势，只有根据不断变化的战争态势，施加不同的宣传影响，才能收到最佳效果。例如对敌宣传，当敌人顺利地进行战斗而且士气高昂时，提出让敌人投降当俘虏的口号，在敌士兵心理中几乎不会得到反响。只有当他们遭到失败、退却或陷于包围时，提出让敌人立即投降的口号才能奏效。马岛海战，英军对阿军的战争宣传就是成功地运用了这种心理变化规律。当阿军一万多人被英军铁臂合围时，士兵

们对死亡的恐怖大大超过了对胜利的信心。英军准确地掌握了这种心理变化状态，白天，从山上、海上不停地轰击斯坦利港，并派飞机投散了几万份劝降传单，晚上，从四面八方向阿军阵地播放阿根廷流行曲。并且，当时正值第十二届世界杯足球赛，英军根据阿根廷人对足球的狂热爱好的心理特点，女播音员用缠绵悱恻的声调广播道："赶快回家吧，在电视中观赏一下世界杯足球赛多么畅快……"。这种心理攻势使阿军残存的最后一点士气也给摧垮了，当英军对斯坦利港发起总攻时，第三突击旅在付出了极小代价攻占了穆迪、布鲁克兵营之后，远远望见斯坦利港上空飘起了白旗。可见，宣传效应在很大程度上取决于一个"变"字。

二、客观性原则

战争宣传必须从客观实际出发，尊重事实，利用事实，渲染事实，避免捏造和散布谎言。谎言只能蒙蔽一时，一旦谎言多次被事实所揭穿，宣传机构和宣传者就会在人民大众中失去威信、信任和尊重。即使后来符合实际情况的宣传，而在人们的心目中便会产生怀疑、厌恶、反感的情绪，对宣传的内容难以置信。这种心理作用心理学认为是一种制约现象。所谓制约现象可用图解表明如下：



（1）　　（2）　　3）

图27

上图表示，S_1与S_2表示两个刺激，R_1与R_2代表两种反应。假入S_1这个刺激每次出现时，都有R_2同时或者随之发生，那么在R_1与R_2这两个反应之间就形成一个联系系统。假如这个联系系统所引起的反应均为R_2，则后来虽有S_1而无S_2这个刺激，也能引起R_2这个反应。例如，在宣传中，真真假假情况会引起不同的反应，如果真真假假情况混合运用，就会伴随两种反应出现，一旦人们对假的情况识别增多，就会使这两个反应联系为一个系统，逐步形成对情况的虚假印象，尽管后来虽有真实而无虚假情况的宣传，也能引起人们的虚假印象。这种制约现象反映了宣传过程中人们的心理活动规律。

我国古代寓言故事《狼来了》，说的是从前有个牧童在山上放羊时，突然呼喊“狼来了”，家里人闻声即忙赶来，可是狼并没有来……。他这样接连几次戏弄家里人，谁也不再相信他的话了。后来，狼真的来了，牧童焦急地呼喊起来，但家里人谁也没有来。这则寓言流传甚广，主要是教育孩子不要说谎。“狼来了”的寓言就说明了心理上的制约现象。同时也告诫我们宣传不要虚构事实，散布谎言。宣传的最终效应是“取信于民”、“取信于兵”。但是，在对敌宣传中，必要的伪装宣传也是可以采用的。

三、情感号召与理性号召相结合原则

在宣传活动过程中，是注重情感号召，还是注重理性号召？三十年代美国心理学家哈特曼在这方面广泛地进行了与政治选举结合起来的实验研究。他把情感和理性在选举时对人们行为的影响效应进行了对比。在选举之前实验者准备了

两个不同的号召书，劝说选民选举某一个党。在一个号召书中写道，如果这个党在选择中失败，那么后果是难以想象的，把这个党选举失败后所要发生的一切写得漆黑一团。在另一个号召书中对这个党的政治纲领进行了评述，企图用逻辑论据来说明这个党失败后所造成的情况是不可容忍的。用来进行实验的这个城市分三个自然区。一个区的居民中散发的传单是具有情感色彩的，在另一个区的居民中散发的传单是逻辑论证的内容，而在第三个区却什么传单也没散发。结果上述那个党的候选人在这个城市获得的选票大大超过了前一次选举。他们在散发含有情感色彩传单的地区取得的选票最多。在散发理性传单的地区取得的选票就比较少，而在任何传单也没有散发的地区获得的选票最少。哈特曼根据实验取得的材料作出一个结论：在选举时情感号召比理性号召影响大。德国在第二次世界大战之前就广泛运用了情感号召的宣传方法。

以后的一些研究结论是：如果立刻或过几天来衡量效应，那么情感的作用就显得大。如果过了几周或几个月来衡量这个效应，那么，显然，情感作用的效应就很容易消失，而理性作用持续的时间在相比之下则显得更为长久。因此，取决于宣传活动的不同作用形式可能有不同的效应。如果我们想很快地收到效果，采用情感号召就会得到好的结果。如果需要给人以持久的影响，给人形成某种一般的定势，采用纯理性的号召就比较合适。

在宣传中不能把情感号召和理性号召认为是完全排斥的两种形式。战争宣传既有情景性的鼓动，又有影响较深远的充分说理。因而，既有情感号召，又有理性号召。但就一般

情形而言，两种号召的有机结合，更能发挥宣传的作用。复合运用的具体要求是：号召书（演说、讲演稿或宣传文章）的开首应具有感情色彩，而后一部分应具有理性特征。号召书的第一部分采用情感分析可以引起听众对所分析问题的兴趣。然后就应当向有了兴趣的、积极起来的听众提出逻辑论证来说明所宣传的观点。此时，主要分析有意义的问题，这样做对听众的影响更大。

四、直观形象性原则

人们对事物的认识是从具体形象开始的，由具体形象过渡到抽象思维，这是人类认识事物的一般规律。战争宣传是通过传单、标语、图画、书刊、广播、电视等形式直接刺激人的视觉听觉、首先使人获得某一宣传内容的具体形象，人们对宣传内容抽象性的理解就是从这些具体形象开始的。并且，战争宣传不同于一般宣传，在战争条件下，战争宣传更带有鼓动性和内容的情节性。运用直观形象的材料和进行生动的语言描述，能在更大程度上激发起人们的兴趣，增强记忆和对材料的理解，并能加强情绪的感染力。

运用直观形象性原则，就是要有效地运用各种艺术形式进行宣传。第二次世界大战，各参战国的许多诗人、作曲家、电影工作者、音乐家、小说家等都参与了战争宣传活动。实践证明，运用诗歌（抒情诗、讽刺诗、滑稽诗）、漫画、音乐、戏剧、电影等艺术形式，对从政治上瓦解敌部队和居民的意识形态具有重要的作用。

语言是表现宣传的内容的一种基本形式，语言的直观形象和表现艺术在战争宣传中具有特殊的意义。每一个词都是

词形、词音、词义的综合体。词之所以成为一种强有力的刺激物，当然不在于词的音和形，而是借助于音和形所表达的义。而每一个词的义并不是个人赋予的，而是社会赋予的。因此，人们在使用某一个词的时候，实际上他正是在动用社会的力量。而这种社会力量所以能在人们的身上引起一定的心理反应，则是由于这种词义已经存在于人们的心理之中，已经与人的思想情感结成牢固的联系。因此，人们在使用某一个词的时候，实际上也是在发动人本身内在的心理潜能。心理学研究表明：通俗易懂、生动形象、简洁有力、清晰明确和富有感情色彩的语言，更能激起人们强烈的心理反响，发掘人内在的心理潜能。

五、强化原则

人们对宣传材料的感知、理解而形成完整的印象和概念，就需要一个不断强化记忆的过程。心理学研究表明，强化在防止遗忘、泛化的过程中起很重要的作用。战争宣传的强化手段就是重复。重复宣传能加深人们对该事物的印象，增强真实感，并引起人们对事物的定向认识，形成较稳固的态度。但单一的重复宣传会使人们感觉枯燥乏味，从而产生“抗药性”和逆反心理。人们对于千曲一腔的宣传会采取增高“意识阈限”的办法，将这类刺激所引起的“知觉”关闭掉，出现“视而不见，听而不闻”的现象。因而，在战争宣传中，为了避免单一的重复，应将复式强化与变式强化有机结合起来。

首先，要不断变换重复的形式。战争宣传常采用以下三种形式：（1）对宣传中的重要部分加以重复；（2）在同

一媒介上重复做同一宣传；（3）在不同媒介上重复做同一宣传。宣传心理学研究表明：同一宣传使用不同的媒介，一般比同一媒介的效果要好。

其次，重复宣传与新异刺激相结合。在重复宣传的过程中，加以新异因素刺激引起人们的好奇，才能保持重复强化的适应强度，维持人们的认识兴趣，使宣传内容顺利地进入人们的心理活动过程。新异因素是指战争过程中随时出现的变化情况，即武装力量、战斗态势、政府态度、国际关系和人们的心理状态等发生变化所出现的新因素和偶然随机事件。在战争中，根据某一时期宣传的具体任务、选择适宜的新异因素与重复强化的一贯性因素复合运用，才能加强宣传的心理效应。

第三节　战争宣传的心理方法

战争宣传的心理方法是为完成战争宣传任务所采用的心理手段。其方法主要有以下几种：

一、首次强烈印象法

心理学研究表明，第一次感知材料的准确、生动、鲜明，很容易在人的脑中留下深刻的印象。首次强烈印象法就是加强第一次感知的效果，从而提高宣传效率。写文章提倡“凡起句当如爆竹，骤响易彻”（明、谢榛《四溟诗话》），外国报界强调新闻的“倒金字塔结构”，要求将最重要最吸引人的事实，放在新闻的最前面，其目的就是为了一开始就紧紧扣住读者，加强第一印象。因而，运用这种方法必须注意以

下几点：（1）把最重要的问题作为宣传内容，从人们最迫切需要了解的事情入手，满足人们的求知欲。（2）利用所有的宣传机器，造成浩大的宣传声势和一定的情境，引起人们的注意和深刻的内心体验。（3）运用生动有趣的宣传艺术形式，激发人们的兴趣和肯定的情感。首次强烈印象法常用于战争初期的战斗动员，通过首次宣传，激发起全体军民参战的积极动机和情绪。

二、符号强化法

符号强化宣传法就是通过强化军事符号的心理作用而达到宣传效果的方法。军事符号包括军旗、军歌、军号、军徽、军制服、军功章、军人誓词和标志军事意义的装饰品等。各种军事符号象征不同的思想内容，通过不断强化宣传，可以加强对军人心理的制约性。如军旗象征着“军魂”，它可以动员和激励军人冲锋陷阵、敢于牺牲和夺取胜利的意志及决心；军歌和军号可以激励军人克服困难、勇往直前、斗志旺盛；军功章可以激励军人奋勇杀敌、保持英雄气概；军制服可以使军人意识到自己的责任感、义务感和光荣感。符号强化宣传法就是通过符号象征意义宣传，强化符号特征与象征意义的联系，从而使军人对两者之间建立牢固的条件反射，对符号的认识从有意识活动转化为潜意识活动。这种宣传方法可以采取多种形式，如在军旗下宣誓，并伴随威武雄壮的军歌，在战斗间隙举行颁发军功章仪式，举办英雄事迹报告会等。

三、音乐激励法

这是一种借助音乐手段激励情绪的一种宣传方法。音乐可以起到净化心灵、激发情感、陶冶性情等作用。优美轻快的旋律可以使人轻松愉快、心旷神怡；奔放激昂的旋律能够使人激动、奋进；柔和抒情的旋律容易使人产生回忆、联想和眷恋；高亢狂奔的旋律容易使人压抑、烦躁；低沉缠绵的旋律却使人消极、散漫。

但音乐所引起的情绪，又因曲调而异。古希腊认为E调安定，D调热烈，C调和缓，B调悲哀，A调昂扬，G调浮躁，F调淫荡，亚里士多德最推崇C调，认为最宜陶冶青年的品格。现代对乐调引起情绪的认识，据研究结果如下：

C调　纯洁、果敢、沉毅。

D调　热烈。

E调　安定。

F调　柔和丰富、热情、和悦、阴沉、悲哀、神秘。

G调　真挚、平静、谐趣、忧愁或喜悦。

A调　自信、希望、柔情、伤感。

B调　勇敢、豪爽、骄傲、恬静。

音乐激励情绪法就是运用不同的旋律和曲调影响人们的心境和激情等情绪心理状态。在战争条件下，对不同的宣传对象可使用不同的内容和形式的音乐。如演奏激动的战曲或低沉的哀乐、播放模拟自然界恐怖声音的配制录音。在战斗间隙，播放带有胜利的喜悦和不屈失败的轻快和激昂音乐，鼓舞自己，或者播放缠绵的“思乡曲”，瓦解敌人的士气。这种心理宣传方法在古代和近代战争都被采用过，我国晋朝

大将军刘琨曾采用吹奏“胡茄思乡曲”，激发了胡兵思念家乡的情绪，使其撤兵而去，解脱重围。第二次世界大战，美国通过无线电广播，在音乐中配制恐惧的嚎叫，妇女和儿童绝望的哭啼，佛教的丧哀乐，用胶片录制模拟林中仙灵的恶魔声音和野蛮动物的吼叫声等，引起对方的恐惧感。

在战斗间隙，播放抒情歌曲，有利于激励斗志。在老山前线，我军干部战士点播了《十五的月亮》、《啊，朋友再见》、《回娘家》、《军港之夜》等歌曲。他们从歌曲中受到的鼓舞激励的场景是感人的：有的战士在猫耳洞里弹着吉他随唱，有的把一些歌词写进给党支部的决心书里，写进给爸爸、妈妈、未婚妻的信里。有个战士牺牲前在石壁上刻下了从听广播中学会的电视剧《霍元甲》主题歌中的两句歌词：“万里长城永不倒，千里黄河水滔滔”。歌声激励着干部战士爱祖国、爱亲人、恨敌人。这些抒情歌曲虽然不象进行曲和队列歌曲那样昂扬，但也同样是鼓舞士气的壮志之歌。

四、口号鼓动法

口号是某种组织所提出的斗争目的简明扼要的表达方式。口号在战争宣传中具有极其重要的作用。斯大林曾说过：对战争整个进程来说，适当的命令、口号或告部队书具有和头等重炮或头等快速坦克同样重要的意义。口号能有效地激励军人的精神状态和奋勇杀敌的热情，也能打击敌军的士气和诱敌投降。

运用口号鼓动士气法，首先要把适宜的口号用在节骨眼上、适时进行强有力的鼓动。在对越自卫反击战中，我军某团八连攻占一五四高地后转入防御，敌人利用夜暗偷袭阵

地，连队有了一些伤亡，他们立即提出："化悲痛为力量，坚决为战友报仇！"在敌人猛烈袭击，重火器被打坏时，他们号召大家："用步枪手榴弹消灭敌人，决不让敌人前进一步！"在敌人集中兵力蜂拥而上，双方争夺十分激烈的时候，他们高喊"人在阵地在，誓与阵地共存亡"，"绝不辜负祖国的重托，人民的期望，就是用刺刀捅、石头砸，也要把敌人打下去"的口号，连续打退敌人的六次反扑。正是这种不失时机的宣传鼓动，激励战士们迸发出犹如排山倒海的巨大精神力量。

其次，要根据不同的工作性质，提出有针对性的口号。例如，炮兵部队提出："哪里需要炮火，我们就打到哪里，"汽车部队提出"部队打到哪里，我们就把弹药、物资送到哪里"，医护卫生部门提出"前方英勇打胜仗，我们奋力救伤残"，这种有针对性的口号宣传更加强化了军人的"职业意识"和"目标意识"，容易形成一定的行为定向。实践证明，我军在历次战争中都成功地使用了口号鼓动士气的宣传方法。

五、感伤情调法

在民族心理中，存在一种朴素的、狭隘的爱国主义情感，具体表现在人们对故乡大自然、本民族语言、亲戚朋友、家庭和居住地点的眷恋。感伤情调宣传法就是利用人们的这种简单情感，通过传单的形式，设计图文并茂的内容、描绘战争的惨淡景象，引起敌士兵的伤感，从而使其丧失信心，放弃武装斗争。苏联在第二次世界大战广泛采用了这种心理宣传方法。例如，对德军散发一种名为"爸爸，我不愿

看到你被杀死”的传单，这种传单的一面是标题和一位小姑娘寻找在前线的父亲的照片，而另一面是关于斯大林格勒近郊被围困士兵走投无路的短文。这份传单收到很大的宣传效果，据德国战俘叙述，他们中的许多士兵看到这份传单后，想起自己的小孩、家庭而感动得流下了眼泪，失掉生命的危险和对家庭的眷恋感使他们缴械投诚。感伤情调宣传法还可以运用于敌后方居民，这种宣传主要描述前方战场上亲人的惨祸而引起后方亲属的伤感，从而引起人们的厌战情绪。如一九四一年十二月圣诞节前夕，苏联向德国妇女印发了一种形象对比的传单，传单上一边形象地描绘俄国土地上圣诞节的夜晚，另一面画的是在松树下躺着被雪覆盖的某女人的丈夫，引起了德国妇女对战争的不满和厌恶。我军在抗日战争时期，为了争取东北军，也采用了感伤情调宣传法，如通过宣传东北人民惨遭日本践踏的情景，激发全体将士一致对外的抗日热情。感伤主义情调可以引导士兵、居民去认识政治问题，并迫使他们思索将以怎样的态度对待战争。

六、暗示法

宣传为了避免辩论、冲突和抵抗的可能，通常采用暗示的方式，传播某种思想和政治目的的内容。心理学研究表明，为了使暗示卓有成效，必须引起人们对某种事物产生多级性的联想反应。暗示法就是通过某种暗示内容，诱导人们的接近联想、相似联想、对比联想和关系联想，从而影响人们的心理状态。德国1941年建造的几十艘潜水艇即将下水，需要招收几千名潜艇水手。正当许多青年争先报名参加杜尼海军上将的潜水艇部队时，美国海军的一个代号 OP—16 —

W的秘密部门精心设计了一种传单：潜水艇被画成了一个“钢铁棺材”，并写上这样的文字：潜水员危险、寿命短、长时期同外界隔绝……这种精心设计的图画，使人由潜水艇联想到被埋葬人的棺材，没有阳光，没有空气，犹如一个活着的死人。结果，这种暗示宣传使德国许多青年对当潜水艇员产生了恐惧心理而放弃了报名，招募工作被拖延了好几个月。

七、伪装法

伪装宣传法是以匿名形式通过无线电广播传播某种消息、新闻和事件而造成敌方错觉的方法。伪装宣传不暴露自己的底细，假装是从敌人国土上，或是靠近敌人国土的地方，或是在敌人占领区和靠近占领区的地方发出来的宣传，它也伪装是由混在敌人当中的颠覆分子进行的活动，离间敌人内部的团结，搅乱他们的阵线，从心理上制胜对方。如德军在1940年6月伪装成法军广播，播放法国停战使节将与德军签订停战协定的新闻。使法国前线士兵联想到“战争既然明天就要停止，今天何必再拚命坚守？”使法军士气低落，抵抗就此崩溃。实行伪装宣传还必须充分利用传闻，在战斗情况下，传闻可以完全出乎意料产生，并以难于置信的快速传播开来。因此，对敌宣传，首先要了解已经在敌阵营内流行的传闻性质，并充分利用那些能破坏敌士气，掩饰情报来源以及弄明敌营垒内实际情况的新传闻，有效地进行伪装宣传。

上述几种方法，根据其特点分别使用于对敌和对内宣传，但在实际中是配合使用互为补充的。只有运用得当，形

式多样，机动灵活，才能取得更好的宣传效果。

第四节　宣传心理战防御

资产阶级军事心理学把战争宣传视为心理战，第一次世界大战就成立了专门的心理战机构。第二次世界大战期间，美、英、法、德等国家的心理战机构得到了进一步的发展，并把宣传作为一种重要的心理作战手段。因而，在未来战争中，我军将面临一场强大的心理战，有效地防御心理战是我军取得胜利的重要保证。

一、先敌宣传

心理战防御也应该体现我军“积极防御”的战略方针，不应该被动，等着“挨打”。要夺取心理战防御中的主动权，先敌宣传。先敌宣传可加强我军的警惕感，形成一定的心理定向，造成对敌宣传的排拒性和批判性。先敌宣传的心理作用与人的第一印象有密切的关系。

对第一印象首先用实验的方法加以研究的是心理学家洛钦斯，他用两段杜撰的文字描写一个名叫吉姆的学生的一些片断作为实验材料。这两段文字用两种不同的方法加以组合，一种是把描写吉姆为外向性格的文字放在前面。另一种是作相反的安排，然后让两种水平相当的学生阅读，并请他们读后对吉姆的性格作总的评价。结果表明，先阅读描写外向性格的材料、后阅读内向性格的材料的一组学生，有百分之七十八认为吉姆是一个比较外向的人；先阅读描写内向再阅读描写外向的一组学生，只有百分之十八认为吉姆是一个

比较外向的人。这个实验显示了第一印象的作用。

先敌宣传，首先要加强对战争目的正义性的解释。评价战争的性质和目的是宣传工作的头等重要任务，是开拓人民群众心灵的一把钥匙。只有当目的被人们所认识，并变成每个人的坚强信念时，目的将成为统一人们意志和行动的力量，才能自觉鉴别各种有益的宣传和荒诞的谣言，即使在不明真相的情况下，也不会被敌人某种鼓动而动摇信念和对胜利的决心。同时还必须揭露敌人对战争目的的伪装性宣传。在战争过程中，人们对战时任何政治事件、尤其是对交战双方所追求的政治目的都有积极的心理感应。因此，资产阶级军队的宣传，紧紧抓住人们这种心理特点采用欺骗手段，伪装战争政治目的，蛊惑人心。

其次用历史分析的方法，在总结以往战争经验的基础上，充分揭示敌人宣传可能采用的各种伪装手段、方法和途径，并对敌人在未来战争中可能采用的技术和方法进行预测，增强军人的识别能力。

二、辟清谣言

散布谣言是心理战最普遍运用的一种宣传方式。谣言是一种复杂的社会心理现象，是一种故意捏造出来蛊惑人心的假消息。谣言可能发自敌国，也可能发自内部的破坏分子，但一旦出现，就能在社会上广为传布、广为流传。造谣者有心，传谣者无意。因而，抵制和辟清谣言，必须研究谣言产生、流传和变化的心理活动规律。

（一）谣言的作用

在战争条件下，谣言可以起到如下几种作用：第一，分

裂作用。即离间同盟国或挑拨一国内部分裂，破坏军队士气。第二，烟幕作用。即泄露许多矛盾的内幕消息掩盖真实的秘密真相。第三，新闻失言作用。1940年，英国屡次轰炸柏林重要火车站都未奏效，为此，德国捏造火车站已被炸毁的“虚假消息”，这个消息传到伦敦，英国人信以为真，结果报道了这一消息，后来德国宣传部长邀请美国新闻记者实地视察，证明英国的话不可靠。谣言还可以起到诱饵作用。日本发动某次海战，企图了解美国的损失状况，于是制造了美国损失惨重的谣言，美国政府为了维护士气，宣布了实情。

（二）谣言发生和广为流传的条件

奥尔波特根据谣言产生和传布的动机，归纳为不安、恐怖、好奇、愿望、憎恶等几种。综合其他一些研究，谣言发生和广为流传的条件有以下几种：

第一，信息障碍。情况含糊，缺乏可靠信息的情况下，最容易产生与传布谣言。越是人们弄不清真实情况，越容易传布。在战争年代，消息被封锁之后，极易发生种种谣言。

第二，情感障碍。当社会处于战争、灾荒、政治动乱的危机状况下，容易出现情感障碍。如恐怖感、紧张感和惶惑不安感。研究证明，谣言最容易在这种状况下产生和传布。情绪色彩增强了人们认识的倾向性，同时降低了人们的逻辑推理能力，以致使人们很容易接受别人的说法而不问“为什么”。

第三，心理准备状态。心理学研究指出，谣言之所以传播，是因为在人们心理中有心理准备。这种心理准备与个人的需要和愿望有关，当谣言和个人的需要、愿望相接近时，

谣言传播的速度与广度将不可逆料，如两者有距离或矛盾很大时，个人对谣言就会置之不理，不作反应。例如，战时人们期望胜利，别人如能供给有关的消息，则不加思索，乐于接受，而不顾及其是否真实。

谣言的传播有一定的规律性，其速度往往是开始缓慢，然后不断加快，当达到了高潮将近饱和状态——人人皆知时，又变得缓慢起来，呈S型，如图28所示。

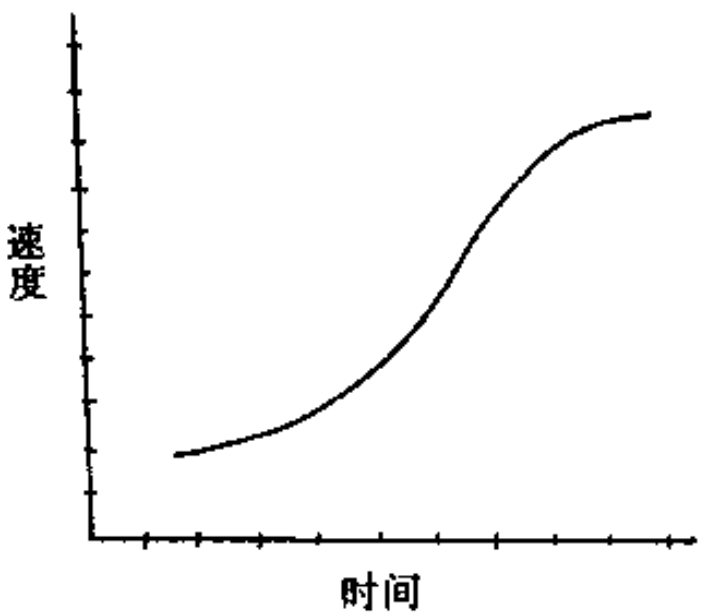


图28

（三）谣言的控制

谣言为战时有害之毒素，应予以严格控制。

第一，加强纪律性。经常不断的保持军队严格的纪律，可以避免谣传和谣传带来的恐慌。在战场上，投掷传单是宣传的主要形式。据统计，美国在越南战场上，仅1969年就印刷和散发了一百二十亿张传单。1982年爆发的英阿战争，英军在攻占马岛战斗中，曾投掷几万份传单，诱使阿军投降。战场上的传单多如牛毛，如不加以严格控制，就会产生各种

谣传，自发地抵毁部队的战斗力。因而，为了避免传单宣传带来的不良心理影响，应通过军人纪律严格禁止收藏和传播传单的内容。第一次世界大战，美军采用一种方法，诱使敌军破坏自己的纪律，保证其投降时可以安全通过火线。并且在小册子上还附有食品票，保证投降后可凭票换取酒烟或其它奢侈品。许多疲乏饥饿的德国兵对此内容非常感兴趣，并广为传播。我军是建立在自觉纪律的基础上，因此，我们可以通过严格和自觉的纪律抵制敌人的这种宣传。

第二，对于谣言不宜采取静默或回避的态度，而应采取调查分析的方法，收集各种谣言，加以分析研究，作出积极的解释，阐述敌人制造谣言的性质和原因，提高军民抵制谣言的理智程度。同时，通过广播、报刊等途径，将矛盾荒诞的谣言和真实消息同时加以公布，证明事实，使军民了解真相，使各种谣言“不击自溃”。例如，美国麻省有“谣言疹疗所”专门收集各种谣言，加以研究分析，比较刊布，使人们习知谣言常多虚妄。同时还在军队中设有一种“谣言揭示板”，将谣言和真实消息比较公布，打击谣言制造者和传播者的信心。

第三，充分提供军队所欲了解的消息，适当放宽新闻检查尺度，及时报道前方战况和后方给养的情况，保证有充足的消息来源，这样可以避免因缺乏消息和不明情况造成猜测而流传谣言。

第四，在战争期间，保证闲暇和战斗间隙文化娱乐生活的多样性，活跃部队战斗生活。闲散、单调和精神空虚的生活会使军人听信谣言和有助于谣言的流传。

第十五章　军事伪装心理

伪装是为了保存自己，消灭敌人而采取的隐蔽自己、欺骗和迷惑敌人，以造成对方错觉和错悟的各种隐真示假的措施。因而，伪装手段也是一种心理手段，伪装的成功要依赖于心理学的知识、原理和规律。

第一节　军事伪装的心理依据

一、知觉与军事伪装

伪装是与侦察作斗争的手段。侦察的目的是要探测和识别对方的各种战略、战役、战术目标，而伪装则要保护这些目标，使其不被对方的侦察发现和识别。伪装和侦察的斗争是围绕着目标进行的，目标是否暴露，是否被敌人的侦察技术所发现，取决于目标与它周围的景物之间特征的差别是否明显，以及侦察技术的能力如何。目标周围的景物称为背景，任何目标都处在一定的背景之中。由于目标和背景的外貌、性质各不相同，两者之间就不可避免地存在着一定的差别。所以，侦察的实质就是运用各种特殊手段，来辨别、扩大、揭露目标与背景之间的差别，从而发现和识别目标。而伪装的实质则是采取各种方法和技术措施，来消除、降低或模仿

目标与背景的差别，以隐蔽目标或造成侦察的错觉。因而，伪装首先要依据于知觉的原理。

（一）对象与背景的关系

所谓知觉的对象，也就是当时被人们清楚地意识到的事物。这种知觉的对象从其他事物中“突出”出来，而其他事物则退到“后面”去，而退到“后面”去的事物就是背景。知觉中的对象和背景的关系并不是固定不变的，而经常依一定的主客观条件，相互转换。军事伪装要设法缩小对象与背景之间的差别，使对象不易从背景中分离出来或根本不能分辨出来，就必须具有下述两个条件：

1.颜色方面的一致

对象和背景在颜色方面的一致，对伪装起着特别重要的作用。例如，斑马身上黑白相间的斑纹不仅仅是一种美丽的装饰，而且还是天然的良好保护色，当它与周围的环境混杂在一起时，即使离得很近，也很难将它分辨出来。被人称为“变色龙”的四脚蛇可以说是变色动物中的佼佼者，它可以依靠表皮下的多种色素块随时随地改变身体的颜色。这些动物的“保护色”所以能够发生生物学的保护作用，就是由于动物的身体外表所具有的颜色和它们的生活环境的颜色极其类似，因此，它们的“敌人”就很难从一般背景上把它们分离出来。作战是在自然环境条件下进行的，因而，各种装备和人员着装的颜色与自然环境保持一致是不易从背景中分出对象的一个重要条件。

2.形态方面的一致

对象和背景在形态方面的差别的大小也是决定分离对象的难易的一个很重要的条件。例如，某些昆虫的“拟态”所

以能够发生生物学的保护作用，乃是由于它们身体的形态和它们的生活环境的形态极其类似，因此，它们的“敌人”也就很难从一般的背景中把它们分离出来。

外国心理学家拜克研究了形态相似性对于知觉图形的影响，呈现的刺激图形每一次都由三部分组成，让被试者找出边界，实验结果表明，被试者总把相同的图形归成一组，见图28。

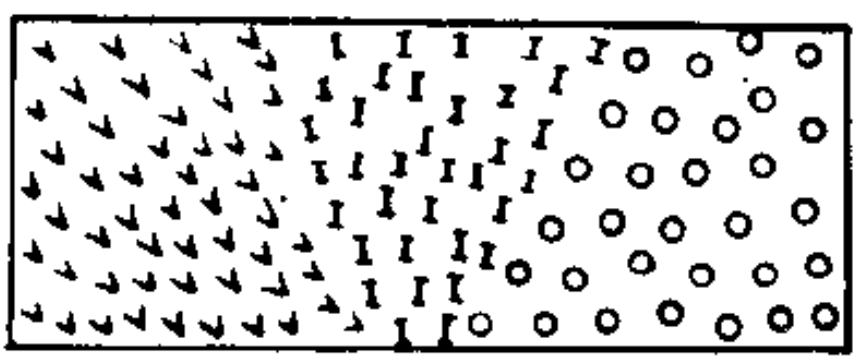


图29

如果把这组图形的三个部分改为类似一种形状的图形，就很难或根本不可能区别对象和背景的关系。

（二）错觉

军事伪装的重要任务之一就是要创设条件，影响敌人的心理活动，造成敌人的错觉，以达到隐蔽的目的。因而，错觉原理是军事伪装的一个重要理论依据。错觉是对外界事物的不正确的知觉，即知觉的失真。在一定的条件下，人在感知事物的时候，会产生各种错觉现象。

1.视错觉

在感知对象的空间特性时，几乎在每一个人的身上都会发生错觉的现象。如图30所视的对垂直线的高估现象。图中的a、b、c三条线段的长短是一致的，由于产生视错觉的缘故，所以b与c段就好象大于a。空间特性违反了透视规

律也能引起错觉。在图31这张风景画上，有二条表示小径长度的线段AB与AC，由于违反了透视规律，就产生大小知觉的错觉。这种错觉使我们看上去仿佛线段AC长于线段AB，然而这两条线段长度是相等的。

对比错觉也是视错觉中的一种。图32两朵花的花心圆是一样大的，由于左边的花心圆周围的圆圈是小的，因此，就显得比右边的花心圆大。

受到别的线条的影响，线条仿佛改变了形状，是视错觉的作用。图33是赫夫勒错觉，两条本来笔直的线段受到别的

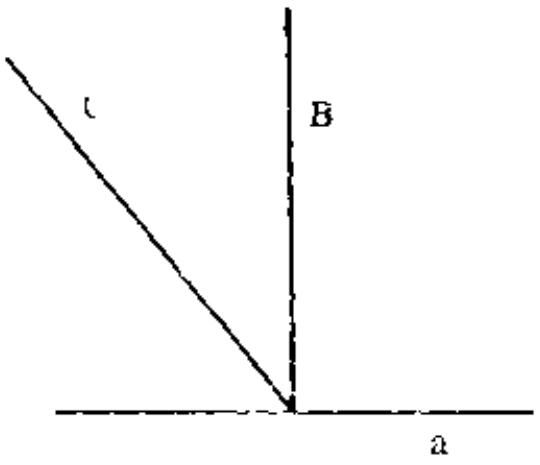


图30

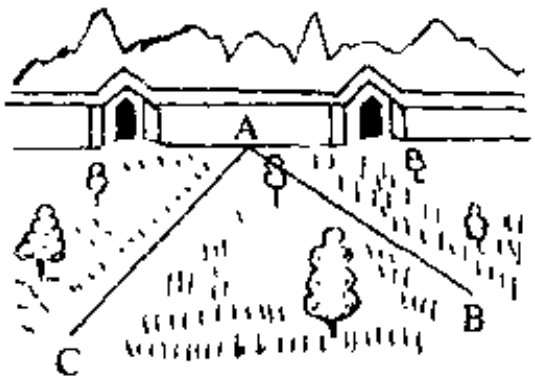


图31

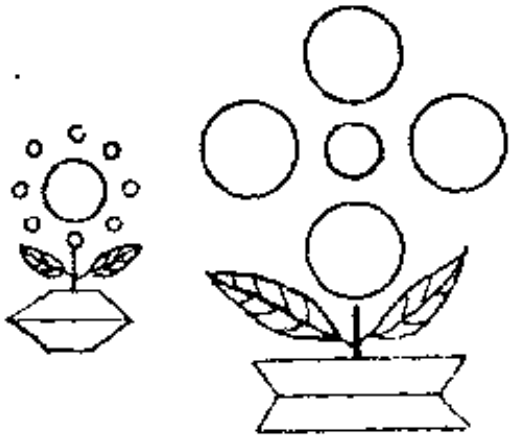


图32

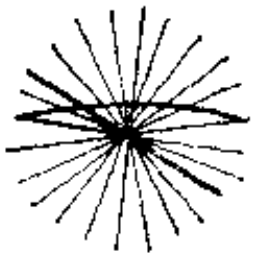


图33

交叉线的影响就变得不直了。

军事上的伪装，通常根据这种错觉原理，破坏物体的轮廓。如图34中，由于在对象的表面上受到一些辐射线条的影响，就使本来是对称的正方形ABCD变成歪斜的、不对称的图形，这样，就会使得辨别图形的原来面貌变得十分困难。图34很好地说明了军事伪装的错觉原理。

对方位的知觉也会产生视错觉现象。例如，在海上飞行时，海天一色，找不到地标，海上飞行经验不够的飞行员因分不清上下方位，往往会产生“倒飞错觉”，造成飞入海中的事故。

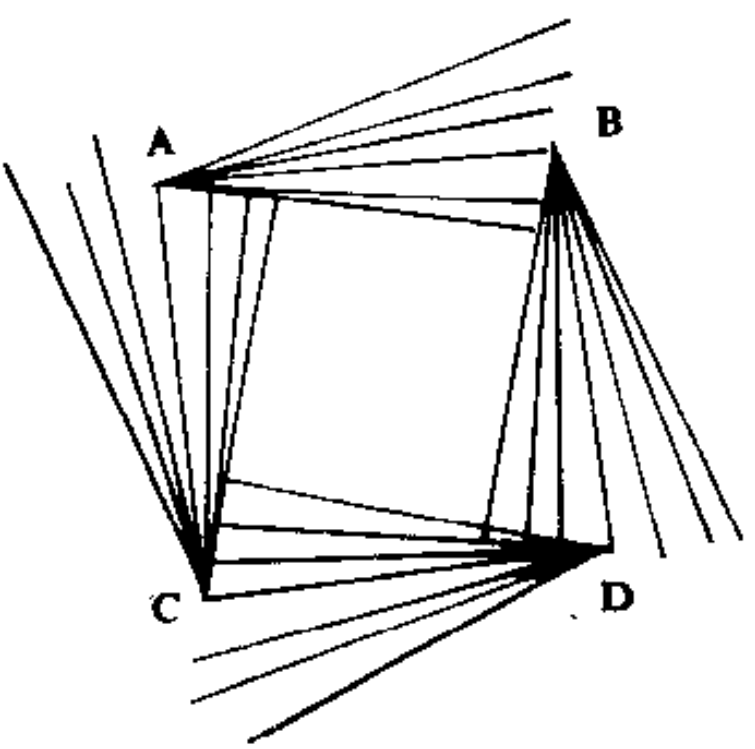


图34

2.音响方向的错觉

关于音响方向问题在军事上占据很重要的位置，所以必

须考虑到声音位置的错觉问题，以便确定音响（如枪炮声、器械声等）的真正来源。听报告时，报告人的声音是以扩音器的侧面传来的，但我们却把它感知为从报告人正面传来。心理学研究认为，当声音显然地是在他的左侧或右侧的时候，区分声源方向不会发生困难。而当在“中平面”（即离两耳的距离是相等）时，听者就有发生判断错误的可能。

此外还有运动错觉、嗅错觉、时间错觉等等。在错觉现象中，视错觉居于首位，这是因为人接受外界的信息有百分之七十以上是由视觉通道输人的。以上所列举的视错觉仅仅是纷繁的视错觉现象中的极小部分。因而，在军事上，要特别注意根据视错觉规律进行伪装。

二、错悟与军事伪装

伪装的目的，一方面造成对方知觉上的错觉，一方面造成对方思维判断上的错悟。军事心理学揭示了错觉与错悟的区别和联系。错觉是知觉的特性，而错悟是由思维活动引起的判断失误，属于思维的范畴。军事上的诡诈伪装手段，如“瞒天过海”、“明修栈道，暗渡陈仓”、“声东击西”、“金蝉脱壳”等诡诈伪装手段，已经超出了知觉的范畴，属于“错悟”伪装。错觉是当前客观事物在人脑中的错误反映，错觉具有形象性和直接性，离开当前的客观事物就不能成其为错觉。而错悟是对当前客观事物和许多复杂的间接因素不正确的分析综合、判断推理得出的错误结论。当然，作为任何一种心理活动，都不是孤立进行的。知觉过程是在同其他心理过程相互联系着，当我们意识到摆在我们面前的东西时，思维过程就参与在知觉过程中；当我们对知觉对象抱

有一定的态度时，知觉过程就带有情绪的成分；当我们有意地组织自己的知觉过程，力图看清楚、听清楚、摸清楚知觉对象时，知觉过程就带有意志的成份。思维过程也是如此，它首先要以感觉、知觉为基础，并带有情感和意志的成份。知觉和思维都不是一种孤立的心理现象。但是，并不能以此为出发点，把知觉过程中的思维成份划为知觉的范畴。任何事物都必须首先确定它的规范性，然后才能研究它与其他事物的相互联系。

在军事术语上，一般把知觉上的错觉和思维判断的错悟都作为“错觉”同一个概念来表述。军事心理学的研究，应该把两者严格区分开来，这样有利于揭示错觉和错悟不同的心理活动规律，以及采取相应的不同的伪装方法。因而错悟原理和思维活动规律也是军事伪装的一个重要的理论依据。

第二节　军事伪装的心理方法

一、军事伪装的知觉方法

知觉的伪装方法就是通过运用各种伪装技术达到造成对方错觉的方法，其方法主要有三种。

（一）“隐形”伪装

“隐形”伪装就是运用迷彩、遮障器材、烟幕、天然屏障隐蔽目标，欺骗对方的视觉。有效地进行“隐形”伪装，要注意下列条件：

1.使军事目标和周围背景的颜色相接近

保护迷彩和仿造迷彩伪装能够有效地缩小或消除对象

（军事目标）和背景在表面颜色上的差别。保护迷彩是近似背景颜色的单色迷彩。单色保护迷彩能够起到降低目标显著程度的作用，适用于在单调的背景（草原、沙漠、雪地）上的各种军事目标。最常见的单色保护迷彩是绿色。现代伪装所使用的绿色涂料，已经不是普通的绿色油漆了。它和普通绿油漆有两个显著的差别：一是无光泽，这种涂料涂在目标表面后，能将入射的光线向四面八方漫射出去，不致象光滑表面那样产生令人注目的闪光；二是具有良好的近红外反射特征，它能模拟叶绿素对于近红外反射的“陡坡效应”。单色迷彩能够在特定条件下起到对各种装备的保护作用。因此，只要根据背景条件正确选择和使用单色迷彩，便可得到较好的伪装效果。

仿造迷彩，即在对象表面上仿制背景的斑点图案的多色迷彩。这种迷彩能够使对象上的斑点成为背景斑点的延续部分，所以在多色背景上，伪装效果更好。这种迷彩多用于军事设施、港湾、工厂等固定目标，或坦克、火炮、高射炮、导弹的盖布，以及固定发射点等在一个地方停留较久的活动目标。

2.使军事目标和周围背景的结构和形态相吻合

在伪装时，各种遮障的遮障面，无论采用就便材料编扎，还是采用制式的伪装网，不但要求它必须具有类似于植物的颜色和近红外反射的特性，而且还要求它的结构、形态也要和背景相似。如用伪装网遮掩火炮，由于伪装网的形态和邻近地纹相近，使遮障和谐地融合在地形之中，就不易被识别。伪装遮障要尽可能接近自然环境的各种形状，如掩盖遮障可根据伪装目标和周围背景的情况，设置成某一地形、

土丘、路堤．树丛和石块的形状。伪装遮障的平面图不应成为规则的矩形，这种与背景不和谐的形状容易引起人的注目。

3.利用地形的伪装特性和能见度有限的条件

由于可见光红外线、雷达波都是直线传播，所以陡峭的崖壁、高地、谷地、土坝、冲沟、礁石、森林、居民地、建筑物等地形、地物所形成的天然遮障，都可以造成观察的死角，使目标得到较好的隐蔽。因而，这些地形地物都具有伪装特性。在考虑伪装时，应尽量考虑天然条件的利用。

利用夜暗和能见度不良的天候（大雨、浓雾、大雪）来隐蔽目标，也能很好地达到“隐形”。例如雾能在昼夜缩短能见度距离。夜间无雾时可以从十五至二十公里的距离上看到汽车前灯的亮光，有轻雾时这个距离缩短到一点五公里，有浓雾时缩短到零点二公里。浓雾不仅能遮蔽可见光，而且也能遮蔽近红外线，因此在浓雾中不能用夜视仪进行观察。《三国演义》中所云诸葛亮“草船借箭”，就是利用漫天大雾所造成对方的错觉，从而得箭十万余支。

烟幕也是一种降低能见度从而遮蔽目标和迷惑对方的一种“隐形”方法。烟幕可以对付可见光、红外雷达、微波和激光探测，特别适用于掩护运动中的目标。研究表明，伪装烟幕则是提供遮蔽的有效手段。它能快速隐蔽自己，迷盲敌观察，降低敌武器的命中率。如果向烟幕笼罩着的目标射击，效果要降低十分之七、八；如果用烟幕来迷盲敌人的发射阵地，敌射击效果可能降低十分之九。

（二）“变形”伪装

“变形”伪装是通过改变目标的外形造成对方错觉的方

法。变形迷彩伪装能够有效地破坏物体的轮廓。变形迷彩是由各种不定型的斑点所组成的多色迷彩。这种迷彩用于活动对象，它能使活动目标在活动地域内的各色背景上产生伪装效果。因为目标上的不定型斑点歪曲了目标原来的轮廓，这是由于迷彩的部分斑点的颜色与背景相融合，成为背景的一部分，而另一部分斑点则因为同背景有明显的区别而突出出来。这样一来，便歪曲了对象的外形，使其难以辨认。这种变形迷彩，在多色背景伪装上的效果比保护迷彩好。

为了破坏物体的轮廓，不光采用迷彩伪装，有时还利用网纹进行伪装。图35，就是根据错觉原理进行伪装的有效方法。

（三）“象形”伪装

“象形”伪装是通过模拟的假目标造成对方的错觉的方法。随着侦察技术的发展，大型固定目标，如军事基地、交通枢纽、机场、桥梁、渡口等，要保持长期的、完全的隐蔽很困难，故使用“隐形”伪装有很大的局限性，使用“象形”伪装可以迷惑敌人，吸引敌人的注意力，使其目标得到保护。在第二次世界大战中，交战双方都广泛地使用了假目标，并取得了很好的效果。1942年7月，苏军西方面军在热尔夫、格尔阿次克、维亚次战役中，动用了四个伪装连、三个步兵连、一百二十辆汽车、九辆坦克、汽车、火炮、油罐车、炊事车的模型八百三十三个，组建了两个集团军的模拟指挥机构，结果，诱使德军出动飞机一千零八十三架次，对假地域轰炸、扫射约达一百六十六次之多。

在未来战争中，如果一旦爆发核战争，敌人首先打击的将是我方的战略目标。因此，为了造成敌人的错觉，必须先

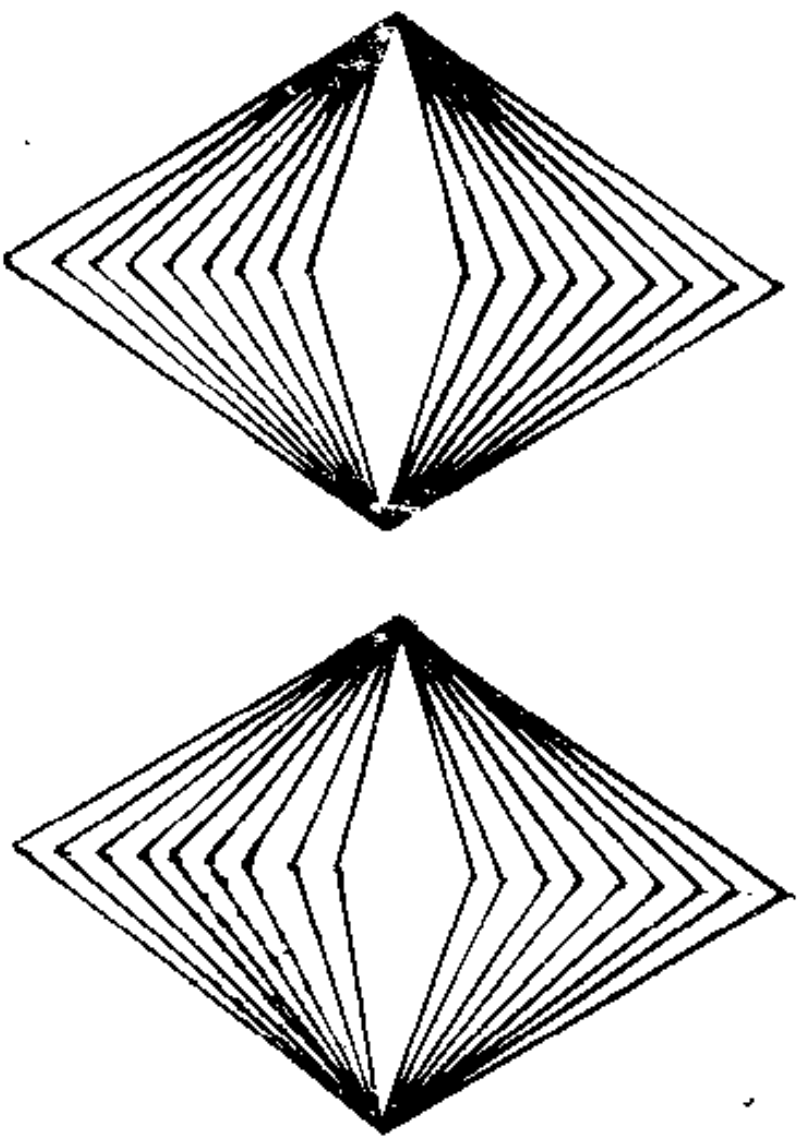


图35伪装的正方形

敌侦察前就设置一些假目标，分散敌人的注意力。这是因为敌人的导弹制导主要依据不是目标与背景之间的差别，一旦目标的坐标描在对方的地图上，从伪装的角度来说，保卫这些目标是困难的。

“象形”伪装要有真实感，一切假的东西都不应引起对方的怀疑。为此，要做到：选择能够配置真的技术兵器与构筑工事的地点，周密地隐蔽假目标，否则对方会立即发现这

种骗局；假目标应该显示“活跃”，使敌人信以为真。例如，可用游动炮从假炮兵阵地实施射击，在前沿附近假坦克集结的地方用拖拉机发出发动机的噪声和履带的哗啦声。在假的堑壕内应不时地出现战士并进行射击。

（四）听、嗅错觉伪装

前三种方法都是造成对方的视错觉。听错觉伪装即利用音响模拟器和部分装备制造战场噪音，用以欺骗敌军的耳朵和声测装置，诱敌上当。

现代战场上利用声音的手段愈来愈先进。近代战争中借助音响效果演出的许多“戏”——假空降、假登陆、假坦克战等等。不仅规模之大前所罕见，而且常常导演得维妙维肖。美国组织阿拉曼战役时，为了调动敌人，曾经利用烟幕和夜暗，演出过一场大规模的“登陆战”，所有舰船发动机的突突声、锚链下水的格格声、指挥官的口令声，以及部队换乘、登陆的各种嘈杂声响，统统是扩音器播放的，没有动用一兵一卒。

在战场上，还可以直接用音响广播器材造成对方对我方位置上的错觉，以避开对方的火力。为了使对方搞不清我们的真实位置，可将带有喇叭的扬声器向前或向一侧设置，扬声器与广播台之间用电话线接通。用这种方法引来的敌人火力，不是向声音的发源地射击，而是向通常没有人的设置扬声器的地点射击。在不同方向上用二至三个扬声器进行广播，这样就可以迷惑敌人。

嗅错觉伪装是模拟战场上的气味施放相应的气味剂，以增强视错觉伪装和听错觉伪装的效果。同时，在战场上进行毒气伪装造成对方的嗅错觉，以消灭对方的有生力量也是嗅

错觉伪装的一个方面。毒气伪装通常采用降低嗅觉感受性、掩蔽和混合等几种伪装方法。

二、军事伪装的错悟方法

错悟的伪装方法就是行诡道之术，设法伪装自己的真实意图，以假象掩盖真象，以形式掩盖内容，以枝节的、次要的过场冲淡主要的“剧情”，给对方造成思维判断上的错悟，使敌手难以料定我方的本意。用兵打仗是一种诡诈的行为，孙子曰：“兵者，诡道也”。诡诈就是要善于根据心理活动规律示形用佯。如何示形用佯？

（一）把握变化的心理状态

在不同的客观情况下，敌人的心理状态也会有所不同。比如，处在优势的敌人，在发动侵略战争的初期，容易骄纵轻敌，加上他们先发制人的战略指导，必然有一种急于求战的心理；随着战争的发展，在他们吃了一些苦头，碰了一些钉子后，就会产生不服气和急于寻机报复的情绪，到了战争后期，敌人锐气受挫，随之而来的是“惊弓之鸟”的恐慌和“举棋不定”的犹豫。当然，这只是讲的一般情况，敌人的心理是因人、因时、因地而变化的，实战中需要具体分析。

根据不同客观条件下敌人的心理状态示形用佯，才能牵住“牛鼻子”。如在敌强我弱的情况下，敌人求战心切，骄横跋扈，不可一世，在这种情况下，我方应该以弱示弱，造成敌人的心理麻痹，诱敌深入。1947年3月，毛泽东同志和党中央主动撤离延安诱惑胡宗南，赢得了三战三捷的胜利，就是根据敌人轻视我解放区军民的骄横心理，以弱示弱取得的成功。不同客观条件敌人的心理状态和心理特点是不同

的，因而要根据敌人不断变化的心理状态，或示之虚形，或示之实形，或虚实结合。

（二）适应个性特征

历代军事家都主张，示形用佯要根据敌人的个性特征，避其所长，攻其所短。在这方面，刘伯承堪称高手。他在抗日战争期间，很善于利用日本侵华军“夜郎自大”、行军时摆着“皇军”的臭架子洋洋得意唱歌前进的特点，利用正规军刻板按条令行动的那个“牛劲”，部署对他们的伏击，使敌人炮兵尚未放列，骑兵尚未上马，火网还来不及组成的时候，就稀里糊涂地被歼灭了。

骄横是历代敌将的一个通病。因而，首先示形用佯“养敌之骄”，使敌人达到狂妄的极点，再以示形用佯“挫敌之骄”。贪利是敌人的又一大“通病”。香饵可使鱼忘钩，利欲能令人智昏。对于功利心强的敌将，以利诱之，设伏击之，常能出奇制胜。因而，对于敌人那些贪功图利心切，计胜而不计败，知利而不知害，见得而不见失，见小而不见大，明于现在而昧于将来，就应当舍利而诱，设下圈套让敌人来钻。

利包括两种情况：一是指军队的辎重粮秣，国家的珠宝财物等物质利益；另一种则是指战场上某一局部出现的歼敌大股有生力量的有利战机。孙膑减灶擒庞涓，是示敌以战机之利；唐代名将裴行俭以兵车伪装成粮车，暗藏甲兵诱杀突厥军，是示敌以财物之利。

（三）利用逆反心理

人的思维具有批判性，这种思维特性在敌我双方的抗衡中表现得更加明显，对方总是站在另一角度上来否定和批判

另一方的行动，这主要是由于一种敌对心理而造成的排他性，也可谓是一种逆反心理。这种逆反心理在示形用伴中主要表现有三种特点。

1.真真变假

实而实之，使敌人反以为虚，也可以说成真则真之，使敌人反以为假。如果说“负负得正”是数学计算中的一种公理，那么真真变假则是人们的心理变化特征。一九五〇年九月十五日，美军在朝鲜西海岸的仁川港登陆，就是用真真变假的心理特点取得成功的典型一例。美军实际上确定在仁川登陆，而故意在宣传中不加隐瞒透露登陆点可能在仁川，竭力给人们造成一种印象：做贼的口无真言，公开说在仁川登陆，实际登陆点决非在仁川。

2.虚虚变真

虚而虚之，使敌人反以为实，假则假之，反使敌人为真。《空城计》的诸葛亮智退司马懿就是运用虚虚变真的心理特点进行示形用伴而取得成功的典型例于。

3.真假互变

真假互变是一种心理制约现象，是由先前刺激引起的反应结果对后来发生的事情产生迁移作用。虚晃一枪，以虚充实，敌开始以假当真，当它应付扑空，明白真相时，产生一种假的印象；当我再进行真实的行动时，敌于先前的反应结果就会迁移到后者的判断，他们就可能以真当假，不加防范了。这种现象就是真假互变的心理制约现象。

1944年，美英盟军发起诺曼底登陆战役前，企图在圣玛丽埃格利兹进行伞降。为了掩护这次军事行动，盟军在预定伞降地域的两翼，先接连投下几批带有音响装置和实弹射击

模拟器的假伞兵。当这些假伞兵接近地面时，即发出同真实战斗一样的音响，诱使德军包围空降地域。这样重复几次，使得德军对此产生了虚假印象。此时盟军趁机实施真的伞降，而德军还以为是假的，未作出任何反应，从而使盟军的空降兵部队毫不费力地站稳了脚跟。这就是根根真假互变的心理特点进行的示形用佯。

（四）顺从敌意

示形用佯不是随心所欲、一厢情愿，而是要假装顺从敌意，因势利导，使敌人难见破绽，乖乖地就范。顺敌之意，就要善于“投其所望”。投其所望即故意在对方注意的地方显示其希望出现的目标或行动，促使对方犯“倾向”性的毛病。蟠龙战役前，敌人认为我军可能东渡黄河，我即抓住敌心理上的这一“倾向”，故意在黄河西岸结集船只，并以一部分兵力向黄河西岸机动。这一来，就使敌人产生了“果然不出我所料”的错悟，忙调蟠龙主要兵力赶往黄河西岸找我主力决战，结果蟠龙空虚，守敌被我全歼。顺敌之意，先要取信于敌，尔后将计就计，将诈行诈。顺水推舟，就坡骑驴，常常是达到即定目标的最经济手段。

（五）反常规心理

示形用佯，目的在于隐蔽自己的行动企图，但真正的隐蔽处不是对方视线的“死角”，而是对方心理上的“盲点”。这种“盲点”是由常规习惯思维造成的。高手的指挥员正是利用这种“盲点”—反常规心理，别开生面地用“奇”来欺骗心理上的“瞎子”。

兵家之“忌”，按照常规心理是被兵家避而远之的。然而，善于用“忌”的军事家，却能利用它创造出种种奇迹。

1937年10月，刘伯承指挥部队在七垣村一带两天连续两次设伏，一举毙敌四百多人，缴获大量物品。在同一地点，对同一敌人，短时间内连续进行两次伏击，乍一看，是违背“所用不复”的兵法的。但是刘伯承详细分析了敌情和地形，摸透了敌军指挥官初通“中国兵法”的心理状态，驱使敌人自作“聪明误”，于是创造了“重叠的待伏”这一战术范例。人们通常是按形式逻辑思维判断情况的，而善于创造奇迹的指挥员，则往往不按形式逻辑行事。

所谓“忌”就是彼时彼地的种种不利因素。用兵的人总是小心谨慎，极力避开它。一般初通兵法的人，更不敢贸然犯“忌”。这样久而久之，兵家诸“忌”也就变成了军旅中人所遵循的常规了。而高明的军事家却能审时度势，根据当时作战双方的情况，超脱常人所困囿的兵家之“忌”，破“忌”出新，破“忌”出奇，化害为利，化险为夷。

从以上分析可以看出，军事伪装的错悟方法是心理因素与战略战术的有机结合，因而也可叫做心理战略战术。

第三节　军事伪装识别的心理手段

兵不厌诈，古今常理。历代许多足智多谋的将领都免不了在诡诈面前吃亏上当，这固然与科学技术提供的侦察手段的限制有关。但在科学昌明、侦察手段发达的今天，许多指挥员还是免不了“受骗”。这里的重要原因是心理因素造成的，因为对方采用的诡诈手段是通过指挥员的思维判断来处理的。因而，要成为军事斗争的高手和巧者，善于诈敌而不

被敌所诈，就必须研究造成被诈的心理因素，以及识诈、防诈的心理手段和方法。

一、错觉产生的原因

从心理学角度看，造成错觉的原因是多方面的，既有因对象错综复杂一时不易分辨等客观因素，又有人们心理中产生的主观因素。

以客观因素为例，感知方面最易产生错觉的是视知觉。物体的对比，对象结构的变化以及物体与背景的组合，都会影响视知觉而产生错觉。

产生错觉的主观因素则更为复杂。一是过去的知识经验影响当前的知觉而造成错觉。这也叫定势现象。所谓定势，是由一定心理活动所形成的准备状态，这种准备状态可以决定同类后继活动的趋势。也就是说，定势是过去的旧经验和倾向性，是先前的一些经验对当前反映的影响。心理学家乌兹纳捷做过一个实验，利用速视器让被试者同时看两个大小不同的圆形，一个直径是三十毫米，一个二十毫米，看了十五次之后，再出现两个直径都是二十五毫米的圆形，这时被试者仍然认为这两个圆形大小不一样。什么缘故呢？这是因为原先大小不同的认识经验参与并影响了后来的感知。这种现象，称为“定势错觉”，它往往会妨碍人们正确地感知事物。马岛战争中，英军把飞鸟当飞机，把鲨鱼当潜艇，正是因为他们刚刚吃了阿军飞机和潜艇的苦头，这种先前的倾向性影响了当前的知觉。“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，也是往日的经验影响产生了疑虑的作用。

二是观察的个性差异影响知觉而造成错觉。人的知觉和

观察，既有共同的规律性，但又有个性的差异。据心理学分析，在观察能力上，人大体有四种类型：分析型、综合型、分析—综合型和情绪型。其中以分析—综合型最优，其余三类都有缺陷。分析型的人，往往倾向于分析事物的局部和细节，却忽略对总体的把握；综合型则偏重于对现象的概括而忽视局部与细节的意义；尤其是情绪型的人，更易于因外界的刺激而不能控制情绪，造成知觉和观察上的紊乱。“八公山上，草木皆兵”、“风声鹤唳”的错觉，是由兵败之后的慌乱而造成的恐惧情绪所产生的。

二、错悟产生的原因

（一）思维定势

定势现象不仅存在于感知、记忆等过程，也存在于思维活动中。思维定势是指人们按一种固定了的思路去考虑问题，表现人们思维的一种倾向性。思维定势是以人们过去的知识经验为基础，“怀有成见”地认识当前的事物。思维定势也是一种习惯性思维。这种习惯性思维是造成错悟的主要原因。有些人尽管饱读兵书，身经百战，然而，他们的思维一旦被某种习惯性的套路禁锢住，料敌用兵时便会象条件反射一样，不由自主地顺着这个固定的套路去思考问题，处置情况。这样的指挥员，自然容易吞下对方投来的饵食。

（二）先入为主

人们对新异刺激物的认识，有一种先睹为快的心理特点。心理学研究表明，第一印象最深刻，并容易产生肯定的情感。正因为这种情感的作用，使得后来出现同样某一种事物，认识的偏向就会倾向于先前的事物。因而，错悟伪装就

是利用人们的这种心理特点，制造虚假现象，首先引起人们的第一深刻印象，从而产生错误的判断。

（三）常见不疑

事物的多次单调重复刺激容易减弱人们认识的敏感性，通常讲的“习以为常”就是指的这种心理变化状态。在第四次中东战争中，埃及在美国“大鸟”卫星的严密准确的监视下，二十二次征集预备役军人，二十二次搞多兵种演习，终于使以色列“习以为常”，第二十三次突然发动进攻，弄得以色列晕头转向，吃了很大的亏。

（四）侥幸心理

很多指挥员的失误，来自指挥员一厢情愿，用自己的主观想象去猜测敌方的意图和行动。中途岛海战，日方制定作战计划的那些人完全是根据想象敌人大概会怎样做，而不是敌人可能怎样做或者有能力怎样做来制定计划，结果造成惨败的结局。马岛海战，阿根廷抱着“女人不会走向战场”的侥幸心理，造成判断上的错误，结果也吃了大亏。如果指挥员在战争中存在侥幸心理，就会导致心理的“脆弱性”，一旦敌方的假象正好迎合自己的主观愿望和侥幸心理时，就会出现认识上的偏差。

（五）判断的从众性

判断的从众性就是个体的判断受到群体评价的影响，当个体的判断与群体的评价相反时，个体往往否定自己的判断，从而顺从群体的意见。一些实验表明，简单到对二根线条长度的估计，也会受到团体压力的影响。甲组受试者认为二条线长度相等，可是乙组受试者，提出反对意见，而且十分坚定不可反驳地表示，这二条线长度不相等。结果甲组受

试者倾向于同意乙组受试者的意见，也跟着说这两条线长度不相等。在作战指挥中，指挥员常常否定自己正确的判断而顺从他人的意见是屡见不鲜的。

（六）性格缺陷

指挥员性格的缺陷会影响到他的正确的判断和决心。刘备因关羽身亡而感情冲动，竟然不顾诸葛亮为他制定的联吴抗魏的战略方针，亲自率兵与东吴作战。蜀军设好了圈套，引吴出战，东吴将领陆逊见其中有诈，就坚决不出战。就是在刘备采取种种挑逗手段的情况下，他也能控制感情，一直保持清醒的头脑，最后抓住时机终于火烧连营七百里，夺取了胜利。指挥员应该有丰富的感情，但过分凭感情用事，就会陷于错误，因为它使人们把全部注意力固定在它所提出的对象的一个方面，不容许从各个方面考察对象。战争中到处有“陷阱”，指挥员只有善于控制自己的感情，才能避免认识上的偏差和行动上犯错误。

此外，还有感知材料不正确、不全面、知识经验不丰富、思维品质有缺点等因素，也可以造成思维判断上失误。

分析和研究造成错觉和错悟的心理因素，对一个指挥员来说具有很重要的意义，只有掌握自身的心理活动规律，才能在敌方的各种诡诈面前扬长避短，发扬优势，避免失误。

三、观察与心理分析

观察与心理分析是识别伪装有效的心理手段。为了避免各种错觉和错悟的发生，首先就是要善于运用观察。有效地

观察必须具备下列条件：观察必须是客观的。在战场上，错觉可能在各种知觉中发生。在观察时，人往往无意地根据过去的经验、知识或有意地填补空白，从而使观察产生错误，这就需要进行反复地核对，以消除虚假的观察结果。观察必须敏锐和细致，善于抓住意外的、表面上微不足道的线索。另外，观察还必须以观察者的事先准备，具有一定的知识和技能为前提。

要识破敌方的伪装，还必须有所预测。即站在敌人角度，以我之心，推敌之心；以我之所能，推敌之所能。只有知道敌人将如何算我，才能准确判明敌之真伪虚实。这种预测的过程就是进行对敌人的心理分析。在战争实践中，正确地运用心理分析的方法，将会使你有先见之明。观察是心理分析的前提。“月晕而风，础润而雨”，事物的变化总有先兆可寻，有端倪可察。仔细地观察和科学分析人们的心理变化，往往能预见对方的行动和事变的进程。心理分析往往容易和猜疑相混淆，其实猜疑与轻信恰恰都是缺乏理性分析能力的人的通病。科学地进行心理分析，必须遵循以下几个原则：

（一）排除先入为主的印象，一切结论产生于调查研究的末尾

《列子》有一段记载：“人有亡铁者，意其邻之子。视其行步，窃铁也；颜色，窃铁也；言语，窃铁也；动作态度，无为而不窃铁也。俄而，扬其谷而得其铁。他日复见邻人之子，动作态度无似窃铁者。”猜疑是建立在主观主义基础上的，那位“亡铁者”在观察对方的行动时，早就认定偷斧头的是他邻居的小孩。对敌作心理分析，如果存在着先入为主

的意向，就会顺从敌意，被敌牵制。

（二）作心理分析时必须全局在胸

《资治通鉴》中，曾记载有这样一段故事：春秋末期，晋国智伯集团挟持韩、魏两家，进攻赵简子。就在赵氏陷入围困时，谋士刹泚对智伯说："你要注意韩、魏两家快要叛变啦"，智伯始终不相信，到后来，果不出刹泚所料。刹泚之所以能预感到韩、魏谋叛，是因为他对当时的主要形势了如指掌，对当时人与人之间的矛盾洞若观火。否则就不可能有先见之明的结论。

（三）心理分析要对观察的对象有充分的了解，并注意隐蔽因素

我们对观察的对象了解越充分越透澈，越容易作出中肯的分析。尤其是一些具有本质特征的隐蔽因素更不容忽视。在心理学上，有人做过一种实验，提出下面的问题让被试者回答："一付绳梯悬挂在轮船舷侧，有十尺露在海面上，潮水上涨时缩为六寸，问多少时间后绳梯只有七尺露在海面上？"被试都回答说五小时后绳梯只有七尺露在海面上。当他们被告知"水涨船高"这一因素时，才恍然大悟。这说明他们在分析问题时，忽略了在问题情境中隐蔽的、但却是关键性的"水涨船高"这一特点。对对象的观察，不仅要把握对象外部的、显著的强成分，也要把握对象表面上并不显眼、隐蔽的细节却又十分重要的弱成分。例如：《曹刿论战》一文，齐兵的败退有大量的表现，但败退是否有诈，则这些表现又不能充分说明问题。曹刿是从"旗靡辙乱"这个人们易忽视的因素，对敌进行心理分析，作出了齐兵败退的科学结论，并据此取得了作战的胜利。

（四）心理分析要求有严密的逻辑性，要看到事物必然的因果关系

心理分析不能被一些表面假象所迷惑，要从事物发展的必然联系中把握问题的实质。司马懿根据诸葛亮高坐城楼、悠闲抚琴的神态，进行心理分析，从而得出有伏兵的结论。但在分析问题时，缺乏从客观实际出发，缺乏思维的逻辑性，不能正确分析街亭失守后蜀兵的实力和兵力部署情况（赵云带兵在外地）的必然联系，造成判断上的错误。

（五）心理分析要突破框框束缚，反观而求

心理学研究表明，人们都具有一种习惯性思维和惰性心理。有人做这样一种实验，先后让四个组的被试者画四条不能倒退也不能中断的直线，使它们穿过如图36所示的每一个点（限五分钟之内完成）。结果只有一个组的一个被试者解决了这个问题。为什么绝大多数人一时解决不了这个问题？这是因为人们在解决这个问题时，受了折线一定要在点上转弯的束缚，实际上并没有规定一定要在点上转弯。或者说，把这九个点看成一个方形的经验，影响了问题的解决。本来，事实上并没有边界线阻止被试者把线画得越出去，也没有规定被试者画的线，一定要局限在九个点子的范围内。但看成方形的经验，却使被试者在事实上没有阻碍的地方看到阻碍，从而妨碍了问题的解决。因此，心理分析要突破框框束缚，要逆着人们习惯的思维方向，到现存方法的相对点中反观以求。例如，在分析“声东击西”这一诡

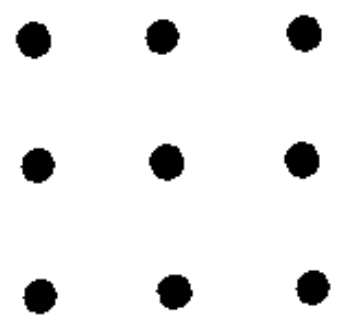


图36

诈术中，就是要根据“暴露的东方”这一迹象而逆向“平静的西方”，对敌可能采取的行动进行心理分析，从而得出正确的判断。

按照形式逻辑的思维规律，可能就是可能，不可能就是不可能。而在战争情况下，不可能中则常常存在最大的可能性。拿破仑翻越阿尔卑斯山奇袭意大利就是逆着人们的习惯认识，到不可能的一端求成功。因而，对敌人的诡诈进行心理分析，要从相反中求相成。在实战中，常常有这种情况：敌欲进，却故意作出友好言和的姿态；敌欲退，却故意摆出进攻的架式，甚至在撤离阵地前，偏要向我连续实施反冲击或其它反攻性行动。因此，我们应该根据心理分析，从相反中求相成。

后　记

经过几年的努力，《军事心理学》一书终于和大家见面了。它是我踏入军事心理学这个领域的处女作，因而，我怀着忐忑不安的心情期待着读者的反响。

在我国，军事心理学是一门开创性的学科。由于刚刚起步，理论和应用的研究都不很完善，军事心理学至今还没有系统的理论。为此，我作了一次大胆的尝试，试图以粗线条勾划出军事心理学的整体轮廓，成一家之言。既然是尝试，必定是粗糙的。本想多搞一些实验研究，以求进一步成熟和完善。但现实对军事心理学的需要愈来愈迫切，而眼下国内还没有这方面的著作，于是促使我不避浅陋，下决心把《军事心理学》一书早一点抛出来，和大家一起共同探讨、提高。

《军事心理学》一书的诞生，凝聚了集体的智慧。我国著名心理学家周先庚教授审阅了全书，并欣然作序。在写作中，温金权和许宗伍同志提供了很多资料，并对部分章节的写作提出了很有价值的意见。还得到了华南师范大学的全体心理学教师、湖南师范大学心理学教授陈孝禅、广东心理学会秘书长叶忠根、人民大学高佳、浙江师范大学李伟健等同志的帮助。解放军出版社的领导和责任编辑给予了很多具体指导，谨在此一并表示谢忱！

本书引用了大量的有关材料，恕不一一注明出处，请予鉴谅，并向被引文的著译者表示深深的谢意！

作　　者

一九八五年五月于北京

[General Information]
书名=军事心理学
作者=
页数=390
SS号=0
出版日期=
Vss号=57045217

书名页
版权页
前言页
目录页
序言＆周先庚
第一编　绪论
　　第一章　军事心理学的发展
　　　　第一节　欧美军事心理学的发展
　　　　第二节　苏联军事心理学的发展
　　　　第三节　中国军事心理学的发展
　　第二章　军事心理学的对象、意义和方法
　　　　第一节　军事心理学的对象
　　　　第二节　军事心理学的意义
　　　　第三节　军事心理学的研究方法
　　第三章　军人的心理概述
　　　　第一节　军人心理的生理基础
　　　　第二节　军人心理的社会基础
　　　　第三节　军人的心理
第二编　军事教育心理
　　第四章　军人的学习动机
　　　　第一节　军人学习动机概述
　　　　第二节　军人学习动机形成的因素
　　　　第三节　军人学习动机的培养与激发
　　第五章　军事教学心理
　　　　第一节　军事知识的学习
　　　　第二节　军人智力的培养
　　　　第三节　军事技能的练习
　　　　第四节　军人的生理心理卫生与教学
　　第六章　军人的心理训练
　　　　第一节　军人心理训练的地位和作用
　　　　第二节　军人心理训练的内容
　　　　第三节　军人心理训练的原则
　　　　第四节　军人心理训练的方法
　　第七章　军人的德育心理
　　　　第一节　军人思想品德形成的社会心理
　　　　第二节　军人思想品德的心理塑造
　　　　第三节　军人不良思想品德的矫正
第三编　军事管理心理
　　第八章　军人的心理选拔
　　　　第一节　军人心理选拔概述
　　　　第二节　军人的智力测验
　　　　第三节　军人的特殊能力测验
　　　　第四节　军人的个性测验

第九章　军人的服役、成才与恋爱心理
第一节　军人的服役心理
第二节　军人的成才心理
第三节　军人的恋爱心理
第四节　军人的心理挫折
第十章　军人集体心理
第一节　军人集体的特征和功能
第二节　军人集体形成的过程
第三节　军人集体的建设
第十一章　军队领导心理
第一节　军队领导威信
第二节　军队领导方式
第三节　军队领导的心理方法
第四节　军队领导集体的效能
第四编　作战心理
第十二章　作战决策心理
第一节　作战决策的心理依据
第二节　作战决策的心理过程
第三节　作战决策的思维方法
第四节　作战决策与心理效应
第十三章　战时心理反应及其调控
第一节　武器效能与心理反应
第二节　战时环境与心理反应
第三节　作战过程的心理反应
第四节　战时心理反应异常
第五节　战时心理反应的调控
第十四章　战争宣传心理
第一节　战争宣传效应的心理过程
第二节　战争宣传的心理原则
第三节　战争宣传的心理方法
第四节　宣传心理战防御
第十五章　军事伪装心理
第一节　军事伪装的心理依据
第二节　军事伪装的心理方法
第三节　军事伪装的识别手段
后记
附录页