

军事欺骗

马金生 著



军事科学出版社

JUNSHIQIPIAN

军事欺骗

前 言

兵不厌诈，古今皆然。在亘贯古今的战争编年史上，军事欺骗的历史和战争的历史一样久远。从使用石制兵器的原始部落间的征服，到目前的高技术战争；从最简单的单个士兵的格斗，到席卷全球的世界大战，处处可以寻觅到军事欺骗的踪影。打开卷帙浩繁的人类战争画卷，几乎所有战争奇观的产生，都包含着军事欺骗的出色表演。可以毫不夸张地说，没有军事欺骗，就不会有跌宕起伏、气象万千的战争场面，也不会有真正的战争艺术。如果把军事欺骗从战争中抽走，人类战争的历史画卷将因此而黯然失色；引人入胜的战争文学将因此而呆板乏味；叱咤风云的军事统帅将因此而失却其神秘和魄力；充满诡诈的战场厮杀将因此而退化为田径场上的竞赛：一切按规定的程序和规则进行，技高一筹者理所当然地捧走胜利的桂冠，稍逊一筹者不无遗憾地屈居其后……

我国是一个战争历史悠久的大国，具有丰富的军事欺骗实践，创造过无数令世界为之瞠目、为之惊叹的军事欺骗杰作。然而，我们对军事欺骗理论的研究却逊色得多。这不能不说是一个很大的缺憾。怨天尤人是没有用的，重要的是付诸实践。本书就是作者为此所作的初步尝试。但愿这本小册子能对我军军事欺骗理论和实践的发展有所补益。

本书在写作过程中，参阅了大量专著和报刊资料，间接或直接地引用了一些精彩的句、段，吸收了其中不少精华。恕不一一注明出处。在此，谨向作者、译者、编者致以衷心的感谢！

作 者

1991年12月12日

第一章 军事欺骗概述

军事欺骗是军事斗争中经常使用的概念。然而，迄今为止，在各国的军事百科全书中尚无这一概念的确切定义。要揭示军事欺骗概念的内涵，需要首先弄清楚什么叫欺骗。

《辞海》对于欺骗一词的解释是：“欺骗即欺诈”。这显然是把“欺骗”与“欺诈”作为同一概念。在《现代汉语词典》中，欺骗释为“用虚假的言论或行动来掩盖事实真相，使人上当”；欺诈释为“用狡猾奸诈的手段骗人”。不难看出，欺诈的外延小于欺骗。美国海军研究生院的教授唐纳德·丹尼尔认为：“欺骗即审慎地掩饰事实真相，以取得某种竞争优势。”（《战略欺骗》第4页）在这个定义里，丹尼尔把欺骗局限于保密和隐蔽的范畴。而在接下来对欺骗所作的划分中，他把欺骗划分为由低到高三个层次：第一层是“掩饰”；第二层是“制造谣言”；第三层是“制造假象”。把丹尼尔的定义和划分加以对比不难看出，前边的定义和随后的划分是不同一的：定义较窄，而划分较宽。实际上，无论在社会生活中，还是军事斗争中，欺骗都包括掩饰真相和制造假象两个方面。前者代表了欺骗的消极方面，后者代表了欺骗的积极方面。隐真与示假相辅相成，但侧重点不同，功能也不同。有些欺骗目的，仅靠消极地掩饰是不能奏效的，只有积极地造假，才能达到目的。例如，如果旨在牵制或调动敌人，仅用掩饰手段就不能达成目的，只有把示形、阳动、佯攻等法配合运用，才能牵得住、调得动。

在近年来出版的军事学术著作中，对军事欺骗有种种大同小异的解释。如：“欺骗即以假乱真，迷惑敌人”；“欺骗是制造假象、伪装自己、迷惑敌人的一种手段”；军事欺骗就是“善于以某种方法迷惑敌人，使敌人对我方的军事企图和兵力部署作出不正确的判断，使敌人犯错误，以及利用这种迷惑取得胜利”；“欺骗，即摆出与本来意图相违背的行动，迷惑对方，以达到出其不意、攻其不备的目的”；“欺骗就是示假隐真、示形用佯、制造错觉、调动敌人”。美军 FM90—2 号野战条令认为：“从最广义上讲，欺骗就是诱使对方采取有利欺骗者达到目的的行动。通过外交或国际活动可以达成政治欺骗；通过武装部队的行动可以达成军事欺骗”。还有一些书把伪装与欺骗相提并论，甚至有的把伪装和欺骗等同于示形。笔者认为，所谓军事欺骗，就是在军事对抗中，以示假、隐真、诈骗等各种手段制造种种假象，蒙蔽、迷惑敌人，使敌难以作出情况判断，或诱使敌人作出错误的情况判断，进而定下错误的决心，采取于敌不利、于我有利的军事举措，从而达到以小的代价获取大的战果的目的。

为军事欺骗下一个文字定义并不重要，重要的是真正理解它的内涵和外延。下面，我们就来逐一研究这些问题。

一、军事欺骗运用的特殊领域

在人类社会所有对抗形式中，军事对抗是最尖锐的对抗形式。军事对抗的尖锐性是由对抗双方根本对立的利益、截然相反的目的和你死我活的斗争结局决定的。在军事对抗中，任何一方要达成自己的军事目的，都需要人为地制造出许多假象，以掩护实现真实意图。这就使示形、用佯、诡诈、诳骗之类的活动贯穿于军事对抗的全过程，使诡道逻辑成为军事对抗普遍适用的

法则。特殊的斗争形式需要特殊的斗争方法和手段。军事欺骗就是军事对抗过程中一系列欺骗方法和手段的总称。军事对抗既是孕育军事欺骗的温床，又是军事欺骗施展身手的舞台。军事欺骗与政治领域的欺骗、经济生活中的欺骗，以及人际交往中的欺骗有诸多不同，其方法不能移用。一个闯荡江湖的骗子，可以凭三寸不烂之舌骗取大量金钱，然而，把他投诸于战场之上，却没有用武之地。军事欺骗有它自身特有的方法体系和运行规律，只能运用于军事对抗中。

二、军事欺骗的构成要素

构成欺骗的要素主要是三个：欺骗者、欺骗对象、欺骗信息及其传递渠道。

欺骗者和欺骗对象是最基本的要素，由军事对抗中利益对立的双方构成，既可以是国家或国家集团，也可以是整个军队，或其中一支部队、分队甚至单个战斗人员。

值得注意的是，欺骗者与欺骗对象通常具有双重身份，往往既是欺骗者，又是对方的欺骗对象。从主观上讲，对抗中的一方只要在采取措施欺骗对方，他就是欺骗者。但这并不排除他会成为他的对手的欺骗对象，因为他的对手也在设法欺骗他。不过，从总体上说，在一定时间内，欺骗者与欺骗对象是相对固定的。当然，这不能排除，随着对抗的发展，双方的地位会发生变化。例如，在攻防对抗中，一方处于被动防守的地位，另一方处于主动进攻地位。防御者试图查明进攻者的进攻企图、兵力部署和主要攻击方向，而进攻者则试图在这些方面欺骗对方。这时，进攻者是欺骗者，防御者是欺骗对象。如果防御者发现进攻者显示的态势，是精心策划的欺骗，并且透过欺骗的帷幕洞察了进攻者的真实企图，那么他就有可能由欺骗对象转化为欺骗者。他可以装作没有发现进攻者是在欺骗，进而假装作出进攻者希望他所作的部署调整，而且做得惟妙惟肖，于是，进攻者就转化为防御者的欺骗对象。假若进攻者洞察了这一切，判断出防御者的部署调整其实是故作姿态，那么，他也可以故作不知，表面上仍按防御者所预测的方式实施进攻准备，实际上换一种行动方案，这样，进攻者就在新一轮对抗中将防御者重新置于欺骗对象的地位。

要使欺骗成为现实，还需要有一种媒介把欺骗者与欺骗对象联系起来。这就是欺骗信息及其传递渠道。离开了欺骗信息及其传递渠道，欺骗者与欺骗对象处于彼此隔绝状态，即使有欺骗意图，欺骗也不能发生。

欺骗信息按其表现方式之不同，可以分为三类。第一类是现成的、直接的不需经过任何转换的信息。如无线电播发的假消息，散布于战区居民中的谣言等。第二类是载体信息。作战文件、航空照片、地形图、录音录像资料等包含的信息均为载体信息。对方获取这类载体以后，需经过视、听转换才得到信息。第三类是战场行动所包含的信息。战场行动与信息之间，有一种相对稳定的联系。比如，加修工事意味着准备固守；部队集结开进预示着要进攻；无线电静默预示着部队有大的行动；火力准备意味着总攻击即将发起，等等。这种信息的特点是间接、含蓄，需借助于侦察、观察、分析、判断，才能得到。也正因为它是经过自己的分析判断得到的，所以，可信度较高，欺骗效果较好。在充满欺骗行为的战场上，任何人都更愿意相信自己的

判断，而不愿接受别人提供的现成的判断结论。因此，欺骗者对欺骗对象的思维过程和结果，只能潜移默化地施加影响，而不能简单地强加于人。欲使欺骗对象作出某种错误的判断和推论，最可靠的办法是设计一系列的战场动作让他看。这很象演戏，服装、道具、灯光、音响、演员、对白、唱腔、情节设计，都是为了造成某种舞台效果，打动观众。不同的是，舞台直接面对观众，演员和观众相距很近，任何一个动作、一句台词都能刺激观众的视听器官，而欺骗者与欺骗对象相隔一定的距离，很难保证所有欺骗行为都能引起对方注意，并且被正确理解。此外，在剧场里，舞台是唯一的表演区，观众全神贯注，没有其他干扰。而在军事欺骗中，欺骗对象的视听器官是向四面八方开放的，它所接受的除了欺骗信息以外，还有大量的真实信息，而且所接受的欺骗信息也往往是残缺不全的。欺骗信息与真实信息相互矛盾，必然发生冲突和斗争，欺骗效果取决于最后哪种信息占上风。

在构成欺骗的三要素中，欺骗信息及传递渠道是决定欺骗效果的关键因素。为了获得预期的欺骗效果，欺骗者必须设法使欺骗信息对于真实信息具有压倒的优势。一要增大欺骗信息的发送量。这样，即使有些信息没有被敌方接收或被忽略，仍然有足够的信息影响对方的判断。二要尽可能多地占据对方的信息接受渠道。来自多条渠道的同一信息会相互印证，增大可信度。三要提高欺骗信息的清晰度，减少对方对欺骗信息的曲解。四要采取各种隐蔽措施，削弱真实信息的传递数量。真实信息完全不被对方接受是难以做到的，只要它与欺骗信息相比，强度较弱，就不妨碍达成欺骗目的。

三、军事欺骗的三种形式

按照欺骗效果或目的的不同，可以把军事欺骗分为蒙蔽式欺骗、迷惑式欺骗、诱导式欺骗三种形式。三种形式的欺骗具有各不相同的特点。

（一）蒙蔽式欺骗

蒙蔽式欺骗的目的是把敌人蒙在鼓里，使其对己方企图和行动全然不知。其特点，一是把对方伸向目标区的全部或绝大部分信息传递渠道切断；二是采取严密的伪装和保密措施，把信息泄露减少到最低限度；三是这种欺骗不完全是被动、消极的，同样会使用进攻性欺骗手段。

蒙蔽式欺骗的典型例子是 1968 年苏联出兵捷克斯洛伐克前对北约实施的军事欺骗。

是年 5 月，为防止捷克发生政变或退出华沙条约，苏联决定在必要时对捷克进行军事干涉，并开始沿捷克边境集结兵力。6 月，苏军和德、波、匈、保等国军队在捷克境内举行大规模军事演习。此后，各种名目的演习持续不断。部队全面演习了军队的集结、展开、快速机动、通信联络和后勤供应等问题，并熟悉了地形和道路。至 8 月中旬，在捷克及其邻国集结了几十万华约军队，完成了侵捷的一切作战部署。

8 月 20 日深夜，一架满载苏军伞兵的运输机飞临布拉格国际机场上空，佯称机械发生故障，请求紧急降落。该机以诈骗手段降落后，几十名全副武装的伞兵跳出机舱，迅速夺取了机场。紧接着，30 架运载主力部队的运输机源源而来。空降兵着陆后，搭乘随机运到的坦克、装甲车冲向布拉格市区，迅速控制了布拉格的所有交通要道，包围了中央大厦、总统府、国防部、外交部，占领了广播电台、邮电局和其他新闻机构。与此同时，苏军空降兵在

布拉迪斯拉发、布尔诺、布杰约维策等地空降，控制了这些地区的战略要地。在空中突然袭击的同时，苏军出动数十个坦克师和摩托化步兵师，从四面同时越过边境，向捷克斯洛伐克腹地长驱直入，迅速占领了捷首都布拉格，以及其他重要城市，封锁了捷克斯洛伐克与西德和奥地利的边境，切断了捷克与斯洛伐克两地区的联系，只用6个小时，就占领了整个捷克斯洛伐克，令西方世界瞠目结舌。

从1968年初春开始，西方就十分关注捷克的形势。对于以苏联为首的华约部队频繁举行演习的用心，也能猜出几分。然而，当大规模的突然袭击变为现实的时候，他们竟然全然不知，完全蒙在鼓里。后来才知道，事发前几小时，苏军在空中撒布了大量悬浮离子云，在布拉格地区广阔的空域形成了电离区，使北约防空雷达网的所有警戒雷达的荧光屏上呈现出一片白雾，从而掩护了对捷克的突然袭击。

（二）迷惑式欺骗

迷惑式欺骗的特点是增大情况的模糊度，使欺骗对象对互相矛盾的情报难辨真假，对多种可能性难分主次，导致行动犹豫不决，贻误战机，或被迫分散自己的力量，去对付所有可能发生的情况。这样，就等于在战场的各个部位都削弱了敌人的力量，使敌人处处应付，处处兵力不足，捉襟见肘，我则得以集中兵力，予以各个击破。

为了达到迷惑敌人的目的，欺骗者需要连续不断地抛出一系列真假混杂的信息和大量无关紧要的信息，“填充”敌人的情报接收处理系统（最好使之处于饱和状态）。对这些信息的接收、鉴别、分析和整理，会耗用敌人大量的时间和精力，使敌人在相当长的时间内，不清楚哪些是真情况，哪些是假情况；既不敢排除某种可能性，又不能确信某种可能性，只好被动防范，穷于应付。

第二次世界大战期间，英美盟军为了把希特勒的军队牵制在各个战场，从而保证诺曼底登陆的成功，精心筹划了代号为“坚韧”

的欺骗计划。这是一次典型的迷惑式欺骗。“坚韧”计划的着眼点是把近90个德国师和空军、海军及军需供应牵制在远离诺曼底的地区。为此，在总计划之下，制定了一系列子计划。代号为“北方坚韧”的计划，主要针对挪威和斯堪的纳维亚半岛上的其他国家，目的是牵制希特勒部署在丹麦、挪威和芬兰的27个师。该计划使用特别手段，虚构了一个拥有35万部队的英国第四集团军，并正在苏格兰集结。这支部队将和一支并不存在的苏联部队向挪威发动大规模的进攻。“南方坚韧”计划虚构了一个拥有50个师、100万人的集团军正在英格兰东南部集结，准备在加来海峡发起进攻法国的攻势。坚韧计划还有其他几个组成部分：代号为“铁甲军”的计划以威胁入侵比斯开湾沿岸为手段，把德军第一军牵制在波尔多；代号为“复仇”的计划旨在把德国的第19军拖在马塞地区；“齐普林”计划的任务是向巴尔干半岛施加压力；“王冠”行动的目标在于通过常规军事行动把德国在意大利的部队牵制在那里。除此之外，还有几十个规模较小的行动计划，任务都是在诺曼底登陆前后分散德军的注意力。这些按计划实施的欺骗，使德国人感到，斯堪的纳维亚、法国西部和南部、意大利和地中海东部地区都在盟军进攻的直接威胁下，对盟军将在何时何地实施主要进攻无法作出判断，只好在各个地区按兵不动。直至盟军在诺曼底开始大规模登陆进攻，德军还不敢放弃在加来地区的防御。

（三）诱导式欺骗

诱导式欺骗旨在将对手诱入歧途，使其作出己方所希望的行动。因此，同迷惑式欺骗相反，它要提高欺骗信息的清晰度，使一种假情况具有非常的吸引力，从而诱使欺骗对象只相信一种可能，并按这种可能作出反应。诱导式欺骗的实质，是通过精心制造的有说服力的信息，控制欺骗对象的思维过程，强化其思维的倾向性，使其作出自认为很有把握然而却是错误的判断和计划，并集中力量付诸行动。声东击西，瞒天过海，暗渡陈仓，顺祥故意，都属于诱导式欺骗。这种欺骗，组织起来比较复杂，难度也更大，但它可以使欺骗者得到极大的好处。因此，人们把它作为军事欺骗的高级形式，只要有可能就采取这种欺骗形式，以求达到将敌诱入歧途的欺骗效果。在 1991 年发生的海湾战争中，以美国为首的多国部队在地面作战阶段就采用了诱导式欺骗方法。

战前，伊拉克与多国部队的力量对比是：战斗部队兵员数量 3：2；支援作战的兵力 2：1；坦克 1.3：1。按照常规，对坚固防御之敌发动进攻，至少需要有 3 倍以上的兵力优势，而多国部队不可能拥有这样的优势。于是，多国部队决定通过军事欺骗弥补兵力不足并形成优势。主要措施是：

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

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

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

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

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

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

四、军事欺骗的四个层次

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

（一）战略欺骗

战略欺骗是为顺利达成战略企图而实施的欺骗。

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

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

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

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

战略欺骗通常在以下几个方面欺骗作战对象：散布和平论调，伪装友善姿态，隐蔽战争准备，使对方看不到战争迫在眉睫，从而处于不备状态；

当对方预见到将有进攻发生时，使其在进攻时间和性质方面得出错误的结论；当对方对进攻时间有正确预见时，则在作战地点和主要打击方向方面欺骗敌人。

战略欺骗是达成战争突然性的重要手段。第二次世界大战期间德国对波兰、法国、苏联等国的进攻是突然袭击的典型战例。发动上述战争前，德军均进行了战略欺骗。战后发生的局部战争也大都进行了战略欺骗，并达成了突然性。如1973年的第三次中东战争，1979年苏联对阿富汗的入侵，1982年美国对利比亚的突袭，等等，都比较典型。美国学者罗纳德·舍温和巴顿·惠利利用统计学方法，对1914年至1973年间93例战略性交战的资料进行了分析。他们首先为战略性交战的级别确定了三条标准：一场战争的首次打击：

新开辟一条战线或一个战区的作战行动；在已经停战的战线上重新发起进攻或攻势。只要具备其中一条，就可以列入“战略级”。统计结果是：93场战略性交战中，有76场进行了欺骗（占82%）。可见，战略欺骗的运用十分普遍。战略欺骗的效果怎样呢，统计结果显示，进行了战略欺骗的76场战略性交战全部达成了突然性，而在未进行欺骗的17场战略性交战中，只有11场达成了突然性（占65%）。可见，战略欺骗与突然性之间有着必然的联系。他们紧接着分析突然性与胜利的关系，结果发现，在达成突然性的战略性交战中，取得胜利的概率为93%。这说明，突然性对交战结局具有重要作用。战略欺骗之所以能对战局产生重要的影响，主要也就在于它有助于达成军事行动的突然性。

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

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

（二）战役欺骗

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

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

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

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

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

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

（三）战术欺骗

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

（四）单兵欺骗

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

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

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

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

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

五、军事欺骗的历史渊源

（一）实践的历史渊源

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

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

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

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

公元前 480 年，波斯王薛西斯率领三十万大军，一千多艘战舰，再次对希腊远征，企图征服整个希腊。当时，希腊联军只有三百余艘战舰，处于明显劣势。希腊海军统帅提米斯托克里斯提出了在萨拉米斯海峡与波斯军决战的方案。他认为，弱小的舰队只有在窄海中作战，才能取胜。萨拉米斯海峡水面狭窄，浪急潮高，不利于波斯军发挥优势，但有利于希腊军隐蔽行动，布置伏兵，出其不意，战胜敌人。他把自己的舰队全部集中在海峡内，然后派人乘商船给薛西斯送去一封信。信是以希腊主和派将领的口气写的。信中说：“等到夜幕将垂的时候，希腊人不会再坚持下去的。他们将借着黑暗的掩护，各自飞奔逃命。”波斯王一直听他的间谍说，希腊人内部发生了分裂，许多船正准备逃跑，所以，相信了这封信所提供的情报，决计趁机将希腊舰队一网打尽。于是，命令舰队改变目标，秘密地驶向萨拉米斯海峡。就这样，波斯舰队被诱进了海峡。一进入海峡，舰队顿时大乱。隐蔽在夜色中的希腊战船乘机全速冲杀出来，展开了惊心动魄的伏击战。激战中，波斯舰队的前锋抵挡不住希腊船的猛攻，纷纷调转船头，打算撤出海峡。恰在这时，波斯军后队顺着风势，鼓着满帆冲入海峡，几百艘战船挤在一起，进退不得，乱作一团。经 8 小时激战，希腊联军击沉 200 余艘波斯军舰，俘获多艘，而自己仅损 40 艘。此次海战的胜利，得益于假情报诱敌的成功。

古希腊有一个流传很广的特洛伊木马的传说。说的是，希腊人围困特洛

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

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

1、自觉运用与自发运用

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

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

2、普遍运用与个别运用

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

3、高级阶段与低级阶段

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

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

4、历史与历史中的“插曲”

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

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

（二）理论的历史渊源

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

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

已经比较成熟的朴素唯物论和原始辩证法思想，系统地总结了春秋以前的战争经验，提出了一系列带有普遍性的战争指导规律。尤其难能可贵的是，兵法对军事欺骗进行了精辟的论述，内容涉及诡道、示形、造势、虚实、奇正、用间等方面，其主要观点是：

1、诡道制敌是战争指导规律

在《计篇》中，孙子有两处谈到“兵”。一处说：“兵者，国之大事也”；另一处讲：“兵者，诡道也”。这两句结论性的话，集中概括了孙子对战争和作战问题的基本看法。孙子认为，战争是国家的大事；用兵打仗是一种诡诈的行为。他列举十二种战法，要求将帅“能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之”，给对方造成错觉和不意，然后战而胜之。这十二条战法俗称“诡道十二法”，是对春秋时代战争经验的科学总结。孙子从战争实践中领悟到，以诈术欺敌不是将帅的个人喜好，而是规律使然。因此，他把诡诈视为用兵之“道”（即规律）。孙子是世界军事学术史上第一个把诡道视为战争指导规律的军事理论家。

2、诡道的核心是虚实变换

孙子所说的虚实含义十分广泛，包括军队的强弱、优劣、饱饥、劳佚、众寡、真伪、专分、确实性与不确实性等等。然而，单纯的虚和实均不能欺骗敌人，重要的是把握虚实变换的契机。孙子强调善战者要通过自己的主观努力，根据战场的具体情况，变实而为虚，变虚而为实，有目的地进行虚实之间的转化。“诡道十二法”中的能与不能，用与不用，远与近，佚与劳，亲与离，都是对立的两极。适时进行虚实变换，实而虚之，虚而实之，虚虚实实，实实虚虚，使敌不知我何处为实，何处为虚，何时为实，何时为虚，才能使敌上当受骗。

3、实行诡道是争取主动的重要方法

在《虚实篇》中，孙子指出：善于指挥作战的人，能调动敌人而不被敌人调动（“善战者，致人而不致于人”）。这也就是现在所说的作战主动权。孙子不仅看到了主动权在战争中的重要性，而且提出了争取和造成主动、避免和摆脱被动的原则与方法。一是进行巧妙的伪装欺骗，使敌看不出形迹（“故形兵之极，至于无形。无形，则深间不能窥，智者不能谋”），从而成为敌人的主宰（“为敌之司命”）。二是用示形佯动方法诱敌暴露企图，而自己却不露形迹，从而使自己兵力集中而敌人兵力分散，然后以众击寡（“故形人而我无形，则我专而敌分；我专为一，敌分为十，是以十攻其一也，则我众而敌寡；能以众击寡者，则吾之所与战者约也”）。三是利用引诱和胁迫方法调动敌人（“诱之以利”，“佚能劳之，饱能饥之，安能动之”），使敌人陷于“无所不备，无所不寡”的被动境地。

4、诡道包括隐形和示形两个方面

孙子所说的诡道，不仅包括隐形（“微乎其微，至于无形；神乎其神，至于无声”），而且包括示形。孙子的示形主要是“反示”，如“能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近”，等等。这“四示”当然不是示形的全部内容。强而示之弱，弱而示之强；众而示之寡，寡而示之众；智而示之不智，备而示之不备；攻而示之不攻，退而示之不退；击西示之击东，等等，均属示形范畴。这说明，孙子的诡道理论是积极的，既包括被动的隐形欺骗，又包括主动的示形欺骗，而且后者更为重要。孙子十分重视战

场造势，认为它是军队充分发挥战斗威力的条件，并在《势篇》中提出了著名的“动敌”原则。孙子认为，成功的机动是“动敌”、“造势”的关键，而机动若无“示形”欺骗的配合是不能成功地牵制和调动敌人的。

5、实行诡道的目的是“攻其无备，出其不意”

“攻其无备，出其不意”是孙子提出的一条重要作战原则，在孙子兵法中占有重要地位。那么，怎样才能使敌人处于“无备”和“不意”状态呢？这就要采取各种方法迷惑敌人，使敌对我兵力数量、战斗部署、作战企图不得而知，或作出错误的判断，进而错误地变更部署，分散兵力，授我以可乘之机。唯其如此，才能达到攻其无备，出其不意的目的。孙子不仅提出了“攻其无备，出其不意”的作战原则，而且提出了实现这一原则的具体战法——“诡道十二法”。“诡道十二法”的要旨就是集中兵力，攻其无备，出其不意。

6、实行诡道对部队有更高的要求

孙子在《势篇》中集中论述了实施诡道对部队的要求：“乱生于治，怯生于勇，弱生于强。治乱，数也；勇怯，势也；强弱，形也。”“故善动敌者，形之，敌必从之；予之，敌必取之；以利动之。以卒待之”。意思是说：作战时部队要能伪装混乱以诱敌，战前必须有严明的法纪和严格的训练；作战时部队要能伪装怯懦以诱敌，战前必须先有勇敢的素质；作战时要能伪装弱小以诱敌，战前必须先有强大的兵力。部队严整而能示敌以乱，是因为组织有序；部队勇敢而能示敌怯懦，是因为态势有利。部队强大而敢于示敌以弱；这是兵力雄厚。具备了这样的条件，伪装假象迷惑敌人，敌人就会听从调动；投其所好引诱敌人，敌人就会上钩。用小利调动敌人进入我待机地域，然后用重兵在较短的距离上，以最迅猛的速度突然发起攻击，打击敌人。这样，部队在欺骗敌人时才不致自乱。

7、善于用间是战争胜利的重要条件

派出间谍散布谣言，涣散军心，离间敌营和收买敌方间谍为我所用，是重要的欺骗方法。《孙子兵法》的《用间篇》集中论述了用间问题，被称为最早的间谍论。其主要观点是：间谍能提供确实的敌军情报，用以决定战策，因而其人最“亲”；间谍的地位非常重要，因而赏赐最“厚”；间谍活动于敌我之间，不能走漏风声，因而事机最“密”；间谍有五种：乡间，指用金钱收买敌国老百姓充当间谍；内间，指收买敌人内部能接触和了解机密的人充当间谍；反间，指收买和利用敌方派来的间谍为我所用；死间，指派遣间谍传送假情报以蒙骗敌方；生间，指利用各种掩护条件到敌方去窃取秘密情报。孙子强调“五间俱起”、令敌人“莫知其道”，陷于茫然无所应付的境地。而在五间中，反间最为重要。五种间谍的使用，国君都必须懂得（“五间之事，主必知之”），其中的关键在于会用反间（“知之必在于反间”），所以，对于反间应给予最优厚的待遇（“故反间不可不厚也”）。孙子还指出掌管和使用间谍的人，必须有超人的智慧，仁义的胸怀，善于分析的头脑，所谓“非圣不能用间”，“非微妙不能得间之实”，强调严格选用间谍（“以上智为间”），在使用间谍时，要机智、果敢、精心细致，防止被敌人欺骗和利用。

8、在欺骗敌人的同时防止被敌人欺骗

孙子强调将帅要审时、料敌、慎重决策，以及派出间谍进行战略侦察，反映了他对敌人施计用诈的警惕性。在战场上，我骗敌，敌亦骗我，在欺骗

敌人的同时也要防止被敌人欺骗。关于反欺骗问题，兵法中多处涉及，比较集中的是两处，一是《军争篇》中的“用兵八戒”，二是《行军篇》中的“三十二相敌”。“用兵八戒”中的“佯北勿从”、“饵兵勿食”两条，明确告诫人们，敌人假装败退不要跟踪追击，敌人的饵兵不要去理睬，反欺骗的意思十分明显。“高陵勿向”与“背丘勿逆”，表面看与反欺骗不搭界，实际上，敌人占据山地或背靠高地，倚地形之利，等我来攻，多少有诱我就范的意思，对此种敌人“勿向”、“勿逆”，就打破了敌人的如意算盘。反欺骗的关键是弄清敌人的真实情况。为此，在《行军篇》中，孙子列举了几十种“相敌”之法。这些相敌法，有的是透过现象看本质，然而更多的是透过假象看本质，因此，是反欺骗的重要方法。例如：敌人离我很远而来挑战的，是想诱我前进（“远而挑战者，欲人之进也”）；敌人使者措辞谦逊却又加紧战备的，是准备进攻（“辞卑而益备者，进也”）；措词强硬而军队又作出前进姿态的，是准备后退（“辞强而进驱者，退也”）；轻车先出动，部署在翼侧的，是在布列阵势（“轻车先出，居其侧者，陈也”）；没有约会而来讲和的，是另有阴谋（“无约而请和者，谋也”）；敌人兵卒奔走而摆开阵势的，是期待同我决战（“奔走而陈兵者，期也”）；敌人半进半退的，是企图引诱我军（“半进半退者，诱也”）；敌人营寨上集聚鸟雀的，下面是空营（“鸟集者，虚也”）！敌人夜间惊叫的，是恐慌的表现（“夜呼者，恐也”），派来使者谈判，措辞委婉态度谦逊的，是敌人想休战（“来委谢者，欲休息也”）；敌人愤怒向我前进，但久不交锋又不撤退的，必须谨慎地观察它的企图（“兵怒而相迎，久而不合，又不相去，必谨察之”）。孙子提出的相敌法，是对当时战争经验的概括、总结，其中许多今天已不适用。然而，孙子透过假象看本质的反欺骗思路对我们仍具有现实指导意义。

以上几点虽不能囊括孙子诡道理论的全部内容，但足以说明《孙子兵法》是军事欺骗理论的历史渊源。孙子之后，兵书战策大量出现，多数为权谋之作。从总体上看，后人对孙子理论有所发展，但如单就一部兵书而言，没有一部能超过《孙子兵法》。后世兵书往往把《孙子兵法》视为军事经典，对其理论加以解释、阐发，虽不乏独到见解，但独树一帜者如凤毛麟角。正如唐朝李世民所说：“朕观兵书千章万句，盖莫超出孙吴”。唐朝以后，兵家研究诡道蜂起，尤其是明朝，诡道兵书大增。《武备志》中的《二十一史战略考》，绝大部分记载的是历史上诡道在战争中的运用。《草庐经略》、《百战奇略》等兵书分门别类地研究、论述诡道之法，使诡道理论更加系统化、条理化，内容也更加丰富，但军事欺骗的基本理论没有突破性发展。理论的缓慢进步与实践的阶梯式发展形成了鲜明的对照。进入20世纪以来，欺骗理论的发展侧重于应用理论方面，这方面的研究成果与科学技术紧密结合，推动着欺骗手段的扩展和更新，使第二次世界大战及战后的军事欺骗出现了新的面貌。

六、军事欺骗与军事谋略的关系

军事欺骗与军事谋略具有十分密切的联系。也许是因为二者的联系过于紧密的缘故，致使一些同志误将二者混为一谈。这既是对军事谋略的曲解，也是对军事欺骗的曲解。因此，为了正确地理解军事欺骗的内涵，有必要剖析一下军事欺骗与军事谋略的关系。二者的关系主要表现在三个方面：

（一）隶属关系

从学科分类上看，军事欺骗与军事谋略处在不同的层次。军事谋略学着重研究决策者在军事对抗活动中形成对策方略及随机应变的思维规律，而军事欺骗学着重探求隐真、示假、乱敌的方法。军事谋略是个很宽的概念，它包含的内容是非常宽泛的。而军事欺骗的外延则狭窄得多。关于谋略的运用，《军事谋略学》的作者将其区分为审时、料敌、造势、示形、奇正、攻心、柔胜、权衡、标本、伐交、用间、励士、将道等十三个方面，其中与诡道（军事欺骗）直接有关的是示形、攻心、奇正、用间四个方面。国防大学出版社出版的《现代谋略训练基础》一书，把交战、伐交、庙算、用术、示形、造势、诡诈、励士、用间、应变作为军事谋略的范畴，其中只有三分之一与军事欺骗有关。可见，军事欺骗与军事谋略既不是同一关系，又不是交叉关系，而是一种隶属关系。军事欺骗是军事谋略在作战领域的具体运用，是谋略运用的一个方面。值得注意的是，由于军事对抗奉行的是诡道逻辑（有学者认为，诡道是谋略的核心），军事欺骗的地位、作用便显得特别突出，致使一些研究谋略运用的小册子讲的大多是军事欺骗的事。这种情况使军事欺骗与军事谋略的关系显得更加含混不清。

（二）指导关系

任何欺骗过程都是谋略运筹与技法运用的有机结合。任何有效的军事欺骗都离不开军事谋略的指导。只有在军事谋略的指导下，才能正确地实施军事欺骗，否则，就会南辕北辙，事与愿违。指挥员在制定欺骗方案前，必须首先对以下问题作出思考和判断：己方所处的态势和敌人可能的动向；如何使用自己的力量（上、中、下三策）；能否找到一种使自身蕴含的能量发生倍增效应的“势”；如要造成这种“势”，需要敌人作何部署调整；敌人是否愿意做出这种调整；如敌人不情愿，是用胁迫法还是欺骗法使敌作出于我有利的调整。在上述问题一一解决之后，欺骗问题才能提上日程。而解决上述问题的过程，就是谋略运筹的过程。谋略运筹是军事欺骗的核心问题。离开了谋略的指导，既不能正确地提出欺骗任务，也不能头脑清醒地将欺骗付诸实施。评价一次军事欺骗是否成功，不仅要看是不是迷惑了敌人，调动了敌人，而且要看这种迷惑和调动对我方力量的使用产生了何种有益的影响。军事欺骗一旦脱离了谋略的指导，不仅不会带来好处，反而可能带来麻烦。

（三）虚实关系

虚、实是就特点而言的。谋略重在务虚，欺骗重在务实，所以二者是虚实结合关系。谋略是抽象的，因而有广泛的适应性。围魏救赵、声东击西、远交近攻、顺手牵羊、暗渡陈仓、瞒天过海、调虎离山、投石问路、借刀杀人，都是前人从战争实践中创造出来的谋略。它战略上能用，战役上能用，战术上也能用；过去能用，现在能用，将来还能用。但每次使用的方法均不雷同。这就给军事欺骗的设计者留下了充分施展才智的余地。当确定以某种谋略欺骗敌人以后，军事欺骗的组织者便以丰富的想象力和非凡的创造力把谋略具体化为周密严谨的欺骗方案。欺骗方案的特点是可操作性强。比如，当确定采用声东击西法欺骗敌人时，就要象组织真的战斗那样在假的主攻方向部署兵力兵器，组织协同动作，开设假指挥所，实施现地勘察，在敌前沿前开辟通路，组织炮兵试射，等等。再如，欲以冒名顶替法欺骗敌人，就要解决冒充对象的确定，角色选派和训练，“服装”、“道具”的设计和筹措，

接触敌人的时间，各种行动方案，意外情况处置预案，与有关部队的协同，应急支援措施，通信联络方法等一系列具体问题。即是说，把谋略变为欺敌行动，需要做许多具体工作，实现由虚到实的转换。实施军事欺骗首先务虚是对的，但是，如果不实现由虚到实的转换，欺骗敌人就只不过是一种良好的愿望而已。如果把谋略比作艺术的话，那么，军事欺骗就是艺术与技术的结合。军事欺骗既需要艺术家的想象力和创造力，又要遵守一定的技术规范。比如在目视欺骗中，要对敌人的目视侦察能力作出评价；要计算各种距离上的目标发现概率；要确立假目标的仿真度；要计算炸药包、伪装网、发烟器材的消耗量，等等。其中有一些是纯技术问题。比如，假目标的设计和设置，烟幕的使用，假工事的构筑等，均应制定技术规范，从而使欺骗行为更具有可操作性。电子欺骗对技术规范的依赖性更强。敌方电子辐射体的功能、信号特征如何？用多大功率和频率实施干扰？有无插入敌电台网络的可能？如何防止己方电子辐射体被敌方探测、定位和识别？能不能在这些方面欺骗敌人？这些问题的解决，要求欺骗者在技术上胜敌一筹。只记住几条现成的谋略，没有军事欺骗的专门知识，既制定不出具有可操作性的欺骗方案，也不可能将欺骗方案变成现实。

上面从三个方面分析了军事欺骗与军事谋略的关系。隶属关系主要是讲二者的区别，它们处在不同的层次，且外延大小悬殊。

指导关系主要是讲二者的联系，任何一次欺骗行动都是二者的有机结合，只有在谋略的指导下，才能正确地进行军事欺骗。虚实关系主要讲二者具有不同的特征：谋略务虚，欺骗务实。由虚到实，是欺骗实施中的关键问题。总之，军事欺骗与军事谋略是有着密切联系的两个概念，不能将其混为一谈。

第二章 军事欺骗在战争中的作用

据不完全统计，在长达五千多年的人类历史上，有文字记载的战争，大大小小，林林总总，达一万四千五百次之多。在这些大小不等、形态各异的战争中，军事欺骗扮演着重要的角色。列宁说过，世界上没有不用计谋的战争。而欺骗敌人就是施计用谋的一个重要方面。中国古代兵书上有“兵行诡道”、“兵以诈立”、“无欺不战”等说法，讲的就是军事欺骗运用的普遍性。那么，军事欺骗在战争中具有什么样的作用呢？这种作用的性质和表现形态如何呢？这正是本章要回答的问题。

正如世界上找不出两片完全相同的树叶一样，世界上也没有完全相似的战争。每次战争乃至战斗，都有其特定的时间、空间、起因、过程和结局。因此，越是陷入微观的考察，就越难以揭示其内在规律性。因为规律是深藏于现象背后的，只有进行高度的科学抽象才能把握。如果我们抛开战争的具体内容和形式来观察战争，战争就变得异常简单。战争不过是利益对立的双方为维护自己的经济利益和政治利益而展开的暴力斗争。战争的具体目的形形色色，千差万别，但高度抽象的基本目的只有一个，即保存自己，消灭敌人。对战争目的的这一科学抽象，揭示了战争的基本矛盾，标志着人类对战争认识的深化。毛泽东之前的军事理论家，对战争的基本目的已经有所认识。例如，克劳塞维茨在分析战斗时指出：“在战斗中，一切活动都是为了消灭敌人，或者更确切他说，是为了使敌人失去战斗力”。（《战争论》第1卷第57页）“消灭敌人军队和保存自己军队这两种企图是相辅相成的，因为它们是相互影响的，它们是同一意图的不可缺少的两个方面。”（《战争论》第1卷第62—63页）。显然，克劳塞维茨对战争目的的认识还没有上升到战争本质的高度。毛泽东指出：“保存自己消灭敌人这个目的，就是战争的本质，就是一切战争行动的根据”。（《毛泽东选集》合订本第450页）这是迄今为止对战争本质亦即战争基本矛盾的最深刻的揭示。毛泽东关于战争基本矛盾的揭示，既是我们理解一切军事问题的钥匙，也是我们研究军事欺骗问题的指南。军事欺骗的作用，结合具体的战例来看，是纷繁复杂的，然而，从战争基本矛盾的角度考察，则非常简单：军事欺骗的作用就在于它有助于更好地保存自己和更好地消灭敌人，从而以小的代价获取大的战果。当代价一定时，谋求最大战果（消灭更多的敌人）；当战果一定时，把代价减小到最低限度（付出最轻微的牺牲）。

保存自己，消灭敌人，作为战争的基本矛盾，是普及于战争全体，贯穿于战争始终的。所以，军事欺骗的作用，也体现于战略、战役、战斗各个层次和战争的全过程。大到全球性战争，小到一次战斗，都为军事欺骗留下了广阔的活动天地。保存自己，消灭敌人，作为战争的基本矛盾，制约着战争中的一切，评判着战争中的一切。战争中的一切行动，凡是有助于达成这个目的的，就是合理的，反之，就是不合理的。当然，这样认识和回答问题未免过于笼统。下面，我们就用分析的方法来具体地研究军事欺骗的作用原理和形式。

一、出敌不意与军事欺骗

出敌不意，是一切军事统帅和指挥员刻意追求的作战指挥艺术。由于在

敌意想不到的时间、地点，运用出敌不意的战法，给敌以不意的打击，能够使敌不知所措，意志沮丧，无法进行有组织的抵抗，武器技术装备的优势难以发挥，从而以小的代价换取大的胜利。所以，古今中外的兵家无不高度重视这一原则。古罗马军事统帅凯撒说过，“战争中最有效的事就是出敌不意。”（转引自《外国军事学术》1981年第6期）孙子在《九地篇》中写道：“兵之情主速，乘人之不及，由不虞之道，攻其所不戒也。”克劳塞维茨认为，“一切行动都是或多或少以出敌不意为基础的”，出敌不意“是导致胜利的最有效的因素。”“进攻战的最重要的原则之一就是出敌不意。”（《战争论》第3卷第980页、第965页）杜·古西林的信条是：“没有突然袭击作保障就不发动进攻”（《战略论》第89页）。

出敌不意进行突然袭击之所以有此奇效，一个重要的原因是以有备对不备，剥夺了对方作出有效反应的时间，迫使对方在其作战潜力或战争潜力发挥出来之前进行较量，从而使其一开始就处于严重的不利地位。突然袭击的这一特点，决定了它对战役战斗的作用比对战争的作用更大。突然袭击可能决定一次战役战斗的胜负，但难以决定一场战争的结局，尤其不能决定一个大国的命运。以突然袭击方式发动战争，对于夺取战争初期的主动权具有重要作用，但随着对方战争潜力的发挥，主动权就可能易手。战争的结局最终取决于综合国力和军力的强弱。第二次世界大战中，法西斯德国以突然袭击手段闪击波兰、丹麦、挪威和荷兰、比利时、卢森堡等小国，均获成功，却没有能够征服苏联，就是一个雄辩的例证。但也必须看到，不宣而战使法西斯德国在战略上得到了极大的好处。正是由于实施突然袭击总是能够从中得到好处，所以，一切军事统帅和作战指挥员都十分向往和追求突然性。然而，并非每次战役、战斗都能达成突然性。能否达成突然性要看是否具备了达成突然性的两个基本条件：其一是行动迅速，其二是隐蔽企图。

行动迅速主要取决于兵器杀伤速度、军队运动速度和军队指挥速度三个要素。随着军事科技的发展和先进的武器装备、运输工具、指挥器材的大量使用，军队的行动速度大大加快了。但是这种加快一般是双方的，作战双方行动的高速度在一定程度上会相互抵消。所以，达成突然性的决定性因素是隐蔽企图。即以军事欺骗手段迷惑敌人，麻痹敌人，使敌“看不到事物的真相”（克劳塞维茨语），对我之企图和行动方式、打击的目标等作出错误的判断，从而处于不意、不备状态，为我达成突然性创造条件。

以军事欺骗达成突然性的方式主要是以下三种：一边散布缓和空气，麻痹敌人，一边极其秘密地制订作战计划，进行作战准备，使敌人对即将采取的军事行动失去警觉，处于不意状态。如1986年4月美军袭击利比亚前一天，美海军舰队已在利比亚海岸附近集结。美国报刊在白宫和五角大楼的暗示下，声称这次舰队集结不会有作战行动。然而就在第二天夜间，美军突然出动大批飞机，包括从千里之外的不列颠群岛起飞的轰炸机，对利比亚实施了大规模的空中攻击。通过隐真示假，虚张声势，设置假目标、假阵地，散布假情报以及佯动袭扰等，迷惑敌人，使敌人对主要作战方向作出错误的判断。如1982年的以黎战争，以军利用电子器材模拟军队行动，造成以军在戈兰高地集中的假象，而进攻部队却在周密伪装下进入了进攻出发地域，从而达成了进攻的突然性。通过制造假象和散布假情报，欺骗敌人，给敌人造成与实际相反的印象，从而达成作战时间和方式上的突然性。如，本来已完成进攻战役准备却故意作出进攻准备刚刚开始假象，使敌人对战役

发起的时间判断失误；本来加紧进行进攻准备，却摆出一副实施防御或准备撤离的姿态，使敌人对行动方式判断失误，处于不意状态，等等。

二、以弱胜强与军事欺骗

“强胜弱败”是军事斗争的规律。弱要胜强，必须首先实现由弱到强的转化，待其力量超过强者时才能战胜强者。弱者能够战胜强者，这一事实本身，说明他由弱者变得比强者更强。

其实，强胜弱败和弱能胜强这两个命题，很早就被人们提出来了。正确认识它的关键是对强和弱这两个概念的理解。

强与弱，作为军事学的一般概念，标志着战争力量的量的大小和质的优劣。战争中、某一方的力量超过对方谓之强，低于对方谓之弱。然而此处的强弱还不是战斗力的强弱。就战争全局来讲，战略上力量的强弱并不等于某一战役战斗力量的强弱：就战争某一局部来讲，直接参战的武装力量的数量和质量，武器装备的数量和质量，物资储备是否充分等，也不等于实际战斗力的强弱。上述条件只是战斗力的寓体。兵员数量众多，训练有素，武器精良，保障充分，蕴含的战斗力强，反之，蕴含的战斗力则弱。但是，潜在的战斗力还不是现实的战斗力。首先，潜在战斗力向现实战斗力转化，要受若干条件的制约。如：战备程度高低，部队所处的状态（运动还是驻止），战斗士气的高低，指挥素质优劣等。这些条件的差异性，决定了战斗力转化效率的高低。其中，指挥是否正确，对转化效率具有决定性的意义。其次，战斗力作为一种力，具有一定的方向和速度。战斗力指向不同的部位，释放的速度不同，所产生的效果也不一样，比如，同是一支穿插部队，既可能插向敌人的心脏，瘫痪敌人的指挥，也可能插入敌人的“火袋”，被敌人包了饺子；主攻方向指向与敌要害相关的薄弱部位一举突破成功，且可以震撼敌人，指向敌人的弱点则可能要碰钉子：同样是发射 1000 发炮弹，以急袭方法砸向敌人阵地；和以等速射方法慢慢释放，所造成的战场效果也是不同的。显而易见，由潜在状态转化为爆发状态的战斗力，究竟能产生什么样的作战效果，在很大程度上取决于指挥水平的高低。因为战斗力使用的方向、目标、速度和方式，归根结底是由指挥员决定的。

由于指挥水平存在着差别，交战前力量较强的一方在作战中释放出的战斗能量可能很小，而且这些战斗能量因使用不当有些白白消耗掉了。交战前力量较弱的一方则可能释放出较大的战斗能量，而且这些战斗能量在正确的指挥下充分地发挥了作用。于是，一方由强变弱，一方由弱变强。当后者在作战中实际释放的有效战斗能量强于前者时，就可以战胜前者。可见，强胜弱败的强和弱，是就交战过程中实际发挥出的战斗能量而言的；弱能胜强的强和弱，是就交战前的静态的潜在的战斗能量而言的。由于处于潜在状态的战斗力还不是现实的战斗力，所以，以弱胜强只是一种可能性。其能否变为现实性，要看条件，其中关键的因素是指挥。

军队作战指挥与战斗能量释放的关系有三种情况。正常的指挥使战斗能量按正常值释放；高超的指挥使战斗能量超常释放；错误的指挥使战斗能量不能正常释放，或战斗能量释放出来产生破坏效应。比如，作战中协同失调，航空兵突击了自己的步兵阵地，高射炮击落自己的飞机等等，都属这种情况。部队之间误打误伤，造成的后果也很严重。如果敌我双方的指挥都无懈可击，

那么交战前力量软弱的一方就不能以弱胜强，要想以弱胜强，必须“一把斧子两面砍”：一方面努力提高自己的指挥艺术，使己方军队的作战能量充分发挥出来；另一方面，诱使敌人在指挥上犯错误，阻碍其作战能量的正常发挥。欲使敌人在指挥上犯错误，就要运用军事谋略和谋略得以实现的手段，其中包括欺骗手段，以种种假象迷其耳目，乱其心智，使其视真为假，视假为真，作出错误的判断，定下错误的决心，舍此别无它途。军事欺骗对于以弱胜强的作用，就在于它能通过诱使敌军指挥失俟，促使敌军实现由强向弱的转化。

三、作战效益与军事欺骗

如前所述，弱军要战胜强军，只能智胜，不能硬拼。而智胜的一个重要方面就是以各种方式迷惑、欺骗敌人，使之在指挥决策和作战行动上犯错误。然而，这决不是说，军事欺骗只是弱者的专利。虽然强者对军事欺骗的依赖性不象弱者那么大，但这丝毫也不妨碍强者对军事欺骗的追逐和利用。这里有一个共同的动机在起作用，即：企求以小的代价换取大的胜利。如同商品生产中投入与产出的比值反映了经济效益一样，作战中所付出的代价与获得的利益的比值反映了作战效益的高低。追求作战效益的动机使强者和弱者一样钟情于军事欺骗。因为他们知道巧妙地实施军事欺骗使对方上当受骗，会使胜利来得更容易，付出的代价更小。

任何一个明智的国家元首在定下战争决心时都不会不考虑这样一些问题：是否还有除战争以外的解决矛盾冲突的其他手段；能不能打赢；预期取得的胜利与可能付出的代价相比较，是大于、等于还是小于？倘若得失相当，或得不偿失，就应该放弃战争。当然，历史上也有一些昏君发动过一些“错误的战争”。这些战争都因得不偿失受到了历史的惩罚。这是战争层次上的效益决定论。具体到一个战局，一次战役战斗，也要对得失进行权衡。当然，所得和所失不能只看兵员的伤亡和武器装备及其他作战物资的消耗，而要联系全局来全面考虑。比如，以伤亡 500 人的代价夺取一个只有 200 名守军的孤岛，孤立地看似乎得不偿失、意义不大，但是如果这个小岛可以作为登陆作战的前进机场和补给基地，付出这 500 人的代价就是值得的。这是战役战斗层次上的效益决定论。它告诉我们，追求作战效益的动机比追求胜利的动机，对作战行动的支配作用更强。不惜一切代价地追求胜利，同只管生产而不计成本一样，是不明智的，弄不好还会产生负效益。两伊战争打了八年，双方都付出了沉重的代价，经济遭到严重破坏，财政入不敷出，实力地位大大下降。所以，外电评论，“两伊战争没有胜利者”。

由于成功地运用军事欺骗总是能够显著地提高作战效益，所以，强军并不因其强而轻视军事欺骗的作用。比如，第二次世界大战爆发前，法西斯德国对波兰占据着绝对的优势，对波兰的进攻是以强凌弱，完全可以以力胜之。但是，德国为了速战速胜，并把损失减小到最低限度，在政治、军事、外交方面玩弄了一系列欺骗手法，大放和平烟幕，极力麻痹波兰，在一片和平气氛的掩盖下，秘密地完成了战争准备，突然向波兰发起进攻，很快便突入波兰腹地。波军在突然进攻面前仓促应战，损伤惨重，溃不成军，而德军只付出很小的代价。1945 年，苏军对日本关东军的进攻也是以强击弱。但苏军并未因其强而打堂堂之阵，而是采取了大量的战役伪装措施，巧妙地掩盖其战

役企图，使关东军对其发起进攻的时间和主攻方向作出了错误的判断。结果，苏军打了一场“真正的闪击战”。如果打堂堂之阵，苏军也能打胜，因为当时日本败局已定，但损失将会大得多。1973年10月的第四次中东战争，埃及战前采取了大量伪装欺骗措施，麻痹了以军，使以军在突如其来的打击面前猝不及防，埃军原计划强渡运河可能要伤亡2.5—3万人，实际仅死亡208人。军事欺骗对提高作战效益的作用可见一斑。

四、以聚克散与军事欺骗

古今中外一切聪明的军事家和有价值的军事理论，无不强调集中用兵。“兵散则势弱，聚则势强”，这是中国古代兵书的观点。克劳塞维茨认为：战略上最重要而简单的准则是集中兵力。马克思、恩格斯在谈到拿破仑时曾指出，这位一度威震欧洲的军事人物的“秘诀在于集中”。列宁指出：“在决定时机和决定地点拥有压倒优势——这是取得军事胜利的‘规律’”。美军《作战纲要》把“在关键的时间和地点集中足够的兵力兵器”列为赢得战斗胜利的四大先决条件的首条。苏联出版的《战术》一书也把“在需要的时候在主要方向上坚决集中军队的基本力量”作为现代合同战斗艺术原则之一，并认为“这一原则的运用对以往大多数战斗和交战的结局起了决定性的作用。”迄今为止，还没有发现那一种军事理论反对集中兵力。人们不仅要问：既然集中兵力是一条通则，敌我皆知，古今亦然，那么，战场上岂不总是以集中对集中吗？其实不然。

一方面，集中兵力受到许多客观条件的制约。比如，有没有足够的兵力兵器可以调动？有没有必要的时间完成集中？有没有适当的战场空间容纳集中起来的军队？等等。另一方面，集中兵力的过程时常遭到对方的阻挠和破坏。因为作战双方在集中自己兵力的同时，总是竭力分散对方的兵力，破坏对方的集中。这两方面的原因加在一起，使集中兵力的主观愿望常常不能如愿以偿。所以，战场上以集中对集中的情况并不很多。比较多见的倒是一方集中，另一方不集中。双方指挥员斗智斗法，其水平高下，主要看在集中自己的同时，是否善于调动分散敌人。如果只懂得集中自己的力量，不懂得分散敌人的兵力，结果就会形成以集中对集中的局面。只有把集中自己与分散敌人结合起来，才能形成真正的集中。孙子所强调的集中兵力，就是和分散敌人相联系的。他在《虚实篇》中写道：“形人而我无形，则我专而敌分；我专为一，敌分为十，是以十攻其一也，则我众而敌寡；能以众击寡者，则吾之所与战者约矣。”这里所说的就是用示形欺骗的方法来分散敌人，同时集中自己的兵力，造成优势。在西方，菲德烈大帝甚至认为，“为将之道最重要的就是懂得怎样分散敌人的兵力。”而分散敌人的主要手段之一就是军事欺骗。毛泽东在他的军事著作中多次强调，要利用各种欺骗手段，分散敌人的兵力，改变局部敌我力量对比，从而以集中对分散，以强大对弱小，战而胜之。中国工农红军第一、二、三次反“围剿”，总体上每次都处于绝对劣势，但由于善于诱敌分兵，所以在决胜的局部上形成了对敌优势。如第一次反“围剿”，从全局看是敌以十万对我四万，但在打张辉琐时，是我以四万打敌九千。解放战争头两年，我总兵力不如国民党军队，但却打了许多以多胜少的歼灭战，一个重要原因就是善于把猬集的敌人拉开、拖散。分散敌人的方法很多。或分兵一支，佯装主力，威胁敌人的要害部位，迫敌分兵；

或以假分散诱敌分散，待敌分散后再突然集中攻击；或模拟部队在相关地区集结，多方牵制敌人，使敌“无所不备则无所不寡”；或以小部队的佯动和佯攻迷惑敌人，转移敌人的注意力，分散敌兵力火力，等等。总之，有计划地分散敌人是实现以聚克散的关键，而分散敌人又主要依赖有效的军事欺骗。不懂得军事欺骗的奥妙，就不会有效地分散敌人。

五、战场造势与军事欺骗

战役作战十分讲究造势。战场就象个大棋盘，战役发起田，双方指挥员频频调兵遣将，谋势造势。造势虽不是正式的厮杀，却有着非同寻常的意义。有利的“势”标志着胜利的归向和发展的趋势。在战场上造成有利于我的“势”，就能进退自由、游刃有余，致敌于进退维谷、捉襟见时的境地。特别有利的“势”本身就是一种强大的威慑力量，它甚至可以使敌不战而降。例如，1949年平津战役中的北平之所以能够和平解放，一个重要原因就是因为在当时在华北战场上形成了国民党守军西窜无路、南逃无望、大势已去、战也枉然的“势”。

要谋势、造势，就要调动、部署部队，作种种机动：行军、开进、驰援、迂回、包抄、渗透、退却、转移等等。从战争实践看，“走”的时间往往比“打”的时间多得多。虽然一般说来“打”是第一位的，但是，“打”离不开“走”。为了造成好打之势，部队往往要进行长时间、远距离的走。“走”有主动走与被动走之分，有的走是为了造成于己有利之势。有的走则在客观上“成全”敌人。聪明的指挥员的高明之处就在于他不仅能审时度势地指挥自己的军队，而且能巧妙地调动敌人，使敌人作出他所期望的动作；从而完成造势。而调动敌人用行政命令方法是不行的，只有施以欺骗之法才能奏效。因为只有当敌军指挥员认为某一行动对己有利时，才会作出付诸实施的决策。所以，欲使敌作出于己有害、于我有利的决策，就必须运用各种欺骗方法，使敌人对利弊得失作出与实际情况相反的判断，从而自觉自愿地按我们的意志行事。虽然不排除战场上有逼敌机动之法，如驱逐突出部的敌人，以取齐战线；以重兵临敌，迫敌撤兵等；但最有效的还是以军事欺骗的方法调动敌人。战场造势是敌我双方共同完成的。谁更善于欺骗敌人，而不被敌人欺骗，谁就能更好地造成于己有利的战场态势。

以军事欺骗调动敌人的方法很多。粗略区分有以下几种：顺详敌意，因势利导，诱敌就范。巧设饵兵，示敌以利，诱敌来攻。围城打援，打诱结合，以打促调。围三缺一，虚留生路；纵敌突围。向敌示弱，纵敌日进，上我圈套。布设疑兵，虚张声势，诱敌分兵。只要根据当时的战场实际灵活运用这些方法，就能成功地调动敌人，造成有利的战场态势。

毛泽东在指导中国革命战争的实践中、不仅能得心应手地指挥我军，而且每每“为敌司命”，巧妙地调动敌人就我范围，表现了高超的指挥艺术，不愧为善于造势的大师。此处略举两例，例一：1935年4月，毛泽东指挥红军四渡赤水以后，为了将滇军调出云南，让开我北上的通道，遂佯攻贵阳。红军兵临贵阳城下，并袭击贵阳机场，使蒋介石信以为真，急忙电令滇军日夜兼程奔赴贵阳“救驾”。于是，红军乘滇军东调、云南空虚之机，在贵阳虚晃一枪，挥师北上，与滇军相向而行，擦肩而过，巧渡金沙江，摆脱了十几万敌军的围追堵截，取得了战略转移中的决定性胜利。例二：解放战争第

二年，蒋介石的全面进攻被打破，改为重点进攻。毛泽东针对敌人的企图，将计就计，因势利导，一面电令华东野战军在胶东摆开与敌抗争的架式，将敌人的右拳拉向渤海，一面亲率西北野战军主动出击榆林，将敌人左拳继续向西北方向拉，使蒋介石两个拳头越伸越远，胸膛垂露，形成了一个“哑铃”状。我刘邓大军乘机实施中间突破，千里跃进大别山，把利剑插入敌人胸膛，把南线的主战场推向了敌占区，配合全国各个战场，扭转了整个战争形势。这两个战例都是运筹帷幄、巧妙造势的范例。其中，军事欺骗的运用非常成功。

六、摆脱被动与军事欺骗

主动权即军队的自由权，是敌对双方争夺的焦点。一支军队进退攻防均由自己作主，不受敌人的控制和支配，就是握有主动权；被客观形势所摆布，失去了行动的自由，就是失了主动权，处于被动地位。在战争中，敌对双方总是力图占据主动地位，而将被动地位加于敌方。围绕着主动地位的争斗，既是物质力量的竞赛，也是双方指挥员主观指导能力的竞赛。物质力量的优势是争取主动的客观基础，还不是主动地位本身，要把主动的可能变为现实，必须经过主观能力的竞赛。力争主动，力避被动，一个“争”，一个“避”，既反映了主体选择的倾向性，又反映了主观能动因素对于主动权归属的影响和作用。

在主观指导能力的竞赛中，自然是有胜有败。弱军胜利、强军败北的事实，在中外战争史上比比皆是，说明主观能动因素对主动权的归属具有决定性作用。解放战争初期，蒋介石调动重兵向我解放区发动全面进攻，一时气势汹汹，不可一世，全然处于战略进攻的主动地位。然而，毛泽东看出了它五指伸开、兵力分散的必然趋势，将计就计，指挥我军主动让出一些地盘，使敌人包袱越背越重，限制了行动自由，我则不计一城一地之得失，纵横驰骋，进退自如，集中优势兵力各个歼灭敌有生力量。只一年，就粉碎了敌人的全面进攻，实现了主动地位的转换。

战争中的主动与被动是经常变化的。“被敌逼迫到被动地位的事是常有的，重要的是迅速地恢复主动地位。如果不能恢复到这种地位，下文就是失败。”（《毛泽东选集》第206页）高明的战争指导者的高明之处就在于能够从被动的形势、被动的逆境中争取主动，转败为胜。街亭失守，兵退西城。司马懿几十万大军追逐而来，兵临城下，不可谓不急不险。然而，诸葛亮采取了“虚而虚之”的计谋，城门大开，令老翁洒扫街道，自己登城楼饮酒抚琴，悠然自得，使司马懿疑窦顿生，急忙“退兵三十里下寨”。罗贯中根据历史上的事实虚构的这个故事，极其生动地表现了诸葛亮从被动中脱身的用兵艺术，给后人留下了许多思考和启示。战场上的主动与被动是相互转化的，我由被动转向主动，即意味着敌由主动转向被动。在物质基础一定的情况下，敌由主动转向被动的首要条件是主观指导犯错误。因此，欲摆脱被动地位，除了乘敌之隙，充分利用敌人指挥上的错误外，还要有计划地造成敌人的错误，即以诈骗之术误敌。诸葛亮以“空城计”退兵，就显示了军事欺骗对摆脱被动地位的作用。

摆脱被动，前提是已经陷入了被动。因此欺骗方法的运用将受到一些限制，不象处于主动地位时那样自由。但即使这样，行之有效的欺骗方法还是

很多的。如：示形设虚，对敌大摆迷魂阵，使敌虚实难辨、迟疑不前的缓兵之计；虚而虚之，使敌疑心我有埋伏而引兵后撤的退兵之计；以少数兵力虚张声势，麻痹敌人，主力秘密脱离接触的金蝉脱壳之计；佯装败北作诱敌之退，把敌人诱入险地或死地的饵兵之计，等等。此外，攻其必救，调虎离山；巧布疑兵，牵制敌人，也是有效的骗敌之法。

毛泽东说过：“敌人会犯错误，正如我们自己有时也会弄错，有时也授敌以可乘之隙一样。而且我们可以人工地造成敌军的过失。”在敌处主动、我处被动的形势下，消极等待敌人犯错误是不行的，只有人工地造成敌军的过失，才能促使被动地位的转化。而军事欺骗就是人工造成敌人过失的最好方法。

以上从六个侧面讨论了军事欺骗在战争中的作用。这六个方面都是从“保存自己、消灭敌人”这个基本目的派生出来的，它们从不同的侧面服务于这个基本目的。就范畴来讲，军事欺骗属于指挥谋略范畴，它主要是通过指挥员的指挥活动发生作用。它可以有力地加速或延缓战争进程，但不能决定战争进程。战争的胜负取决于若干因素，如：战争的性质，经济力、政治力、军事力、自然力、主观指导能力等。军事欺骗只是主观指导能力的一个方面。我们既要如实地看到军事欺骗的重要作用（尤其对于战役战斗的作用），又不可将其作用估计得过了头。战争毕竟是力量的竞赛而不是纯粹的骗术，尽管有时一个巧妙的骗术可以“抵得上一个步兵师”。

第三章 军事欺骗特点与规律探析

军事欺骗作为特殊形式的军事斗争，具有与其他斗争形式不同的特点和规律。要正确地运用这种斗争形式，就必须认真地研究其特点，把握其规律。只有掌握了规律，才能自觉按规律办事，才能取得行动的自由，才能从必然王国进入自由王国。由于规律是深藏于事物内部的，所以认识军事欺骗规律比掌握具体的欺骗技巧更难。但只要我们从分析军事欺骗的特殊性（即特点）入手，其规律还是可以认识的。本章将把军事欺骗的特点和规律结合起来进行研究。

一、欺骗企图的互斥性

——欺骗企图的互斥性是利益对抗性的集中表现。粉碎对方的欺骗企图是欺骗与反欺骗斗争的焦点。

军事欺骗是在利益根本对立的两极之间展开的。利益的对立，使任何一方都竭力避免做对方所期望的事情。指挥员在制定作战计划时，不仅要考虑他的每一项措施是否符合自己的利益，而且要考虑这些措施是否是敌人所期望的，会不会被敌方所利用。正中敌人下怀的蠢事是不能干的。“违对方意志而动”，这一条不成文的规则，有力地支配着指挥员决策思维的神经。

改变敌人的意志有两种途径。一种是使用暴力，剥夺对方的反抗手段，迫使其放弃自己的意志。这是作战企图所反映的内容。另一种是使用欺骗方法，诱导敌人自觉地改变自己的意志（当然，欺骗方法所能改变的只是那些不代表敌人根本利益的意志）。例如，通过示形用佯，制造假象，隐蔽企图，使敌人作出与实际情况相反的判断，进而采取有利于我而不利于敌的部署和行动，授我以可乘之隙等等，这是欺骗企图所反映的内容。欺骗企图是作战企图的派生物，它曲折地反映着作战企图的本质，是作战企图的辅助成份。欺骗企图是受作战企图支配的，作战企图的对立性决定了欺骗企图的互斥性。作战企图的实现对欺骗企图的达成有一定的依赖性。欺骗企图必须服从和服务于作战企图。比如，1947年蟠龙战役的作战企图是攻取敌人的补给基地蟠龙。为此，需要孤立蟠龙守军，把猬集于蟠龙地区的十几万敌军引走。欺骗企图是诱敌北上，孤立蟠龙守敌，为我攻取蟠龙创造有利的态势和战机。敌主力北上绥德，这是我们的战役利益所在，敌人是不情愿这样做的，所以调敌北上必须采取欺骗的方法。担任诱敌任务的359旅制订了详细的诱敌计划，全旅编为五个支队，全部配备电台，以两个支队扮演1纵队和新4旅，以两个支队扮演2纵队和教导旅，以1个支队扮演359旅，旅部扮演西北野战军的领率机关。白天，他们拉开一副“野战大军”行进的架式。晚上，在东西宽达十里的地域遍燃篝火，远远望去，极象大兵团集结的样子。部队转移以后，驻地是一幅“大军仓惶退走”的场面。破烂的门板，散乱的担架，没有烘干的旧军装等，扔得到处都是。在泥泞的地面上还东一张西一张地粘着草纸，其中有一张上的文字依稀可辨，可以从中猜测到部队向北转移，尔后东渡黄河的动向。为了防止敌人识破我军的意图，命黄河两岸的守备部队在绥德、米脂以东黄河以南各渡口集中大批船只，制造东渡黄河的假象。这一系列欺骗措施使得敌人把359旅完全当成了野战军主力，在后面步步紧

逼。359 旅且战且退，终于把敌人九旅之众诱入绥德地区，置于无用之地。与此同时，蟠龙守敌被我主力团团围住，陷入孤立无援的境地。我军很快攻取蟠龙，全歼敌 167 旅旅长以下 6700 余人，缴获了大批军用物资。

从蟠龙战役诱敌与歼敌的关系，可以清楚地看出，欺骗企图是为作战企图服务并围绕作战企图展开的，是作战企图的折射。欺骗企图一旦被敌人识破，敌人就可能从中窥见我作战企图。又由于欺骗企图是通过作战企图这个中介与作战利益相联系的，所以它是相对稳定的，不象欺骗措施那样变动不居。相同的欺骗企图可以通过不同的措施达成。同样，相同的欺骗措施也可达成不同的欺骗企图。因此，反欺骗要着眼于粉碎对方的欺骗企图，而不是破坏其欺骗措施的实施。透过对方欺骗措施的疏漏之处，还可窥探其作战企图。可见，军事欺骗斗争是围绕着粉碎对方欺骗企图而展开的。敌对双方一方面千方百计地欺骗对方，一方面又竭尽全力识破对方的欺骗。谁能从对方的欺骗措施中发现破绽，进而推断其真实情况和意图，并采取相应的措施欺骗对方，谁就获得了军事欺骗的主动权。

二、欺骗方法的多样性

——单一的欺骗措施往往不易奏效。谁的欺骗方法更具有多样性，谁就能更有效地欺骗对方。

除单兵欺骗以外，军事欺骗的主要对象既不是普通士兵，也不是普通军官，而是具有决策指挥权的指挥员。只有当对方指挥员上当受骗时，才能说达到了欺骗的目的。敌军指挥员为防止上当受骗，在定下决心之前，必然要对来自各种渠道的情报进行一番去伪存真、由表及里的加工制作。这些来自不同渠道和方面的情报，真假参半，虚实混杂，有的相互矛盾，有的彼此印证。它们对指挥员决策思维的影响力取决于三点。其一是信息渠道的权威性；其二是信息量的大小；其三是从各个不同渠道得来的信息能否互相印证。这后一条尤其重要。如果关于某一情况的欺骗信息总是来源于同一渠道，即使信息量很大，也不容易影响指挥员的判断。任何聪明的指挥员都不会过于相信某一信息来源，而总是尽其可能地多方搜取信息，进行对比分析。只有来自不同渠道的信息能够互相印证，且无相反情况时，才能有力地影响甚至改变指挥员的判断。正是基于这一认识，作战双方总是力求以尽可能多的方法制造欺骗信息。并以多条渠道传递到对方指挥官的大脑，设法使敌人看到的、听到的、嗅到的和用技术设备探测到的情况具有一致性。

欺骗方法的多样性也是由事物外部特征的多样性决定的。比如，大部队野外驻止，必有如下外部特征：停放的武器装备，帐篷，来往的车辆，走动的人员，新辟的简易道路，草地上践踏出的小道，坦克和汽车压出的辙印，简易厕所，晾晒的衣物，丢弃的垃圾，昼间的炊烟，晚间的灯火，等等。以上是空间外形方面的特征，还有坦克、汽车发动机的声响，机械和人工构筑工事的声响，汽油和柴油的气味，饭菜的气味等听觉和嗅觉方面的特征；还有无线电通信和雷达的电磁波特征。显然，要完整地模拟部队集结地域，或对部队集结地域实施伪装，仅靠几种方式是不够的。从有关外军材料看，外军很重视运用多种欺骗方式达成欺骗目的。如美军认为：“敌军获取的许多情报都来自地面观察或空中照相。因此，对于向敌方传递欺骗内容来说，目

视欺骗是极其重要的。然而，只进行目视欺骗不会使敌受骗，还必须与电子、嗅觉和音响欺骗（包括部队运动）结合使用。必须根据敌方搜集情报的能力确定综合运用哪些必要的欺骗措施”。“既要让敌军看见，又要使其听见”，“敌军嗅到的气味必须与其看到的景象和听到的声音一样”，“敌军使用电子设备侦察到的情报必须与其通过看、听、嗅而获得的情报一致。”苏联卫国战争时期，为在战役规模、发起时间和主突方向等方面欺骗敌人，经常模拟大型假集结地域，其欺骗措施多达几十种；主要是：修筑简易铁路支线和卸载站，布置假物资堆积场；以坦克、汽车的阳动，显示坦克与机械化部队的移动、集结；工程兵在通往假集结地域的方向上架设新桥，修缮旧桥，修复前送道路；修建假机场，使用飞机模型和部分作战飞机显示航空兵集结；将坦克部队开进假集结地域，然后隐蔽地转移到真的集中地域，在假集结地域留下坦克和火炮模型；构筑假炮兵阵地，设置火炮模型，以游动火炮的试射“活跃”假阵地；使用纲索、绞盘和绞车带动坦克和步兵模型，模拟集结地域内的车辆和人员移动；在敌人能够观察到的地幅挖掘假交通壕，并在开阔地上和树林边沿设置垂直遮障；使用无线电技术器材和火炮、坦克模拟各种声响；通过遣返俘虏和在居民中散布假情报欺骗敌人的情报机关；以相应型号和功率的无线电通信模拟军队的移动和集结，等等。由于其欺骗方法丰富多样，几乎每一次都达到了理想的效果。第三次中东战争前，埃及为了麻痹以色列，采取了200多项伪装和欺骗措施。如：多次征召预备队人员，尔后进行复员；反复把架桥器材运抵运河，然后撤回；以军事演习掩盖战争准备，采取前调一个旅、后撤一个营的办法，完成兵力集结，等等。直到开战当天凌晨4时，以色列才确信战争即将爆发，但为时已晚。埃及军队只用了十几分钟就渡过了苏伊士运河，很快突破了以色列经营多年的巴列夫防线。

三、欺骗手段的诡诈性

——军事欺骗是不择手段的。虽说“准确的眼力比欺诈更重要”，但多用欺诈之术总能争得更多的利益和主动。

“兵者，诡道也。”孙子这一警世之言，极简洁地道出了军事对抗的本质特征。小到战术范围，大到战略领域，敌对双方为了自己的利益，投诱饵，设陷阱，制造假情报，传递假信息，隐真示假，以假乱真，方法应有尽有，无所不用其极。克劳塞维茨在《战争论》中说：“诡诈是以隐蔽自己的企图为前提的，因此它同直率的、无所隐讳的，即直接的行动方式是相对立的，就如同双关谐语和直接的表白相对立一样”。“诡诈就是在行动上变戏法”。在军事斗争中，利益是高于一切的，只要施计用诈能够更好地维护自己的军事利益，任何一方都不会被所谓的信义束缚住自己的手脚。正如毛泽东在《论持久战》一文中所说的：“我们不是宋襄公，不要那种蠢猪式的仁义道德。我们要把敌人的眼睛和耳朵尽可能地封住，使他们变成瞎子和聋子，要把他们的指挥员的心尽可能地弄得混乱些，使他们变成疯子，用以争取自己的胜利。”遍观军事欺骗的战例，可以看出，行“诡诈”之术是极普遍的事情，尤其是主动性军事欺骗，更是招招不离诡诈。由于欺骗是相互的，所以由此带来了诈中之诈。关于这一点，丘吉尔有一段十分生动而深刻的描述。他说：“……盘根错节中的盘根错节，阴谋和反阴谋，诡计和叛卖，骗局和骗局中

的骗局，真间谍和假间谍，双重间谍，黄金和刀剑，炸弹、匕首和行刑队。这一切纠缠在一个又一个的结构中，错综复杂，令人难以置信，然而却是真实的”。在二次大战中，为了达成诺曼底登陆的突然性，丘吉尔参与导演了有史以来规模最大的军事欺骗。围绕“霸王”行动所进行的一系列欺骗活动，其构思之巧妙，方法之多样，手段之诡诈，情节之曲折，都是空前的。据说，为了欺骗德国的反间谍机关，英军曾使用过这样的手段：他们向当时德国占领的法国派出稍加训练的间谍，这些间谍完全不知道诺曼底登陆的真情，他们所知道的都是精心编造的假情报。这些低能的间谍派往法国以后，很快就被德国反间谍机关捕获。他们在严刑拷打下，供出了自己所知道的一切。于是，德国人从这些间谍的口中搞到了英国人想让他们知道的假情报。

由于敌对双方彼此十分警觉，所以对轻易得到的、送上门的情报往往不以为然，而对自己费尽九牛二虎之力偷来的东西则往往如获至宝，深信不疑。所以，佯装疏忽，把假情报泄漏出去，常可以收到奇妙的效果。《三国演义》中关于蒋干中计的描写就是一个生动的例子。蒋干本是来东吴说降和刺探军情的，周瑜却佯装不知，布置了一个“酒后吐真言”的假象，并在帅案上放了一封伪造的曹操部将蔡瑁、张允的降书，故意给蒋干一个顺手牵羊的机会。于是，偷来的降书促使曹操处死了两员善于指挥水上作战的大将，使曹操失去了得力的水军指挥，为周瑜扬长击短、以劣胜优创造了一个重要条件。这一故事虽是虚构的，但构思得合情合理。无独有偶。在1948年的天津战役中，我军前线司令员刘亚楼也导演了类似的一幕。当时，我军正在准备进攻天津，天津警备司令陈长捷无心放下武器，却想借谈判拖延时间。这一天，陈长捷派了两名参议员给我军指挥部送信。刘亚楼为迷惑敌人，来了个就汤下面，顺水推舟，把接见地点由城西杨柳青指挥部移到城北的宜兴埠，并进行了必要的布置。谈话间，凡门重炮声震屋瓦，炮弹呼啸着飞往天津方向，两议员大惊失色。刘亚楼若无其事他说：“二位不必惊慌，这是我军在试炮”。两议员回到城里把情况向陈长捷据实汇报，陈长捷立即断定我军攻城指挥部一定在宜兴埠，主攻方向一定是城北，于是，马上下令把守卫市中心的主力151师调到城北。这正中了我军声东击西之计。

151师刚到城北就被我军包围，还没来得及投入战斗就缴了枪。我军东西对进，将天津拦腰切断，先南后北，分割围歼，激战29小时，解放天津城，活捉陈长捷。

从以上几例可以看出，在军事斗争中，使用诡诈手段是必然的，正常的，放弃诡诈手段才是不可思议的。诸如乔装打扮、冒充敌军；瞒天过海，暗渡陈仓；无中生有，以假乱真；悬羊击鼓，金蝉脱壳；调虎离山，借刀杀人等等，这些诡诈手段在军事欺骗中是司空见惯的。虽然对于将帅来说，“眼力比诡诈更重要”，但正确的指挥，再加上诡诈手段的配合，胜利的代价就会大大降低，行动效益就会大大提高。不使用乔装冒充的诡诈手段，沙龙的先遣队就闯不过埃军严密守卫的运河浮桥；不使用悬羊击鼓的诡诈手段，毕再遇率领的守兵就不能金蝉脱壳，摆脱金兵。战争就是用诈的场所，准善于用诈，谁就能从中得到更多的好处。

四、欺骗策略的随机性

——骗敌有法，但无定法，能因时、因地、因势、因敌而变化者谓之神。

一切正确地反映了军事欺骗规律的欺骗方法是适用于古今中外、通用于敌对双方的。兵家权谋，三十六计，诡道十二法，这些谋略智慧的结晶，对谁都是敞开的，并不格外钟情于哪一方。有的国家甚至公开出版自己的伪装教材和欺骗条令。欺骗方法本身并不神秘，关键是能否因时、因地、因势、因敌灵活运用。孙臏以减灶计示弱，是因为他要诱敌来追，伏击敌人。虞诩以增灶计示强，是因为他要拒敌追击，摆脱敌人。两种策略偶然不同，但都达到了目的。三国有诸葛亮“草船借箭”，唐朝有张逊“草人借箭”，南宋有毕再遇“张伞借箭”，目的都是骗箭，但使用的方法各不相同。就战争中的虚实运用来讲，不过是实而虚之、虚而实之、虚而虚之、实而实之、先实后虚、先虚后实这六种。但这六种策略具体运用起来却是花样翻新，层出不穷。比如，实而实之是一种“以真隐真”的策略，其要旨是以巧妙的方法有意暴露自己的作战意图和情况，使敌按照“一般的欺诈是以假隐真”的思路对我进行判断，从而形成错觉，上当受骗，事物就是这样奇怪，越是直言不讳地把真情告诉敌人，敌人越是不信，反而把它看成是一种欺诈。因此，使用这种策略常能达成“公开的欺骗”。在1805年的奥斯特利茨战役中，法军经过一系列的谋划形成决战态势后，拿破仑派人在阵地上大声宣读他发布的进攻联军的命令。在两军对阵的战场上，谁会相信那高声宣读的命令是真的呢？然而正是这大胆泄漏“天机”的举动，有效地掩盖了“天机”，使联军错误地判断了法军进攻部署和企图，迅速从已占据的高地撤出，结果正中拿破仑的下怀，联军被打得大败。抗美援朝第二次战役中，志愿军某师向三所里实施战役穿插，部队一夜疾进115华里，天亮时，离三所里还有30华里，为了对付敌机的空中威胁，师首长命令全师去掉所有伪装，沿公路成纵队跑步前进。几十架敌机在他们上空活动，居然把这支志愿军穿插部队误认为是从德川撤退下来的李伪军，并通知三所里守敌，准备了米饭、咸鱼、开水等，等待犒军。就这样，该师在敌机护送下，及时赶到了三所里，先敌一步占领了有利地形，堵住了敌人的退路，为志愿军取得这次战役的胜利创造了有利条件，以上两例都是成功地运用“实而实之”策略的范例。公开的欺骗策略使用起来仍然每每奏效，其原因就在于按照当时当地的情境灵活运用。诸葛亮智算华容道，刘伯承七亘村设伏，都是按兵法中“实而实之”的计谋来安排的，但妙处各有不同。诸葛亮妙在针对曹操深知兵法、多思善断的特点，算敌之算，因敌而用谋；刘伯承妙在摸透了日军的心理和用兵规律。由于日军熟悉中国古代兵法，懂得“兵不遵常”的道理，断定我军不会也不敢在此再度设伏，而且日军有一股牛劲，往往是撞了南墙都不回头，加之前方需要军械子弹和粮食被服急如星火，七亘村又是必经之路，所以重叠设伏大获全胜。倘若伏击的不是骄傲轻敌的日军，而是力薄心虚的伪军，或者还有其他路线可以迂回，重叠设伏的策略就可能失败。这些实例告诉我们，军事欺骗并非哪一家的专利，准都可以使用，效果如何，主要取决于能不能根据当时当地的实际情况创造性地运用。同样一种策略，用在此成功，用在彼失败，问题不在于策略本身，而在于使用者没有因情因势活用。战争中，从来就没有包打胜仗的锦囊妙计，军事欺骗更没有一成不变的公式。正如毛泽东所说的，一切依时间条件的改变而改变。谁能灵活运用，谁就能取得成功。指挥员欺骗艺术之高下，往往在此分野。

五、欺骗组织的周密性

——战争中没有小事情。军事欺骗越是组织得缜密周到，无懈可击，成功的把握就越大。

同世上任何事物一样，军事欺骗也有两面性。用得成功，可以使敌钻进我之圈套，用得不成功，也会落入敌人设置的陷阱。正如《兵不厌诈》一书的作者所讲的：“诈骗战尽管是一种有诱惑力的武器，却也象一把剑一样能两面伤人。”（第353页）因此，使用军事欺骗手段，必须十分审慎周密，决不可粗枝大叶，草率从事。记不清哪位将军曾经说过：“战争中没有小事情”。事实的确如此。蚁蝼之穴，可溃千里长堤。战史上，因一着不慎而全盘皆输的例子并不鲜见。军事欺骗与反欺骗是一对矛盾。在我隐真示假的同时，敌人也在拿着放大镜寻找我计划上的缝隙。有时只因一个细节考虑不周，露出了破绽，就会导致整个欺骗计划的失败。因此，只有外行才会忽视细节问题，深知军事欺骗真谛的人是不敢贸然弄险的。为了说明军事欺骗的周密性特点，让我们看一看第一次世界大战中的一个著名的军事欺骗战例。

1917年，英国与土耳其在巴勒斯坦进行的战争陷入僵局，战线稳定在苏伊士运河以东地区，正好位于加沙（靠近海岸）至贝尔谢巴（沙漠中的一个绿洲和交通要冲）一线以西。以往的战斗一直集中在沿海地区，以便接近水源和容易得到补给。为了打破僵局，英军指挥官阿伦比将军决定改变传统战术，尝试一下德国指挥官以为他不可能做到的事——在贝尔谢巴穿越土耳其与德国防守薄弱的腹地翼侧，发动骑兵扫荡，包围敌军。为了掩护这次行动，负责情报工作的迈纳茨哈根中校采取了以下措施：与巴勒斯坦的犹太情报机构建立了密切联系，扫清了德国人在沙漠的间谍组织；制止土耳其与德国空军在前线的一切空中侦察；在容易被土耳其情报机构发现的地方放置假的间谍津贴和表扬信件，使敌特受到怀疑；让土军得到一份英军无线电通信密码资料，然后使用此种密码进行通信，使敌军相信，阿伦比将在加沙发动进攻，而在贝尔谢巴地区的全部行动只是佯攻。整个欺骗行动计划分两步实施。第一步，把假文件送到敌人手里；第二步，向敌人的密码分析部门提供确凿的证据。

情报军官迈纳茨哈根自导自演了这一骗局。他编了一本无中生有的参谋笔记，其中暗示贝尔谢巴地区的行动仅仅是佯动，进攻加沙的日期比实际制订的进攻日期（十月三十一日）晚好几个星期。这本笔记与二十镑钞票一起放进一个背囊，让人感到这个背囊不是故意失落的。为了给这次安排增加真实感，由人代笔以迈纳茨哈根夫人的口气写了一封信，说他们生了三个儿子。另一封信的口气是两个参谋之间的通信，信中埋怨阿伦比志大才疏，并披露原来进攻加沙的计划被一个在十一月中旬发动进攻的新计划所取代了。迈纳茨哈根还伪造了一个总部会议日程，以期证实那些谎话。最后，他又往背囊里放了地图、命令和密码本。这些文件都是一个参谋在侦察中很可能携带的，不会引起敌人怀疑。

迈纳茨哈根骑马进入沙漠，碰上一支土耳其骑兵巡逻队，并遭到射击。他假装受伤，在仓惶逃跑中丢下望远镜、水壶和背囊。为了显得他是因为再也没有力气背那个背囊才把它扔掉的，他事先从他的乘马的小血管里放了些血，溅到背囊上。

土耳其巡逻队迅速把背囊送给了德国顾问。但德国顾问表示怀疑。为了打掉敌人的疑心，迈纳茨哈根打出了第二张牌，他判断敌人会利用背囊中发现的密码来侦听英军的无线电通信，于是，由司令部通过无线电下达十万火急地寻找那个丢失的背囊的命令。同时下达的还有书面命令。这份命令的副本“碰巧”由一名军官用来包裹午餐，并故意丢失，很快被敌军获取。随后，土军又抓了两名俘虏。这两名俘虏也知道丢失背囊所造成的“灾难”。土军巡逻队还发现一支英军搜索分队正在彻底搜查迈纳茨哈根上校与土军巡逻队遭遇的地域。对丢失背囊的严重关切打消了土军及其德国顾问的疑虑。与此同时，英军使用故意送给敌人的密码有计划地传递假情报，暗示将在十一月十四日这个日期之前不会发动任何进攻，因为阿伦比已去休假，七日以前回不来。作为欺骗计划的锦上添花的一笔，他们又发出了邀请沙漠骑兵团总司令及其参谋部参加十四日在开罗举行的赛马会的电报。为了使这封电报更可信，开罗到处张贴了宣传这次赛马会的海报，《埃及新闻报》发表了赛马程序表，沿途还搭起了帐篷。这一系列欺骗活动组织得周到严密，滴水不漏，无懈可击。土耳其对将在加沙附近发生的大战深信不疑，他们把两个师调到沿海地区作为预备队，并在加沙附近加紧构筑工事，准备抗击英军十一月十四日的进攻。当土耳其还蒙在鼓里的时候，英军却神不知鬼不觉地把她的一万五千名骑兵转移到了贝尔谢巴，于十月三十一日发动了猛烈的进攻，得手后，即将主攻方向转向沿海地区，卷击敌人翼侧。为避免被英军切断后路，土军被迫撤离加沙地带。九日，英军攻克那路撒冷。

此处用这么大的篇幅引述这一战例，是因为它是军事欺骗周密性的极有说服力的佐证。这一欺骗战例留给人们的启示很多，但最重要的也是给人们印象最深的还是它的组织工作的周密性。所谓周密，就是周到，周全，严密，细致，想到种种不测，预有应变措施，做到算无遗策，万无一失。军事欺骗不能建立在一厢情愿的基础之上。我所采取的欺骗措施，敌人可能相信，也可能不相信。要使敌人信以为真，就不能存有任何漏洞。所以，凡成功的欺骗必有周密性特征，反之，粗疏的欺骗则往往被敌人识破和利用，带来双倍的损失。

六、欺骗作用的时效性

——任何欺骗措施都不可能长久地欺骗敌人。及时、充分地利用欺骗效果是提高欺骗效益的重要环节。

各种欺骗措施纵有千般变化，但万变不离其宗，即制造现象与本质的差异，竭力用假象掩盖本质。而假象是不能长久地掩盖本质的，所以，任何欺骗措施都不可能永久性地欺骗敌人。军事欺骗的作用仅在于增大敌人了解真相的困难，使我之企图和行动被发现的时间推迟，使其来不及采取措施弥补行动上的失误。项羽设鸿门宴欲除掉刘邦，张良略施小计，让刘邦脱身，等到项羽醒悟过来，刘邦已平安地回到自己的营地。蒋介石不明红军兵逼贵阳的真相，急调滇军到贵阳保驾，等到从惊恐中回过神来，红军已经在绞车渡有条不紊地渡过了金沙江，想追也来不及了。军事欺骗并不能代替对敌人的直接打击，它的任务是为战斗力的使用创造良好的环境和条件。比如，在没有作好防御准备时，以骗敌之术，虚张声势，使敌不敢贸然来犯，可以赢得

准备时间；在没有做好围歼准备时，故意示弱，稳住敌人，在敌迷惑不解中达成合围，等等。敌人不可能一直受骗，但发觉受骗时往往已经身不由己了。如平津战役第一阶段（1948年12月），当时东北野战军主力6个纵队尚未到达平、津、塘，另5个纵队尚未入关；淮海战役已经发起，我军正在围歼国民党第12兵团，并包围了由徐州西逃的杜聿明集团。在此情况下，为使蒋介石不能迅速作出让傅作义集团放弃平津南撤的决策，毛泽东电令平津前线，对张家口、新保安围而不打，对北平、天津等隔而不围，尤其不可将张家口、新保安、南口诸敌打掉，以免南口以东诸敌迅速决策狂跑。令淮海战场留下杜聿明集团余部，两星期不作最后歼灭之部署。同时，令山东军区控制济南附近一段黄河，并在胶济线上预作准备，防止傅作义集团沿津浦路经济南向青岛逃跑。毛泽东的缓兵之计着实迷惑了蒋介石，当蒋介石发现傅作义指挥的60万人马被我东北、华北野战军分割包围以后，再想南逃已不可能了。从这个战例中可以看到，利用欺骗效果的一个关键问题是，在敌人发觉上当受骗以前把生米做成熟饭。否则，不仅不能置敌于被动，而且还可能被敌人牵制住。在战场上，出现于一定时间、空间的有利于我而不利于敌的态势、空隙、裂缝称为战机。战机是战争“时间流”上的一点，其最大特点是它的时效性。由于战争时间是流动的，所以战机稍纵即逝。战机既有因客观情况突然变化而形成的，也有因敌人的失误而造成的，还有主动创造的。军事欺骗是创造战机的重要方法。由于军事欺骗创造的战机通常不是建立在力量优势基础之上的，所以其时间更为短暂，往往只占整个欺骗过程的极小部分，有时以时、日为单位，有时以分、秒为单位。从敌人开始接受我方欺骗活动所显示的各种现象和有意制造的情报，到作出错误的判断，定下错误的决心，对我欺骗活动作出充分的反应，这是欺骗效果产生的过程。从敌人作出我所期望的反应，到其自知上当受骗，进而采取应变措施，是我利用欺骗效果的过程。如果把前一过程称为造势的话，后一过程即为乘机，造势是为了乘机。只有准确地把握这两个过程及其转换点，适时地由假变真，乘敌之隙，采取行动，才能充分利用欺骗效果，提高欺骗效益，否则，军事欺骗所造成的有利战机就会白白浪费。

利用军事欺骗效果必须要快。乘敌之隙的临界时间必须小于敌人弥补缝隙的时间。为了赶在敌人前面，有时需要打乱敌人快速反应的时间表。利用军事欺骗效果，最难的是掌握好火候。战机的丧失，有时是因为军队行动缓慢，有时则是由于指挥员作出了错误的决断。行动早了，时机尚不成熟，敌人可能会缩回去；行动迟了，时机已失，敌人可能也会溜掉。不迟不早，恰到好处，需要极高的指挥艺术。

七、情报系统的两重性

——敌方情报系统既是对欺骗的威胁，又是欺骗信息发生作用的中介。重要的是善于趋利避害，为我所用。

敌人对我实施侦察，当然会给我隐蔽行动企图和军队部署造成很大威胁。有些军事欺骗的失败就在于敌人的侦察人员发现了破绽。然而这只是问题的一个方面。还要看到，我们制造的种种假象也是通过敌人的侦察情报系统收集起来，输送至敌军指挥官的大脑，从而发生作用的。敌军的情报侦察

是欺骗信息达于敌方的中介，没有它们，我们所作的一切统统没有用处。可见，敌人的侦察并不是绝对的坏事。为了“知彼”，敌人必然要进行侦察。制止敌人的侦察是做不到的，如果我们能够欺骗敌人的侦察，把敌人的侦察情报人员变成我们传递欺骗信息的中介，那就把坏事变成了好事。

趋利避害，主要是限制其实施侦察的时间和范围。在战场上，敌军将使用一切手段搜集情报。哪些让敌人看，哪些不让敌人看，什么时间让看，什么时间不让看，要根据欺骗需要而定。要特别防止敌人察觉正在准备中的欺骗行动。比如，设置假目标和假阵地的过程，实施隐蔽伪装措施的过程，不能让敌人看到。需要向敌人展示的是结果，而不是过程。一切假的地域和目标只能让敌人远远地观察而不能让其靠近。否则就会露馅。为此，必须熟知敌人的侦察器材的技术性能和获取情报的方法，既要使其看得到，又不能使其看得清。苏联在卫国战争中设置假集结地域的过程中，采取驱逐敌侦察机的方法掩护欺骗行动的实施。作业完成以后，采取以游动高炮射击限制敌机高度的方法，制止敌机低空观察照相，使敌人无法发现假集结地域的破绽，从而掩护了主要方向的战役准备。

从对一些战例的分析看，要使对方的情报侦察成为实施欺骗的中介和“助手”，起码应做到三点。一是要根据敌人的侦察手段和能力，采取相应的示假隐真措施。如果敌人没有雷达探测设备，那么，设置角反射器等反雷达侦察的措施就没有意义。二是要巧妙地把假情报送给敌人，1943年，苏军为了使与德军对峙的近卫坦克第三集团军等主力部队与敌脱离接触，转移到新的作战方向，由沃罗涅什方面军编造了一个暂停进攻、就地转入防御的假命令，然后找回一具尸体，换上大尉军服，把假命令放在这位“大尉”的公文包里一块扔到前沿阵地。接着，突击兵团的前沿部队在敌人发起小反击时，佯败撤到第二道战壕，使德军得以从该“大尉”身上搜出那份假命令。由于这份命令是敌军自己搜到的，所以可信性较强。与此同时，苏军广泛制造全线转入固守的假象，以证实假命令的内容。结果，苏军夜间撤离以后，德军毫无察觉，使用航空兵对苏军阵地连续轰炸了一个星期。三是要给敌人留出采取侦察行动的机会和传递、处理情报的时间。敌决策指挥员的职位越高，所需时间越多。这个过程结束以后，才能看出欺骗活动有没有达到预期目的。敌人没有看到、听到的假情况，必要时应重复演示，直到这些假信息作用于敌军指挥决策人员的大脑。

八、对技术手段的依赖性

——欺骗目的的实现离不开物质技术条件的支持。谁拥有更多更先进的欺骗手段，谁就能更有效地欺骗敌人。

物质手段的进步，决定着军事对抗的时代方式。欺骗与反欺骗的矛盾，推动着伪装与侦察技术水涨船高，竞相发展。当一种新的侦察技术出现以后，就迫使伪装变换花样，反之亦然。

在20世纪以前的漫长历史上，伪装技术的发展相当缓慢。公元前555年，晋平公纠合二十路诸侯进攻齐国的时候，使用的疑兵之术是在山泽险要之处虚张旌旗；扎制草人，穿上衣甲，立于车上，将断木、树枝捆在车后，使人驱车来往于山谷之间，扬尘蔽天。三国时张飞在长板桥上智退曹兵所用

的疑兵之术也是以战马拖拽树枝在树林中往来奔驰，扬起满天尘土。到了近代，类似的方法仍在沿用。如，第二次世界大战时，隆美尔在非洲战场上，为制造大军开进的声势，曾把飞机发动机装在汽车上，吹起飞沙尘土，模拟坦克部队开进，欺骗英军。在苏德战场上，苏军为“活跃”假集结地域，也运用了扬尘的伪装方法。一种方法沿用几千年而无根本性变化，主要原因是侦察手段在几千年内没有发生质的飞跃，主要是靠肉眼观察。望远镜的出现扩大了观察距离，提高了分辨率，但侦察所感知的仍然是可见光。二次大战以后，军事技术的发展速度加快，先进的科学技术大量运用于侦察领域，使侦察手段越来越多样化、科学化。无线电技术侦察使用专门的无线电技术器材，通过侦听、侦收和测向等方法，不仅可以了解敌人无线电拍发的内容，获得较高价值的情报，还可以测定敌方电台的位置和功率，从而判断出敌军指挥所的配置位置、部队的部署和移动情况。雷达侦察能精确地测定目标的位置和性质，不仅获取情报快，而且作用距离远。近距离雷达可对 5000 米以内徒步运动的步兵和 1 万米以内运动的车辆等目标进行搜索、发现和识别；中距离雷达可对 1 万 8 千米以内的运动车辆进行搜索、发现和识别。红外侦察是利用目标与背景反射红外线的差别发现目标。红外侦察技术的运用，使普通绿色涂料失去了伪装作用，使传统的仅仅追求形似的假目标不再有伪装作用。尤其是热成像技术，对传统的伪装方法提出了严峻的挑战。据报道，最先进的热相机，其热分辨率可达 0.1 。能发现埋在地下一米多深的水管；探测到水下 40 米深处游戈的潜艇；能发现喷气式飞机起飞后在停机坪上留下的热痕迹。

伪装与侦察本来就是“道高一尺，魔高一丈”的关系。在侦察技术进步的刺激下，伪装技术也迅速发展起来。比较有代表性的是：反无线电侦察技术，无线电通信欺骗干扰技术，雷达欺骗干扰技术，无源干扰技术，侦察和伪装的矛盾只能暂时获得解决。新的伪装技术又反过来成为刺激新的侦察手段问世的强大动力。由于对新技术的炫耀，会成为刺激对方寻求对策的催化剂，所以，各国军队在改进伪装技术的同时，都采取严格的技术保密措施和刚中柔外的策略，能而示之不能，用而示之不用，力求不使自己的技术突破成为刺激对方寻求新对策的动因。

纵观战史可见，虽然巧妙地运用传统的欺骗手段也能达成欺骗目的，但技术手段落后总是难免有心有余而力不足之感。人的因素不是纯粹的精神因素，也包括对新的技术手段的开发和利用。在战争中，不是所有技术上的差距都能够用智力加以弥补的。在双方智能相当的情况下，技术手段先进的一方理所当然地要居于主动地位。所以，各国军队都不遗余力地利用先进技术改进自己的军事欺骗手段，唯恐落在别人后面。以伪装材料为例，已经形成了系列化和制式化。仅美军各种类型的伪装涂料就有几十种之多。这些涂料不仅能欺骗光学侦察，而且能欺骗雷达和红外侦察。新研制的绿色涂料能模拟叶绿素对近红外反射的“陡坡效应”（反射率相当于普通军绿油漆的 2 倍）。绝热伪装涂料涂在目标表面以后，能够吸收热目标辐射的红外线，并把吸收到的红外热能转化为其他形式的能量。漫反射热伪装涂料涂在发热的目标上，能将目标的热辐射扩散出去，从而有效地降低热目标的显著性。反雷达涂料能吸收和散射雷达波，将目标的雷达波反射降到最低限度，使雷达难以探测。最新型的反雷达涂料已经用于隐形飞机制造，取得了理想的效果。可以预料，在侦察技术的激励下，欺骗手段将不断有新的发展。在这方面走在

前面的军队，在未来的军事欺骗斗争中，必将有更大的作为。

以上从八个侧面探讨了军事欺骗的特点和规律。军事欺骗的规律是一个相互联系、相互作用的体系。在这个体系中，每一规律都有相对的独立性，都有自己特有的范围、地位和作用，但又紧密地交织在一起，以总和的方式发生作用，因此，不能孤立地看待某一规律的特殊作用。比如，欺骗手段的诡诈是欺骗取得成功的重要条件，但不是唯一条件，如果欺骗措施单一，或者组织不周，也不能达到欺骗目的。

第四章 军事欺骗的基本指导原则

如果说不确定性是军事斗争的一个显著特点的话，那么，军事欺骗与反欺骗就是其中不确定性最为突出的那一部分。或者说，正是由于军事欺骗渗透其间；才使战争更加虚虚实实，变幻莫测，象一条“真正的变色龙”。驾驭这条变色龙是极其困难的。拿破仑曾作过这样的比喻：战争，这是连牛顿那样的数学家也会被吓退的数学难题。瑞士军事理论家约米尼用不同的语言表达了同样的意思。他说：把古今名将统统汇聚一堂，让他们组织一个委员会去研究战争问题，他们也还是不可能为战争的一切阶段，制成一套完善的绝对的和不变的理论。那么，难道战争、战役、战斗的筹划者、指挥者只能把自己的命运交给盖然性去支配吗？不是的。因为战争和世间一切事物一样，是有规律的，而规律是可以认识的。毛泽东说过：“我们承认战争现象较之任何别的社会现象更难捉摸，更少确定性，即更带所谓‘盖然性’。但战争不是神物，仍是世间的一种必然运动”，因而是有规律可循的。军事欺骗作为战争的一种特殊运动形式，其规律也是可以认识的。只要找出其运动规律，并用于指导自己的行动，就能增大成功的概率，减少失败的可能。本章提出的十条指导原则，就是从这些规律中归纳出来的。

一、周密准备原则

毛泽东指出：“‘凡事预则立，不预则废’，没有事先的计划和准备，就不能获得战争的胜利”。又说“不打无准备之仗，不打无把握之仗”。军事欺骗是战争中最诡密的行动，人的主观能动因素往往在这里得到最充分的发挥。它既孕育着极大的成功，又潜伏着巨大的风险；它既可以是胜利的使者，也可以是失败的丧星。胜败荣辱系于一身，容不得半点疏忽大意、掉以轻心，必须进行周密准备，把成功建立在可靠的基础之上。

从理论上讲，各个层次的军事欺骗都要进行充分的准备，而实际上，不同层次的军事欺骗的准备工作的复杂程度和要求是不同的，由于战术欺骗通常是兵团以下部队在战斗地域内采取的短期欺骗行动，所以，准备工作不甚复杂，持续时间也较短。而战役欺骗则相对复杂，所需时间也较长。据资料介绍，第二次世界大战中苏军所进行的战役欺骗已具有相当大的规模，动用的兵力、兵器、装备和物资数量十分可观，准备工作的难度很大。如 1942 年 7 月，为掩护西方面军对尔热夫——维亚兹马以东德军第 9 集团军的突击而实施的战役伪装，使用了 3 个步兵连，4 个伪装连，122 辆汽车和 9 辆坦克 11 部无线电台；制作了 833 个坦克、汽车、火炮、油罐车、炊事车的模型和许多燃烧瓶（用以模拟爆炸和燃烧，显示敌机袭击效果）。战役伪装的任务是在假突击方向上模拟军队的行进、集结和坦克防御，诱使敌人将主力调到假突击地域。显然，用上述兵力显示如此大规模的军队行动，不进行周密的计划和准备是不可能做到的。为了领导这次战役伪装，专门建立了指挥机构，负责制订计划，下达任务，组织指挥，协调行动，由于准备工作周密细致，取得了预期效果。德军先后出动 1083 架次飞机，对假集结地域轰炸 134 次，用机枪扫射 17 次，撒传单 15 次，并加强了该方向上的防御。这还不是当时最大的战役欺骗行动。1944 年近卫第一集团军所实施的战役伪装，动用了 4 个工兵营、2 个步兵团、1 个教导营、1 个少尉训练营和其他一些兵种分队。

战略欺骗涉及到政治、外交领域，组织起来更加复杂，有的要持续几个月到数年。例如，法西斯德国对苏联发动战争的企图由来已久，只因时机尚未成熟，所以闪击波兰以后即挥师西向，横扫西欧诸国，其间与苏联签订互不侵犯条约，进二步麻痹苏联。到 1941 年 6 月闪击苏联，战略欺骗历时近两年之久。

军事欺骗的准备工作通常包括以下三个方面。一是定下实施欺骗的决心。首先，要分析敌军部队、指挥官的特点和当面战场态势，敌军情报系统的能力、特点和工作方法，以及己方的能力，判断有无实施欺骗的机会，有无实施欺骗的能力和条件，敌方可否受骗，欺骗能否达到预期的效果。如果需要进行欺骗，就要明确欺骗目的是什么，应采取哪些欺骗措施。二是根据欺骗决心制订欺骗计划。通常要规定欺骗的目的、内容、方法、执行者、物资保障、保密措施以及实施欺骗的时间表。制订欺骗计划不能一厢情愿，要考虑到敌人可能对每一欺骗措施作出何种反应，己方应采取什么对策。计划制订后要对整个计划进行推演，力求细致周到，万无一失。三是根据欺骗计划进行兵力、情报、物资方面的准备。要选择最适合于完成欺骗任务的兵力及单位，向其明确完成任务的时间和标准。为了保密，有时可不具体明确欺骗任务的性质。情报资料方面的准备一般由欺骗计划的制定者亲自完成。一般包括假文件、假地图、假命令等。如果计划中规定以假无线电通信迷惑敌人，还要事先拟定详细的通信计划，规定每日通信的呼号、频率、通话时间和内容，以便把假情报有计划有步骤地逐步透露出去。总之，欺骗过程中向敌人显示和传递的一切，都要事先进行认真准备，力求不露破绽。通常物资方面的准备最为费时费力，应准确计算所需数量，并组织好调拨运输，保证不误使用。

二、合理可信原则

要使欺骗措施发挥作用，首要的条件是使敌人信以为真。显示的假象和散布的假情报再多，敌人不相信，也没有用。可信的前提是合理——起码在对方看来是合理的。对越自卫还击作战中，一支越军小分队乔装打扮成我军侦察分队，企图在大白天混入我防御阵地纵深。这支越军从服装、武器到语言都装得很像，只有一个细节使他们露了马脚：他们休息的时候唱的歌还是《大海航行靠舵手》。由于种种原因，这支歌几年来我们就没唱了，此时我们的战士也不可能唱。他们唱这支中国歌的本意是为了象上加象，想不到正是这支歌暴露了他们的真面目。电影《地道战》有这样一个镜头：为了摸清张庄地道的情况，几个便衣特务装扮成敌后武工队员闯到村里，说是各村的地道都有很多高招，今天要来看看张庄的地道情况。他们满口学来的革命词汇，不由人不信，但是在村公所里吃饭时还是露了马脚。那满桌的杯盘狼藉暴露了他们的真实身份——武工队是人民的子弟兵，有严格的纪律，不可能这样到村里大吃大喝。于是村干部将计就计，巧妙地把他们引入地道，一个一个地收拾了。这也是由于细节失真暴露了整体的虚假。

为了更直观更具体地说明合理可信的原则，我们共同回顾第二次世界大战中的一个著名的欺骗战例。战例的代号为“肉馅行动”计划。

1943 年 1 月，美英首脑在卡萨布兰卡会议上决定，为尽快结束第二次世界大战，待进行中的战役一结束，立即集中欧洲、北非地区的陆海空军主力，

发起西西里岛进攻战役。由于西西里岛地处地中海要冲，战略地位十分重要，所以，德国和意大利对该岛守卫甚严。在这个面积仅有 25000 平方公里的岛屿上，部署了 13 个主力师和 1400 多架飞机，总兵力达 36 万人。面对如此强大的守军，靠武力实行正面强攻是极其困难的，必须以欺骗手段调动敌人。于是美英联军定下了军事欺骗决心。欺骗目的是使德军认为，联军正在准备进行的西西里岛登陆，只是进攻撒丁岛和希腊的掩护措施，从而把西西里岛守军的大部调离该岛，加强撒丁岛和希腊的防御。其中一项最主要的欺骗措施是通过一具尸体把关于西西里岛登陆的假情报送给德军。为了使这份假情报显得真实可信，英国情报机关进行了认真的准备。

首先，英国情报机关找到了一具死于肺炎、胸中有积水的男尸。这样，即使敌人解剖尸体，也会相信死者是在海上淹死的。接着，他们给死者命名：“联军作战司令部参谋、皇家海军上尉（代理少校）威廉·马丁，09560 号”。为了使这个人物更加真实可信，情报机关精心编造了私人信件。为了说明他刚刚订婚，在他身上装了一张向一家珠宝商店赊购订婚戒指的帐单；为了证明真的有个未婚妻，特意安排一名女秘书给尸体写了两封情意绵绵的“情书”。另外还伪造了银行透支单以及从银行搞来的措辞文雅的催款信，还有马丁的父亲和家庭律师的信件。所有的信都仔细签署了日期，并且使每封信都能证实其他信中提到的细节。对可能在马丁身上发现的东西部进行了仔细的检查，并使收据单和存根上的日期与尸体的腐烂程度相吻合，使德国人相信尸体已经在海上漂流了四、五天。

为了使德军相信联军对西西里岛的进攻准备只是为了进攻撒丁岛和希腊而作的佯动，情报部门在尸体携带的公文包里装上了伪造的英军总参谋部副参谋长给负责实施“爱斯基摩人”计划的艾森豪威尔手下的指挥官哈罗德·亚历山大将军的信件。信上说，为了迷惑敌人，打算利用意大利的西西里岛来掩护对希腊的登陆作故。

为了打消德国人对于代理少校马丁何以受托携带这样重要的文件的疑虑，特意请路易斯·蒙巴顿勋爵给地中海舰队总司令写了一封信。信中说，马丁是应用登陆艇的专家，“恳请一俟攻击结束，就立即把他还给我”。并暗示英国的主攻方向是撒丁岛。信的末尾写道：“他可以带些沙丁鱼来，……沙丁鱼在英国是配给的”。一切准备妥当，这个骗局可以说是天衣无缝了，每条线索都恰到好处。把尸体投放到敌人间谍活动猖獗的西班牙韦尔瓦海岸之后，英国方面又采取了以下四条措施：一是英国驻马德里的海军武官指示英驻韦尔瓦副领事，要注意保证公文包的安全，并小心谨慎地不断地向西班牙人施加压力，要求归还公文包。二是英国海军部公证司伤亡处把马丁的名字与 1943 年 4 月 29 日至 30 日阵亡的其他死者名字一同公布，6 月 4 日《泰晤士报》公布的阵亡名单也包括了马丁少校。这个名单上刚巧有两个在同一地区飞机失事时丧生海上的军官。三是在西班牙的韦尔瓦，英国副领事按军事礼仪为马丁安葬，还让他的“未婚妻”送来了花圈，并附了一张悲痛欲绝的明信片，最后，副领事还在墓前立了一块白色大理石的墓碑。四是把一具身穿英国突击队制服的男尸投放到撒丁岛附近，其伪造的身份是正在对撒丁岛海岸进行侦察的侦察兵，以便进一步证实马丁少校信件中关于即将对撒丁岛发动进攻的说法。

整个欺骗计划取得了圆满成功，德军西线情报分析科对文件的真实性确信不疑。德国统帅部根据情报分析科的结论，迅速将西西里岛上的部分兵力、

交通运输和通信器材调往希腊。陆军元帅隆美尔的大本营也搬到了希腊。就在这时，联军突然对西西里岛发动登陆进攻，一举夺占该岛。

“肉馅行动”的成功在于它的每一个细节都是合理的，是完全可能发生的，是符合生活逻辑的。改变了其中哪一个细节，都可能使计划失败。比如，如果死者不是肺炎病人，肺中没有积水，在尸体解剖时就会露馅；假如报上刊登的死亡名单中没有马丁少校的名字，也会引起敌人的怀疑：如果马丁身上没有那些粗看起来与达成欺骗目的似乎无关的私人信件，其真实性也会受到影响；要是英方对公文包的丢失不闻不问，漠不关心，也容易使敌人怀疑其公文包背后有何用心……

增大欺骗内容的可信性，须注意以下三点：

一是欺骗内容必须符合战场情况。例如，显示进攻的地区，必须具备实施进攻的条件：要有必要数量的接近路，其战场容量能够满足部署进攻部队的需要；要有实施进攻的必要性，在此处发动进攻，符合敌人对我作战企图的判断；要有在此实施进攻的能力，能够从其他战场或作战方向集中进攻所需要的兵力。如果敌人怀疑我有能力实施这样规模的进攻，就不会上当。最后，还要按照实施真的进攻作战的准备程序显示进攻部署和准备活动。

二是欺骗的细节要真实。“肉馅行动”之所以真实可信，一个重要原因就是计划所规定的每一个细节都是经得起推敲的。“肉馅行动”之后不久的一次欺骗行动的失败，从反面说明了细节真实性的重要性。事情是这样的：1944年初，盟军为开辟第二战场，秘密地将精锐的第82空降师从意大利调到了英国本土。为掩饰这一军事行动，盟军在地中海地区部署了强大的无线电阵势：一方面派电台接替调走部队的正常联络，一方面增设不少新的无线电通信网，煞有介事地摆出进攻巴尔干的架势。然而，这个骗术没有瞒过狡猾的德军侦听人员。原来，他们早就发现82空降师拍发电报有一种与众不同的特殊音调，因此，很快就发现82空降师的通信网已全部由新手接替。德国情报部门对这一细微变化十分重视，立即将侦听人员调到法国进行搜索，果然从英吉利海峡对岸的无线电信号中找到了熟悉的特殊音调。德国情报部门断定，盟军主力已开始在英国集结，下一步的攻击目标可能是法国。于是，加紧了“大西洋墙”的修筑。这一事例从反面说明，细节的任何疏忽都可能给整个骗局带来无可挽回的损失。

三是把真情况（注意：不是情报）与假情况巧妙地混合起来。纯粹的假情况是很难使敌人相信的，最好把假的掺合在真的之中，做到真中有假，假中有真，真假结合，虚实相映，一起显示给敌人。比如把假目标与真目标混合配置，以真掩假；在播放录制的兵器射击声时，间或发射几发实弹，让敌人听到炮弹在头顶上的呼啸声；炮火准备显示将对3个目标组织首次攻击，实际只有一个是真的；整个进攻部署是真实的，但显示的主攻方向或发起进攻的时间是假的。假情况与真情况融合得越紧密，越接近于真实，欺骗就越容易成功。

三、顺应心理原则

在战场上，欺骗一方为达到一定的军事目的而施放的欺骗性信息作用于敌军指挥官的大脑以后，能否被其接受，除了信息本身的仿真性之外，还与敌心理倾向性有关。心理学认为，先前的经验和知识，会使人产生思维定势。

思维定势是在过去的经验和已有知识的基础上，对一定活动作出定向反应的心理准备状态。当人们采取某种方式对周围事物进行多次感知、分析，评价和行动后，就会逐渐形成一系列的定势，无意识地产生一种比较稳定的心理倾向。在许多场合中，思维定势会不知不觉地控制人的行为和活动。定势心理在解决同类问题或类似问题的过程中具有积极的意义。但是，由于军事决策绝大多数是非常规决策，所以，定势心理具有明显的消极作用。浏览战史战例，可以看到，定势心理常常将指挥员引入迷途：营门大开，秩序井然，以为必定有诈，不敢贸然冲杀，结果中了缓兵之计；放着大路不敢走，以为必定有埋伏，结果绕未绕去，反倒估进了对方的伏击圈；敌人开始火力急袭，以为接踵而来的必定是正面进攻，想不到背后突然响起了杀声；一列坦克，车灯雪亮，径亘穿过防区，以为是“自家人”借路，想不到借路的竟是敌人。之所以发生这些判断失误，就是由于思维定势在起作用。在思维定势的作用下，人们对新情况的判断和新问题的解决带有一定的倾向性、专注性和趋向性，往往不自觉地用过去形成的思维框架来评判当前的行动。敌人在与我正式交手之前，往往就对我产生一种先入为主的模糊判断，这是一种“显然不出我之所料”的心理期待。这种心态使其对战场信息具有较强的选择性：即对那些能够进一步证明其判断正确的信息更感兴趣，而且不自觉地将其扩大；而对于与自己初始判断相悖的信息则视而不见，或采取不自觉的排斥态度。由于决策者往往只看见那些他们希望看到的东西，而忽视与他们的想象不符合然而却是实际存在的东西，所以，顺应其心理，制造符合其心理倾向性的假象，欺骗就容易获得成功。因此，军事欺骗应尽量采取迎合的方法，投其所好，因势利导，顺应其心理需要，不断输送能够强化其错觉的假信息，使其错误的判断由模糊状态转为清晰状态，由差之咫尺扩大到谬之千里，走向极端，并付诸行动。比如，敌人根据地形情况，作出了我可能在右翼实施主要突击的模糊判断，我就适当地显示一些敌人希望看到、能够证实其初始判断的假情况，强化他的错误判断，使之沿着错误的心理轨迹走下去，按照先入为主的错误判断部署防御力量，我则把主要攻击方向放在左翼，以强击弱。当敌人对其错误的判断坚信不疑时，即使暴露一点真实情况也无碍大局。此时敌人往往会把我真实的攻击部署当成佯动性欺骗措施而不加理会，直至最后上当才如梦方醒。

那么，怎样才能顺应敌人心理呢？一要研究敌人的心理需要。敌人的心理需要是其战场行为的“内驱力”。在强烈的欲望和需求的支配下，敌人头脑中会产生一个优势兴奋中心，进而形成一种定向思维，即总往符合自己愿望和需要的方向考虑问题，只见利，不见害，只见饵，不见钩。搞清了敌人的心理需要，就可以针对其心理弱点施计用诈，来达到自己的目的。敌人自恃强大而前进，我就故意示弱，诱敌深入到利于我而不利于敌的战场歼敌；敌人求生逃跑心切，我就故意网开一面，虚留生路，纵敌突围，然后在运动中寻机歼敌；敌人想贪利，我就故意给他点便宜，诱其上钩；敌人想乘隙，我就故意露出一丝破绽，让其来攻，乘机歼击；敌人希望我没有察觉，我就佯装不知，将计就计。这些都是顺应敌人心理的欺骗方法。

二是利用敌人的思维定势。由于思维定势具有一定的稳定性，所以，从一定意义上说，搞清了敌人的思维定势，就取得了军事欺骗的主动权，公元679年，唐将裴行俭率大军反击突厥。他针对前不久突厥兵劫粮获胜的情况，下令把兵车伪装成粮车，车内埋伏精兵，并派老弱士兵护送。突厥兵上次尝

到了甜头，果然又来劫粮车。护粮兵见到突厥兵，丢掉粮车就跑。突厥军劫得粮车以后，到一片水草丰美的地方，卸鞍休息，放马吃草。正当他们准备开车取粮时，埋伏在车内的精兵跳将出来，一阵猛杀猛砍，突厥兵没有准备，慌忙逃窜，途中又遭伏兵截击，几乎全部被歼和被俘。裴行俭之所以采取这样的战术，就是考虑到了突厥兵因上次劫粮成功而形成的思维定势。在战场上，还可以有计划地造成敌人的思维定势，然后加以利用。唐朝安史之乱时，张巡被安禄山的部将令狐潮围困两月之久，城内箭矢消耗殆尽。张巡动员群众赶作了许多草人，穿上军衣，在晚上用绳子系着草人垂下城去，敌人以为唐军出来劫营，万弩齐发，张巡赚得数十万支利箭，事后敌人才发觉受了骗。过了几天，张巡在夜间将 500 名身穿黑衣的敢死队缒城而下，令狐潮的士兵以为又是“草人借箭”的把戏，一个个看着发笑，毫无防范。敢死队以猝不及防的行动冲入敌营，勇猛砍杀，并放火烧了敌营，大获全胜。这就是一个首先造成思维定势，然后加以利用的例子。

三是掌握敌人的性格弱点。性格是在生活实践中形成的态度和行为方面的相对稳定的心理特征。指挥员的性格对其指挥活动具有重要影响。比如，性格暴躁的指挥员，经不起挑逗和激将；刚愎自用的指挥员容易一意孤行，听不进不同意见；生性多疑的指挥员容易犹豫不决。对不同性格的指挥员实施欺骗，在方法上应有所区别。诸葛亮巧设“空城计”之所以成功，是因为他的对手是疑心过重的司马懿，此人深知诸葛亮一向用兵谨慎，不敢弄险，若是换了性情鲁莽的张飞，“空城计”就会失败。所以，必须重视研究敌将，利用各种手段，把敌人指挥官的知识、才能、阅历、处境、性格、嗜好等情况搞清楚，进而把握其思维习惯和心理脉搏，巧妙地加以利用。“知敌将性”，是从心理和行为上控制敌将的重要前提，古今中外的军事名家无不重视对敌将的研究。第二次世界大战中，美国第三军在北非被隆美尔大败以后，原军长被革职，巴顿走马上任。隆美尔面对这个陌生的对手，一面了解其人员、武器的补充情况，侦察其战场布署，一面派人到美国搞巴顿的“外调”，了解巴顿的家庭出身、经历、性格、脾气，甚至连其生活琐事也不放过。其目的就是为了发现巴顿性格上的弱点以便加以利用。

四、力求新奇原则

新与陈、奇与正是相反相成的。一种欺骗方法，当首次在战场上使用时，往往会收到理想的效果，但如果反复使用，尤其对同一敌人反复使用，就不灵了，此时，新法就转化为陈法。当这一方法被公认为是落后的、陈旧的而长期弃之不用时，偶尔用之，往往又会收到初次使用时的效果。此时，陈法复又转化为新法。在军事学术上，“正”是指用兵的常法，“奇”是指用兵的变法。奇与正是相对而言的。战争中没有千古不变的奇法。当着一个人出奇用兵的战术方法被人们普遍采用，或者写进军队的作战条令，作为一条军事原则固定下来加以推行以后，这种奇法也就成了正法。新所以为新，奇所以为奇，是因为出于常法、常规、常理之外，一般人想不到。比如，按照常法，火力准备以后紧接着就是发起冲击，因此，在两军对垒情况下，用虚张声势的炮火准备掩护部队的撤离，比使用其他方法更易奏效；按照常识，烟幕是用来遮蔽真目标的，因此，在假目标上空或向敌方向施放烟幕，有助于达成以假乱真的效果；按照常理，公开告诉敌人的情况必定是假的，拿破仑让他

的副官在阵地上大声宣读他的进攻命令，把他的作战计划统统暴露给对方，反而达到了以真隐真的目的；按照常规，坦克在发起冲击时其成员是不能坐在外面的，隆美尔在攻击法国马奇诺防线的前沿阵地时，命令所有坦克乘员全部坐在坦克外边，一边摇着白旗一边驶入法军阵地，处于高度紧张的法军官兵被这支“和平队伍”弄得丈二和尚摸不着头脑，眼睁睁地看着他们穿过了前沿阵地。

新奇之法之所以每每奏效，是因为敌人在判断对方的企图和行动时，往往受着传统的习惯和一般的原则以及常识、常理、常规、常法的束缚。由于敌人受骗以后就会从中吸取教训，所以，任何高超的欺骗方法重复使用一般都会降低欺骗效果，甚至很快被敌人识破。纵观形形色色的欺骗战例，反复使用同一欺骗手段而能奏效的例子是极为罕见的。实施军事欺骗当然需要从历史中学习有益的经验，但学习的目的是寻求借鉴，启迪思维，而不是盲目模仿。正确的方法是“师其意而不泥其迹”。

军事欺骗方法是个多层次的概念。一是哲学层次的欺骗方法，如虚而实之，实而虚之，虚而虚之，实而实之，等等。这是高度抽象的欺骗方法。从古到今，战场上万千虚实变换，不离其宗。二是谋略层次的欺骗方法，如围魏救赵，声东击西，顺详敌意，无中生有，金蝉脱壳，假痴不癫，欲擒故纵等等。这些方法是施骗者对欺骗行动所作的总体设计，体现了施骗者的谋略构想。三是技术层次的欺骗方法，如烟幕的使用，无线电模拟，迷彩伪装，假阵地，假目标等。这些方法象积木块一样，可以按照不同的策略构思，拼出无数种图案。追求新奇，并不是简单地否定过去用过的欺骗方法，而是加以扬弃，推陈出新，创造性地运用。施骗者欺骗艺术的高低，就在于能否对谋略层次的欺骗方法进行巧妙选择和重新设计，能否对技术层次的欺骗方法进行巧妙组合和灵活运用。例如，古时用兵打仗就有冒充之术，后人并没有因为古人用过这一方法就弃之一旁，而是师其意，变其法，常用常新。

1943年7月，美国第82空降师的大部作为轻步兵师，在意大利西西里岛登陆。一天，师参谋长马克斯韦尔·泰勒带着副官和司机，乘吉普车翻过山岗，抄近路去另一路纵队。当他们的车开进一个小村庄时，发现街头巷尾都是意大利士兵，他们已无退路。泰勒见这些士兵都懒懒散散地靠在板凳上晒太阳，马上意识到这是些散兵游勇。于是，他大模大样地驱车进村。当吉普车驶经那些士兵面前时，他从吉普车里站起来行军礼致意，士兵们注目礼，目送吉普车驶过村庄，竟无人发现其中有假。1943年2月21日，德军在突尼斯占领了北非战场重要的卡塞林山口以后，为了迅速夺取英军第26装甲旅的防御阵地，隆美尔用一辆缴获的英军坦克头前开路，冒充从前方撤下来的英军，直指英军阵地。待英军发现上当时，德军坦克已驶入英军阵地展开激战。这一战，德军以损失12辆坦克的代价，击毁英军坦克40余辆，俘敌700余名。1973年10月第四次中东战争时，以色列为从埃及第二、三军团的结合部插向运河西岸，组成了一支百余人的装甲特遣队。他们乘坐着第三次中东战争中缴获的苏军坦克（坦克上喷着埃军的标志），身着埃军服装，手持苏制武器，操阿拉伯语言，在沙龙的率领下，顺利地通过了埃及架设的浮桥。守桥的士兵万万没有想到，自己放过的竟是以色列的一支特遣队。

以上三例，用的都是冒充之法，且都获得了成功，但妙处各不相同：泰勒妙在随机应变，镇定自若；隆美尔妙在乱中取胜，胆量非凡；沙龙妙在乔装打扮，形神兼备。冒充之法过去有，现在有，将来还会有，但不会是完全

重复的运用。

欺骗方法“不竭如江河，无穷如天地”。只要坚持辩证思考，善于因情依势创造，奇方妙计是层出不穷的。

五、多条渠道原则

向敌方传递欺骗信息和掌握敌人对欺骗信息的反应，都要通过一定的渠道。为了提高欺骗信息传递的可靠性和信息本身的可信性，必须掌握尽可能多的渠道。如果渠道单一，在外界环境的干扰下，欺骗信息可能到达不了欺骗对象手中。如：用于欺骗的假文件可能在中途丢失；把假命令丢弃在阵地上，敌人不一定能够及时发现；用无线电传递假情报，敌人不一定能接收到；精心布置的骗局，敌人不一定看到。所以，把欺骗的成功寄托于数量很少的甚至是单一的渠道是显然不行的。而在多渠道同时传递的情况下，这条渠道受到干扰，还有别的渠道可用，可靠性就相对提高。此外，多条渠道传递的信息具有更大的可信性。大多数人都信奉“兼听则明，’的格言，力求从不同的对象那里证实某一情况或否定某一情况。对于只来自一条渠道的消息往往不敢轻信。不仅如此，通过一条渠道过分渲染某一情况，还可能引起对方的疑心。所以，用单一渠道反复传递同一信息，其效果远远不如用多条渠道传递同一信息。当然，这些渠道应该是不同类型的。用不同类型的渠道提供不同质的信息，才能构成事物的立体形象。因此，实施军事欺骗必须多开辟信息渠道，相互印证同一欺骗内容。特别是事关全局的欺骗行动，敌人是不敢轻易相信的，必须进行周密组织，广开欺骗渠道，有计划地传递欺骗信息才能达成欺骗目的。

英美联军为实施诺曼底登陆而实施的战略欺骗是大规模军事欺骗的成功范例。为了使德国相信盟军的主要登陆地区在加莱地区而不是诺曼底，盟军启用了多层次立体化的欺骗渠道：（1）在已经侦知的德国情报机关周围，建立假无线电网，散布假情报。（2）在英格兰的东部（加莱对岸）虚设了“美国第一集团军”的番号，并任命巴顿为司令。安排巴顿在公共场合露面，通过人群中混杂的德国间谍把情报传递出去。（3）在加莱对岸模拟登陆部队的集结。设置大量假兵营、假舰船和物资堆集场。在废弃的飞机场上堆满了木制假滑翔机。宽阔的海港成了假登陆艇的基地。用卡车向海滨德军飞机能够拍摄到的地方运送大量充气坦克、卡车和火炮。昼间，部队向假登陆艇集结地域开进，以便让德国空军侦察员看见，然后，部队利用夜暗返回，次日再向假登陆艇集结地域开进。（4）为了转移敌人的注意力，精心筹划了冒名顶替的欺骗行动，让相貌酷似蒙哥马利无帅的一名中尉，扮演蒙哥马利，离开英国本土，到直布罗陀和阿尔及尔活动，故意放风说此次使命是编组英美联军，以便在法国南部海岸登陆。（5）在多佛尔修建了巨大的假输油码头，使德国误认为美军第一集团军将从多佛尔直指加莱半岛。（6）登陆前夕，空军对加莱地区进行猛烈轰炸，其投弹数量相当于诺曼底地区的2倍。（7）通过反情报系统和法国地下抵抗组织，散布在加莱地区登陆的假情报。（8）派出人员到中立国收购加莱地区的地图，造成盟军将在加莱半岛登陆的印象。（9）利用遣返德国战俘的机会把假情报带回德国。他们故意让战俘经过部队的集结地域，让他们看到大量的装甲部队、舰队和飞机（但却不知道路过的具体地点）。行前，巴顿以美军第一集团军总司令的身份请他们吃饭，许多

师级指挥官同他们会见，使他们对美国第一集团军的存在深信不疑。来自各方面的信息都显示盟军将在加莱实施主要登陆并在诺曼底实施佯攻的迹象。这一欺骗行动的成功说明，英军在利用多条信息渠道施骗方面确有独到之处。正如《兵不厌诈》一书的作者安东尼·布朗在评价英国特种作战机构伦敦监督处时所说的，“他们在广大的世界的不同地区，几乎在同一时间内散布谣言和假消息。当德国情报估计家们把一切零零碎碎的情报汇集在一起时，他们对英国的战略形成了一个单一完整的——但又是错误的——图象。德国人自己认为这一图象是合乎逻辑的和象是真实的，因而就乐于相信”。他还说：英国出色的商业、军事及外交的通讯联络系统使他们能够迅速、安全、可靠地下达命令，并做到立竿见影。“假如在里斯本的外交界有意散布一件虚构的事情，那么华盛顿的某个政治行动、斯德哥尔摩的某段新闻报道、叙利亚——土耳其边境的一次军事行动、马德里一次深思熟虑的泄密事件、开罗的一个谣言、以及德里某位高级指挥官的声明，都会来证实它”。通过这些联络网，伦敦监督处有办法“随意敲响他的钟琴，奏出各种曲调”，来干扰德国人的视听，使之做出英国人所希望的判断和行动（《兵不厌诈》第345页）。

多条渠道并不是平分秋色，不要重点，而是要充分利用敌军指挥员最重视的情报渠道传递最主要的欺骗信息，以便先入为主地造成其情况判断的倾向性。其他渠道的作用主要是印证主渠道的欺骗信息，或有针对性地打消欺骗对象的疑虑。如前面提到的“肉馅行动”，主渠道是马丁携带的公文包，主要欺骗信息是由它传递的。其他渠道都是为了印证和强化主渠道提供的信息。起先德国人也曾怀疑公文包是英国人设下的圈套，但是来自其他渠道的信息使德国人疑虑顿消。他们极其秘密地翻拍了公文包里的文件，又按原样小心翼翼地放回到公文包中，以免被英国人察觉而改变原定行动计划。

六、严格保密原则

保守军事秘密是赢得战争胜利的重要保障。军事欺骗是军事斗争中最诡秘的行动，保守秘密更为重要。再高明的骗术，一旦天机泄露，或引起敌人的怀疑，或被敌人看出破绽，就会失败。要成就一项欺骗计划，需要做大量的工作，然而要使之垮台却非常容易。一条不合时宜的新闻，一项不该发布的声明，一处小小的漏洞，一个暗藏的间谍，都可能使整个欺骗行动前功尽弃，使真实的企图和行动暴露无遗。所以，必须把保密措施作为军事欺骗的重要组成部分予以高度重视。谋成于密，败于泄，说的就是这个道理。

隐真和示假是军事欺骗的两大范畴。这两个方面都需要保密。如果不能对即将采取的作战行动保守秘密，那么，为迷惑敌人或转移敌人注意力而采取的示假措施就达不到欺骗目的。反之，敌人识破我欺骗企图，就很容易从反面推测我真实意图。可见，这两个方面的保密是相辅相成的，必须使之有机结合起来。

1941年12月7日，日本偷袭了美国在太平洋的主要海军基地珍珠港，其成功得益于严格的保密措施。其一，作战计划只限极少数最高军事首脑人物知道，其中海军7人，陆军5人，政府中1人（东条英机）。其二，施放和平烟幕，麻痹美国，使其放弃对日本军事行动的关注。从年初，日本就派驻美大使野村与美国国务卿赫尔就日美在太平洋的利益问题进行会谈，在半

年内谈了 60 多次。日本首相 7 月间亲自致函美国总统罗斯福，表示“两国间并无不可用谈判方式解决的问题”，“日本决不侵犯英美在南洋的利益”。为了进一步迷惑美国，日本还派特使到华盛顿同美国谈判。与此同时，日本首相在贵族院的讲演中声称：“日本继续与美国进行外交谈判，目的在于消除敌对行动，恢复国际间正常关系，并极力阻止欧战蔓延远东”。美国对此深信不疑。其三，对作战准备采取严格保密措施。战前训练地点选在日本南端与珍珠港地形相似的佐伯湾和樱岛。集结地点选在北部千岛群岛的单冠湾，并完全停止了与外界的一切交通和通信联系。突击舰队分批秘密进入集结地域。向珍珠港开进时，把航线选在距珍珠港较远、气候不良、冬季无商船来往的北路航线，途中完全停止无线电通信，并设法规避中途岛和阿留申群岛美军飞机的侦察，其四，为掩护突击舰队的行踪，航空兵基地飞来了新的训练飞机，填补战斗机和轰炸机所留下的空白。留在日本内海的舰队与九州地区的航空部队频繁地进行无线电通信联络，给外界造成日本舰队主力仍在原地的印象。同时在内海主要港湾组织了与偷袭珍珠港无关的登陆演习，并请各国驻日海军武官参观。偷袭前三天，组织横须贺港的水兵到东京参观游览，并通过报界大加宣扬，在国内造成一片和平景象。其五，由横滨开往美国西海岸的日本邮船“龙田丸”12月2日照常启航。“龙田丸”开出四天后，东京各报登出消息说，“龙田丸”中途将到墨西哥停泊，抵达洛杉矶的时间为12月14日。这条消息是为了使美国人放心，即使日本对美国开战，也决不会在这个时间之前。其六，以各种隐蔽手段刺探珍珠港地区的情报。战前，潜入瓦胡岛的日本间谍达200名之多，并派潜水艇潜入珍珠港附近进行侦察。同时还组织军官化装成商客、船员等乘商船分赴旧金山和檀香山，对预定的偷袭航线进行详细侦察。通过这些活动，日军统帅部在战前把瓦胡岛美军的各种防御设施，飞机、舰船的种类、数量、停放位置以及美军活动规律等，摸得一清二楚。美情报机关虽几次截获日本积极收集珍珠港情报的电报，并在瓦胡岛发现有日本间谍，但均当作一般情报活动未加注意，终于使日本偷袭珍珠港的计划如愿以偿，这一计划从最早提出设想，形成方案，到进行训练准备和实施偷袭，整个行动在保密问题上是无可挑剔的。为了欺骗敌人，掌握核心机密的日本军政要人同时欺骗了日本国民和参与偷袭的广大军官和士兵。出航时不准他们告诉任何亲友，多余的物品和写给父母、妻子与恋人的信扣押到偷袭珍珠港以后才由专人寄出。正如他们说的：“欲欺骗敌人，须先欺骗自己”。

严守军事欺骗秘密的主要措施是：严格限制了解欺骗计划的人数。知道欺骗意图的人数越少，时间越晚，越有利于保密。有时组织欺骗需动用很多兵力，不可使其了解总的欺骗企图和计划。将欺骗活动的组织工作划分为几个各自独立的部分进行，并通过专门的渠道传递有关组织欺骗活动的文电。在某些情况下，须将所有与组织欺骗活动有关的电报作为专项电报拍发，以限制接触这些机密事项的人员。公函和计划由专人传递，由发件人直送收件人。对军事欺骗的准备和实施情况进行严格的监督检查，及时发现问题，堵塞漏洞。同时，密切掌握敌人的动向。若发现敌人对某项欺骗措施将信将疑，应谨慎地采取措施，化解敌人的疑虑。若发现敌猜中己方欺骗企图，应立即中止欺骗行动或借机大肆渲染，使敌误认为这是有意制造的障眼法而下敢相信自己的判断。有时对重大泄密事件不动声色，置若罔闻，反倒能够迷惑敌人。

任何军事欺骗都不能永久地欺骗敌人。问题在于如何控制被敌识破的时间。欺骗计划实施之前被敌识破，尚可以放弃计划另图别谋；而在付诸实施以后因机密泄露而被敌识破，就会使施骗者陷于骑虎难下的被动地位。欺骗活动接近完成时的泄密通常妨碍较小，有时甚至无碍大局，因为此时敌人可能已经来不及采取补救措施。所以，在欺骗实施过程中的保密工作尤为重要，应该作为保密检查的重点。

七、随机应变原则

军事欺骗活动中的偶然性较之军事斗争的其他领域更加突出。在制定欺骗计划时，由于双方的抗争尚未充分展开，情况尚未完全显露，加之敌人竭力保守秘密、制造假象，所以，制走计划所依据的情况往往是不充分、不可靠的。更重要的是，我们在情报加工制作过程中，在制定计划的一系列思维活动中，每个环节都有出现差错的可能。所以，要求指挥员在军事欺骗实施之前，洞察一切，预见一切，制定出一个尽善尽美的计划，然后完完全全按计划实施欺骗是不现实的。大量不期而至的偶然事件和敌人针对我之行动而采取的反行动，势必会干扰甚至打乱原定计划。指挥员只有善于随机应变，因势利导，才能达成欺骗目的。

敌人对于我所实施的欺骗活动的反应不外三种情况。一是作出了预期的反应。这是最为理想的情况，标志着敌人开始上当，原定欺骗计划可以继续下去。二是作出了同预期反应完全相反或比预期反应更为有利的反应。这两种情况，都要求施骗者调整欺骗计划。前者重在寻求新的欺骗措施，谋求接近欺骗目的的欺骗效果；后者重在因势利导，以便充分利用出乎意料的欺骗效果。三是没有作出反应。其原因可能是我所采取的欺骗措施，敌人尚未察觉，也可能是敌人识破了我之欺骗意图，还可能是敌人正在对我所施放的欺骗信息进行整理、分析、判断，尚未来得及作出反应。这时，应针对不同情况采取不同的处理办法，或重新展示欺骗措施，或耐心等待敌人的反应，或果断地改变欺骗计划。如：莱芜战役前，我华东野战军的欺敌计划是围绕诱歼南线之敌展开的。但敌人惧怕被我各个击破，采取了“集中兵力、稳扎稳打、齐头并进、避免突出”的战法，向临沂缓慢推进，平均每日前进六公里。我军采取各种手段诱敌突出一路，但各路之敌均龟缩不前，不敢突出，我军未能调动敌人。为实现诱歼南线之敌的意图，我军进一步示弱，后退至郯城、马头地区以北，敌仍不为所动。而北线之敌李仙洲却于此时由胶济路南犯，其先头部队进占莱芜。华野前委根据中央军委指示，分析了当时的敌我情势，决心放弃临沂，转兵北上，求歼李仙洲集团。诱敌北进的计划改为牵制南线之敌，保障主力歼灭莱芜之敌。为此，我华东野战军采取了一系列欺骗措施迷惑敌人。主力北移前，全军在原地休整，对外装作打南线之敌模样，同时令渤海军区部队停止对当面之敌的袭扰。主力北移后，严密封锁消息，并以一部兵力在南线采取宽正面部署，伪装主力，摆出决战态势，积极阻击敌人。同时，以地方武装和民兵进逼兖州，在运河上架桥，佯称与晋冀鲁豫野战军会合，造成了敌人的错觉，隐蔽了我军意图。敌人先是以为我必固守临沂，而督令北线之敌放胆前进；后又以为我不堪再战，将放弃山东，由鲁西南北渡黄河，复严令全线后缩的李仙洲集团再次南下，终于陷入判断错误、行动错误的苦境和进退维谷的被动地位。当敌发现我军真实意图后，李仙洲集团

已被我军合围，前进不得，后退无路，终于全部就歼。莱芜战役既是运动战的成功战例，也是欺骗战的成功战例，在其欺敌行动中所表现出的灵活性是值得称道的。

当发现敌人察觉我欺骗意图时，既可以象莱芜战役那样，修改或放弃原定欺骗计划，也可以佯装不知，表面上继续执行原定欺骗计划，实际上反其意而用之，使敌上当受骗。在实战中，这方面的成功战例也不鲜见。

要做到随机应变，很重要的一条是要及时了解敌人的动向和对欺骗作出的反应。为此，必须加强战场观察、情报侦察和谍报工作，建立灵敏、可靠的反馈渠道。如果不能从敌人那里及时获取反馈信息，实施欺骗就象不看病情而开药方一样，不可避免地带有盲目性。

以上是讲预有欺骗计划的随机应变。实际上，许多欺骗行动是根据战场实况临时采取的，本身就带有很大的随机性。只有头脑灵活、善于应变的人，才能抓住稍纵即逝的机遇，留下随机应变的杰作。拿破仑麾下的缪拉元帅诈敌夺桥就是随机应变的成功一例：法军逼近奥地利首都维也纳以后，拿破仑命缪拉迅速夺取通向维也纳的唯一一座桥梁。奥军在桥下堆满了炸药，随时准备炸桥。缪拉将突击队员隐蔽在桥边丛林，自己带着几位将军大摇大摆地走向桥头，并把路障一个个推到旁边。奥军见状就要点火，缪拉大叫：“法奥两军正在签定停战协定，你们还炸桥于什么？”奥军犹豫之时，缪拉来到桥头，又高喊：“我们是来谈判的，你们的司令官在哪里？”此时，法军突击队开始向桥头冲击。奥军见势不妙，又要点火。缪拉厉声恫吓道：“你们炸了桥，上级定会怪罪你们的！”奥军士兵点火的手又缩了回来。此时，法军突击队闪电般地冲上来，解除了奥军士兵的武装，后续部队迅速攻占了整个桥头堡。缪拉诈敌夺桥连遇险情，全凭着随机应变才化险为夷。其处置险情的方法在事先想好是不可能的，只能根据对方的反应采取相应的诈术才成。前面提到的“泰勒智闯敌占村”也是如此。随机应变的重要性由此可见一斑。

八、精心协调原则

军事欺骗是一项系统工程。任何一个子系统出现问题，都会影响整个系统的可信性。敌人总是力图从对方各种欺骗措施的互相矛盾之处识破真实意图。所以，在实施欺骗时，必须进行精心协调，以确保欺骗行动的统一性。

协调主要包括四个方面的内容。战略欺骗、战役欺骗和战术欺骗这三个层次之间的协调。通常，高层次欺骗规定着低层次欺骗的方向和内容，并为低层次欺骗提供广阔的背景条件，增强低层次欺骗的可信性。低层次欺骗是高层次欺骗的组成部分，体现着高层次欺骗的要求。三个层次的欺骗必须彼此协调。如果各个层次的欺骗行动相悖，就会引起敌人的怀疑，导致军事欺骗的失败。各种欺骗措施之间的协调。比如，为了制造进攻的假象，必须把模拟部队的调动与集结、在前方仓库贮存弹药、修筑急造军路、输送工程装备、组织炮兵试射等欺骗措施有机地协调起来。又如，模拟部队所使用的通信设备的数量和功率、占领地域的面积、电台活动的频繁程度以及活动程式，必须同被模拟的部队完全一样。如果某一项欺骗措施不协调，就象一台大合唱有一个声音走了调一样，马上就会引起敌人的注意。上一章曾经说过，欺骗措施的多样化对于达成欺骗目的具有重要作用，这里不要忽视一个

前提，就是这些措施必须是彼此协调的。丢掉这个前提，欺骗措施越多，越容易自我暴露。据说埃及在第四次中东战争前曾采取了近 200 项政治、外交和军事欺骗措施。如，故意让以色列破译其“解放—23”密码；巧妙地把半动员令输送给以色列的“米特卡尔”谍报小组；通过部队向运河区来回调动完成兵力部署；在“金字塔”报上刊登埃军总司令同意朝圣的军官进行登记的消息，和以该报记者名义发表的关于 10 月 8 日（即战争的第 2 天）埃及和罗马尼亚两国国防部长将举行会谈的消息，都是这些欺骗措施中的一部分。由于这些措施围绕一个共同的目的——使以色列认为战争不会发生——进行了精心协调，所以达成了预期目的。以致当美国把埃及在运河西岸集结大量军队的情报提供给以方时，以色列的高级官员仍然认为“战争还早”。直到埃军渡过运河，他们才恍然大悟。 隐真与示假之间的协调。若在战场上某一地域使用假装备和模拟音响制造装甲部队集结的假象，就绝不允许暴露真集结地域内的装甲部队。如果这边煞有介事地模拟某师前出的假象，而被模拟的某师的电台仍在原地活动，就会被敌人识破。 先后采取的欺骗措施之间的协调。欺骗内容必须前后一致，否则就会露出破绽。在制订计划时，必须合理地安排各种欺骗措施的先后顺序，使之符合逻辑。例如，要模拟一个假的战场设施，不能让其在一夜之间矗立在地面上，而应按照建造一座真设施的顺序和工程量，分成若干天来逐步完成。假铁路要逐日前伸，假仓库要逐日成形，假工事要逐日完善。后采取的措施应是先前采取的措施的合乎逻辑的延伸和发展。请看英美盟军在诺曼底登陆前为欺骗德军在多佛尔修建假输油码头的例子。这座冒牌的输油码头，占地三平方英里，几乎完全是用伪装的脚手架、纤维板和旧下水管道建成的，其中包括伪造的输油管道、储油站、发电站、消防队、高射炮兵、警卫室、货车车场、栈桥等等。凡是真正的石油码头该配备的都应有尽有，整个工程按事先制定的进度表有条不紊地进行，各项相关措施周到而自然：鼓风机扬起冲天的尘土，好象码头建设正在加速进行，而实际上只有几十个人在码头上工作；军警严密地守卫着码头区，皇家空军的战斗机不断在上空盘旋，好象在保卫这一重要设施；国王和蒙哥马利元帅亲自到码头“视察”；艾森豪威尔在多佛尔白崖宾馆的一次晚宴上向“建筑工人”致词；多佛尔市市长发表谈话，对本市“正在建设的新设施”表示满意，并且认为尽管该设施的“确切用途到战争结束后才能公布于世，但将给该市带来巨大的物质利益”。这一切，都是这座巨大的输油码头的建造所必然带来的合乎逻辑的反应。这些前后一贯的措施多侧面地证明了这座码头的重要性和真实性，给德国人留下了深刻的印象，加深了德军对盟军登陆方向的错误判断。

总之，各种欺骗措施相互协调，相互衔接，相互印证，才能造成无懈可击的完整外观，使敌人信以为真。由于投入欺骗行动的部队和人员很多，有些部队既要执行真的作战命令，又要模拟假的作战行动，隐真示假集于一身，个别单位或人员的行动稍有不慎，就可能发生失调现象，给全盘计划带来损害，甚至使整个计划毁于一旦。因此，必须建立一个强有力的协调控制中心。协调控制中心应由欺骗活动为之服务的作战部队的最高指挥员亲自控制。一般情况下，战略欺骗的协调控制权在最高统帅部，有时由国家元首亲自掌握。例如，第二次世界大战中，英军所实施的战略欺骗就是丘吉尔首相直接掌握的。战役欺骗由战役的最高指挥员在战略指挥员的意图下进行筹划和控制。其任务是确定欺骗目的，制定欺骗计划，组织指导欺骗措施的实施，防止欺

骗活动失去控制，随心所欲地进行，自己把自己搞乱。

九、力争主动原则

通过实施欺骗，有计划地造成敌人的错觉和不意，是争取战场主动权的重要方法。部队处于防守态势时，由于急于改变被动地位，所以对欺骗手段的需求较进攻一方更加迫切。但由于没有主动权，行动不自由，其欺骗活动在时间和空间方面均受到限制。处于进攻地位的一方掌握着主动权，能够对作战进程进行较多的控制，具有实施军事欺骗的有利条件，但往往自恃力量强大，不注重借助欺骗手段。这两种情况说明，不克服主客观条件的限制，就难以在军事欺骗方面有所作为。这就是提出力争主动原则的依据。

所谓力争主动，就是无论处在被动地位还是主动地位，都要积极地运用军事欺骗手段制造对方的错觉和不意，而不应仅仅满足于不被对方欺骗。

进攻一方应充分利用实施欺骗的有利条件。这些有利条件主要是：能够决定发起进攻的时间；有充分的时间制订欺骗计划，采取欺骗行动；能够决定主要攻击方向，并根据对方防御部署的调整而改变；能够根据对方的防御态势，选择最有利的进攻方式；能够决定进攻节奏，必要时可以暂停进攻，经调整补充后重新发起进攻，等等。最主要的有利条件是掌握着时间方面的主动权。进攻企图确定以后，要根据进攻企图对军事欺骗进行精心设计。总的要求是以尽可能小的代价达成进攻企图。进攻作战的军事欺骗不应只局限于隐蔽企图，保守秘密，还应实施主动式欺骗，迷惑调动敌人，使之变更部署，授己以可乘之隙、好打之机。

防御与进攻相比，实施欺骗有着诸多不利条件。主要是：制订计划的时间有限，活动范围受到限制，可供使用的资源不足，等等。然而，只要充分发挥主观能动性，也是可以有所作为的。历史上不乏在防御作战中成功地欺骗进攻一方的范例。毛泽东亲自指挥的四渡赤水、三战三捷，都是在处于被动地位下的军事欺骗杰作。直接接触情况下的防御作战也能取得极好的欺骗效果，关键是要有很强的用谋欺敌意识，善于利用一切可以利用的条件。如，隐蔽自己的真实位置；改变传统的防御样式；设置假目标、假阵地；采取欺骗性部署，等等。当然，防御欺骗的目的主要限于使敌采取于敌不利的进攻部署和进攻样式，而不可能遏制对方的进攻；它只能分散敌人的火力而不能完全避开对方的打击。即使如此，其欺骗效果也是十分可观的。据资料介绍，苏军卫国战争时期一些防御战役的开始阶段，德军向假阵地和假目标上倾泻的弹药约占弹药消耗总量的40%。他们认为，防御作战的实施“在很大程度上有赖于及时地、目的明确地、周密地、广泛地实施战役伪装措施。”

总之，无论是处于主动地位还是被动地位，都应积极主动地欺骗对方，而不应在等待中丧失良机，为对方所制。这就是力争主动原则的意义所在。

十、连续实施原则

所谓连续实施，有两重含义。其一，欺骗行为应持续进行；其二，各项欺骗措施须保持连贯。之所以把连续性作为一条指导原则，主要基于以下考虑。

首先，只有保持连续性才能使欺骗措施达到足够的强度。在战场上，无

论采取什么样的伪装措施，大规模的军事行动一点迹象都不暴露是不可能的。问题在于，反映真实情况的战场信息和故意显示的欺骗信息同时进入敌军指挥官的大脑以后，敌人相信真的还是相信假的。真与假是彼此否定的矛盾信息。如果欺骗性信息在数量上和质量上不占压倒优势，那么，敌人就会依据真实的信息作出判断。在这种情况下，欺骗信息的存在只能加大敌人作出判断的难度，而不会影响其判断的正确性，要使敌人作出我所期望的判断，就必须使欺骗措施达到一定的强度，使其影响力远远超过真实信息。当敌人在信与不信之间徘徊不定的时候，采取一条新的欺骗措施就可能打破敌心理平衡。所以，必须实施连续的强刺激，以促使敌人的心理向错误判断不断倾斜。比如，攻其必救，意在打援，敌人对此不会不加以警惕，所以往往迟迟不发援兵。只有当我摆出志在必夺的架式，且把被围之敌打痛时，援兵才会上钩。

其次，欺骗行动的连续性是改变敌思维定势的必要条件。军事欺骗最难的莫过于改变敌人的思维定势。由于定势形成以后具有一定的稳定性，因此，原先形成的观念体系、情感因素和动机因素顽强地控制主体的意识和行为，沿着固定的轨迹运动。只有当欺骗信息连续作用于主体，心理定势的强度才会逐渐削弱。经过一个彼消此长的转化过程，原有定势逐渐被破坏，而代之以受欺骗信息影响的再造定势。在上述过程中，欺骗信息始终处于不利地位，犹如逆水行舟。在敌人原有的判断行将动摇时，一个强有力的真实情报就会使其原有的判断重新得到巩固。所以，欺骗措施必须连续不断地进行。实践证明，任何人都有一定的辨别真伪的能力，但很少有人能经得起象潮水般涌来的假情报的冲击。孔子的弟子曾参向来以忠孝仁义著称，其母深知其为人。但是当三个人连续向曾母谎报曾参杀人的消息时，其母终于经受不住谎言的连续冲击，最后跳墙而走。这足以证明多种假信息的刺激作用有多么大。所谓“谎言千遍是真理”，个中原因就在于此。要改变敌人的心理定势，迫敌就我范围，就必须善于多角度、多侧面、多层次造假，连续不断地冲击敌人的心理防线。

再次，各项欺骗措施的前后连贯和衔接是增强真实感的重要措施。各项欺骗措施不应该是孤立的。任何一项欺骗措施所发出的欺骗信息都是有限的，敌人必然要联系其前因后果来判断它的真实性。如果敌人误认为前置措施是真实的，则有助于加强后续欺骗措施的欺骗性。所以，任何一项欺骗措施都应该是它的前提条件的自然延伸。为了与战场上过去及未来的行动保持连续性，一切欺骗活动都必须自然而然地开始，合乎逻辑地终止。开始时，不使敌感到突然；终止时，不引起敌怀疑。例如，要显示某一部队的集结，必须先显示该部队的机动。换句话说，要以假机动合乎逻辑地引出假集结。当示假任务完成似后，也应象调走一支真实部队一样，谨慎地将模拟部队撤走，不能在原地突然消失。

欲使欺骗行动保持连续性，必须做到：精心设计欺骗活动的时间表并严格遵守；正确地控制欺骗节奏，上一阶段的欺骗措施取得预期效果时，后一阶段的措施才能付诸实施；不失时机地利用新出现的欺骗效果；当敌人误解或不相信某些欺骗措施时，与其相联系的欺骗措施应作出相应改变；采取综合性欺骗措施表达同一信息，以加大信息的强度。力避因某一措施没有奏效而打断整个欺骗计划。

第五章 军事欺骗的组织与实施

军事欺骗是一个涉及多种因素的复杂过程。任何一个因素或环节出现纰漏，都可能使整个欺骗行动前功尽弃。因此，必须周密计划，认真准备，精心实施。一般来说，军事欺骗的层次越高，规模越大，持续时间越长，其组织工作就越复杂。本章主要探讨战役欺骗的组织与实施，兼顾战略欺骗与战术欺骗。

一、定下欺骗决心

欺骗决心是欺骗行动的依据。无论是预先筹划的军事欺骗，还是随机采取的军事欺骗，都是决心在前，行动在后。区别仅在于：大规模的欺骗行动，定下决心的过程比较长；随机性欺骗定下决心的过程十分短暂，几乎与欺骗行动融为一体，因而不易被人察觉。

欺骗决心是对欺骗目的和行动作出的基本决定。当需要且可能进行军事欺骗时，指挥员应在定下作战决心的同时，定下军事欺骗决心。此处的所谓“需要”，指以下两种情况：一是若不进行欺骗就不能取得胜利。如，某次战役的敌我力量对比于我不利，只有采取欺骗手段，诱使敌人定下错误的决心，采取于我有利的行动，才能打赢战役，否则就不能取得胜利。二是从力量对比看，有取胜的基本条件，但没有十分把握，或者取得胜利的代价太大。所谓“可能”，即进行欺骗的可能性。主要表现在三个方面：一是有无实施欺骗的能力。要进行军事欺骗，必须具有一定的兵力和足够的装备器材。没有这些条件，就无法进行欺骗。二是有没有实施欺骗的时间。

从欺骗行动开始到敌人作出预期的反应，需要有一个过程。从理论上讲，我之欺骗信息在敌军指挥员定下决心之前抵达敌方，才能发生作用。如果敌人已经按既定决心展开了兵力，就难以从全局上欺骗敌人。特别是在防御态势下，敌人进攻在即，我可能没有时间系统地“造假”以欺骗敌人，而只能在局部地区、个别时节和动作上进行低层次的欺骗活动，如实施战术技术伪装等。这种欺骗一般只能影响敌人的个别动作，不会影响其作战决心。三是敌人是否容易受骗。这一点很重要。如果敌人对我战役编成的来龙去脉了如指掌，就不会相信我得到了大量援兵或坦克预备队的加强。只有既有欺骗的必要性，又有欺骗的可能性，军事欺骗才能提上指挥员的日程。此时，指挥员要把军事欺骗作为作战行动的一个组成部分予以考虑，定下与作战决心一致的欺骗决心，而不应将军事欺骗混同于一般的战役保障措施。

军事欺骗是为实现作战决心服务的，因此，欺骗决心必须忠实地体现作战决心的要求。它规定着：怎样通过隐真示假、示形佯动、虚拟情报等欺骗手段，左右敌人的思维，从而诱使敌人作出有利于我实现作战决心的决策和行动。这就带来一个问题：敌人作出何种决策和行动才是对我有利的呢？站在军事欺骗的圈子里，是无法回答这个问题的。只有从实现作战决心的高度，才能正确地提出军事欺骗的任务。所以，作战决心和欺骗决心必须同时加以考虑。离开了作战决心，就不能正确地规定军事欺骗的目的和任务。欺骗决心必须服从和服务于作战决心，但决不能因此而随心所欲地提出力不能及的欺骗任务。比如，让一个连模拟一个团的进攻就是力不能及的。如果硬要规定这样的任务，那么，作战决心就将建立在虚假的前提之上，潜伏着巨大的

危险。

欺骗决心的主要内容是：

（一）欺骗目的

欺骗目的即通过欺骗行动达到的结果。抽象化的欺骗目的是诱使敌军在战斗的关键时间和地点采取有利于我军的行动。至于何种行动才是对我有利的，则要结合具体的战场环境、敌我态势、双方企图来确定。欺骗目的的确定需要很高的战役战术修养。目的的确定实际是任务的确定。正确地提出任务对于提高军事欺骗效益十分重要。有时候，从技术上看，欺骗取得了成功，但却没有获得相应的战役战术效果，一个重要的原因就是没有正确地规定军事欺骗任务。比如，动用大量的兵力、器材、武器、技术装备，真实地模拟了方面军坦克预备队的集结，并且成功地调动了敌人，但新形成的战场态势对我并不有利，甚至弊大于利，从战役需要来看，这就是一次失败的军事欺骗，因为它并未产生好的战场效益。

战役战术欺骗的目的通常表述得明确而简洁。如：“将敌军预备队牵制在 A 地域，掩护我歼灭 B 地域之敌”；“在某地域模拟坦克部队集结，制造我军将在左翼实施主攻的假象”；“在战役发起时间方面迷惑敌人，使敌认为我将于策月下甸（实际是中甸）发起进攻战役”；“使敌人认为我在 A 地准备实施的进攻战役是精心策划的佯攻，促使敌人将其预备队和支援炮兵由该方向调往 C 地域”；等等。而战略欺骗的目的通常描述得复杂一些。例如，英美盟军 1944 年 1 月制订的大规模战略欺骗计划——“卫士”行动计划对欺骗目的是这样表述的：

“卫士”计划具有双重目的：其一，通过多种计谋，继续迫使希特勒把他的力量分散于欧洲各地，使他没有足够的兵力来挫败‘尼普顿’行动（即诺曼底登陆）；其二，通过干扰和破坏德军的通讯、情报、后勤和行政系统，迟滞德军对登陆作出的反应。其总的目标是诱使希特勒相信盟军有六个方面的战略考虑，从而影响希特勒为登陆日进行的准备和可能作出的反应：（1）盟军相信他们对德军的联合轰炸行动已经严重地破坏了德国的战争潜力；如果这种轰炸继续下去并不断加强，那么，单此一项就可以使德国土崩瓦解。因此，大量的姜制远程轰炸机将优先用于支援联合王国和地中海战区，从而影响 1944 年春季渡海作战部队在英国的集结。这就是说，即使盟军想在 1944 年入侵大陆，7 月份以前也不可能这样做。（2）为了防止德国人从威胁较小的地区抽调部队向危险地区增援，要诱使他们相信，尽管盟军不可能在 7 月份以前发动大规模的入侵，但是，他们在英国还有足够的力量时刻准备利用德军西线部队撤退后的局面。（3）盟国拟于 1944 年春季发动一场地面战役，由英、美、俄联合进攻挪威。这次战役的目标之一是迫使瑞典加入同盟国方面作战，以便利用该国的港口和机场来掩护夏季从英国发起的登陆丹麦的战斗。（4）为了在‘尼普顿’实施期间把东欧的德军牵制在原地，必须诱使德军相信，在夏末之前盟军不会发动大规模的渡海战役，1944 年春季的主攻方向将是巴尔干半岛。（5）俄国人在 6 月底以前不举行夏季攻势。（6）考虑到德国强大的海防力量，及德军目前在法国和低地国家的力量，盟军认为，横渡海峡作战需要 50 个师的兵力。而这些师不可能在夏季之前训练完毕，海军也不可能在此之前投入战斗。因此，在俄国人发动主要夏季攻势之前，西方大国无论如何不能发动入侵。

根据上述目的，盟军在两个主要方面成功地欺骗了敌人：一是 1944 年的主要作战方向；二是发起“尼普顿”行动的时间。

（二）欺骗对象

欺骗对象是个多层次概念。第一层次的欺骗对象是敌军的观察和侦察人员。他们通过肉眼或借助仪器进行战场观察和侦察，获取有关我兵力兵器部

署、调动和行动的情报。他们是军事欺骗的初级对象。只有成功地欺骗了他们，使其视真为假，视假为真，精心制造的假象才能以信息的形式进入敌情报信息渠道，供情报分析人员分析鉴别，作出判断。第二层次的欺骗对象是敌军的参谋人员和情报分析人员。他们负责战场情报的收集整理和综合分析，把关于我军企图和能力的分析结论提供给指挥员。单一的欺骗措施或许能够骗过初级欺骗叉橡皮的眼睛，但很难骗过他们。因为他们可以对来自不同渠道的情报进行对比分析，从中发现其自相矛盾之处，进而识破欺骗，查明真相。最高层次的欺骗对象是敌军指挥员。只有他们被欺骗，才能达到欺骗目的。

（三）欺骗内容

欺骗内容即向敌军提供的涉及我作战意图、作战能力和行动的假象和假情报，是为达成欺骗目的而采取的欺骗措施的总和。它受欺骗目的制约，为实现欺骗目的服务。欺骗内容的确定应满足下列要求：必须是敌人认为我可能采取的。否则，敌人就不会相信。例如：1943年夏秋，盟军为牵制德军西线兵力，实施了代号为“帽徽”行动的战略欺骗，企图造成盟军将于9月初渡过英吉利海峡进入法国的假象。但是，德军认为届时盟军不可能集结足够的军队、舰艇和飞机来实施这样一个庞大的军事行动，因此，反应十分冷淡。希特勒确信盟军的所谓登陆不过是虚张声势，不仅没有向西线增兵，反而从西线撤回了三分之二的兵力。“帽徽”行动遭到失败。必须是我力所能及的。异想天开、规模庞大但无力实施的欺骗内容毫无用处。必须是合情合理的。即符合当时的战场态势、地形和气象情况：符合我一般作战原则、作战程序和作战习惯，合乎逻辑，不违背常识。必须能够引起预期的反应。欺骗内容不仅要使敌人信以为真，作出反应，而且其反应必须符合欺骗目的。这一点十分重要。“行动导致反行动”，是活力对抗的通则。我所采取的欺骗措施引起敌人的反应并不难，难的是要引起预期的反应。为此，必须全面深刻地分析战场格局，透彻地了解敌军指挥员的思维习惯和指挥特点，以及敌人对我了解的程度等，在此基础上，根据所能利用的时间、空间和可以抽调的兵力、器材、装备，兼顾需要和可能，审慎地确定以何种方式欺骗敌人。

二、制订欺骗计划

定下欺骗决心以后，紧接着就要制订欺骗计划。欺骗计划是欺骗决心的具体化，它具体规定欺骗行动的所有细节，具有很强的可操作性，是军事欺骗的直接依据。欺骗计划是对整个欺骗活动的总体设计，是介于欺骗决心与欺骗行动之间的中间环节。把欺骗决心变成欺骗计划是一项创造性活动。完善而合理的欺骗计划对于顺利实现欺骗决心极为重要。

（一）制订欺骗计划的依据

作战计划。任何欺骗计划都有一个明确的目的，即支援实际的作战计划。为使欺骗计划与作战计划保持一致性，必须详细研究作战计划，以作战计划为基本依据，服从和服务于作战计划的实施。举例来说，作战计划规定“T”时为发起进攻时间。为达成进攻时间、地点的突然性而采取的欺骗措施的开始时间和先后顺序，就要依据“T”时间来确定。为此，要进行以下估算：每项欺骗活动持续多长时间；敌军收集和对我方欺骗行动给它提供的情

报需要多少时间； 敌军对我欺骗行动作出充分的反应需要多少时间。“T”时减去上述时间便是每项欺骗活动开始的适当时间。任何欺骗活动都有一定的时效性。开始过早，敌人可能有时间识破欺骗。而开始过迟，部队投入战斗时，预期的欺骗效果还未出现。过早过迟都会导致欺骗行动与作战行动的脱节。

欺骗对象的特性。欺骗对象是制订欺骗计划的重要依据。欺骗对象的特性是指：敌在战斗地域使用的情报搜集系统的特点、性能、工作方式和进行监视活动的原则；敌情报组织的结构，接受情报资料的方式，将情报资料加工成情报的过程，情报资料的传递方式；敌军指挥员的战术思想、指挥风格、性格特点、思维习惯等等。掌握有关欺骗对象的这些特性，就可以有的放矢地选择欺骗措施。比如，已知敌人缺少某种情报收集手段，有关的欺骗措施就应当取消，否则，就是对牛弹琴。再如，查明了敌军指挥员在定下决心时特别信赖的情报来源，就可据此确定欺骗活动的重点，适当加大有关的欺骗措施。掌握了敌军指挥员处置战场情况的特点和习惯，就可以有根据地预测敌对我各种欺骗措施的反应，从而正确地把握军事欺骗的强度和节奏。比如：敌军发现某一目标后是立即予以打击，还是通过空中侦察或照相加以核实？敌人对我采取的行动是立即全力作出反应，还是认真查明情况，然后谨慎地使用兵力？敌指挥员谨慎持重，还是鲁莽轻率？在应付各种情况时是墨守陈规，还是变化多端？上级指挥员给下属多大的行动自由？从查明情况到作出反应需要多长时间？这些都是制订欺骗计划的重要依据。如果对此盲然不知，就不可能制订出高质量的欺骗计划。因此，在所有这些情况中，最困难的是了解敌军指挥员的个性特点。敌指挥员在分析判断战场情况时，往往带有某种倾向性。对于符合其知识、经验、习惯的情况接受起来比较顺茬，甚至无意中加以夸大；而对于与自己的知识、经验、习惯和先人之见相悖的情况，则容易采取不自觉的排斥态度。掌握了欺骗对象的个性倾向性，才能更好地把握欺骗行动的分寸、节奏、强度，进而使欺骗行动达到艺术化的境界。

欺骗能力。欺骗能力包括以下几个方面：一是拥有哪些欺骗手段。欺骗手段越多，欺骗能力越强。随着新技术在军事欺骗领域的广泛应用，欺骗手段日趋多样化。多样化的欺骗手段可以提供多侧面多层次的欺骗信息，增强军事欺骗效果。实施军事欺骗必须充分发挥各种欺骗手段的综合作用，但不能把尚不具备的欺骗手段列入欺骗计划。二是可作欺骗之用的物资、器材、装备的数量。“巧妇 难为无米之炊”。根据苏军卫国战争时期的经验，模拟一个集团军的集结，仅坦克、火炮和汽车模型就需要 400 至 800 个。另外，还要有十几辆坦克、几十门火炮来活跃假集结地域。三是能够用于军事欺骗的兵力。为使欺骗行动（尤其是佯攻）逼真可信，不应吝惜兵力兵器，但用于欺骗的兵力也不能太多。四是用于遂行欺骗任务的时间。同样的兵力和器材，时间越长，完成的欺骗任务越多。尤其是实施伪装作业，设置假阵地、假目标这类欺骗任务，时间因素可以直接转化为欺骗能力。确定欺骗活动的起止时间，规定欺骗措施的持续时间，都应参照能够用于遂行欺骗任务的总时间。

（三）制订欺骗计划的方法

欺骗计划按用途分为两种：一种是指指挥机关本身使用的计划。这种计划，是对欺骗行动的总体设计，也是对欺骗活动进行组织、指挥、控制和协调的基本依据，具有欺骗方案的性质。一种是遂行欺骗任务的部（分）队使用的

执行计划。一个总的欺骗计划可以分为若干个分计划。例如：英美盟军 1944 年所实施的“坚韧”欺骗计划就分为“北方坚韧”计划和“南方坚韧”计划两个部分。“北方坚韧”计划主要针对挪威和斯堪的那维亚半岛上的其它国家，其目的是迫使希特勒把他部署在丹麦、挪威和芬兰的 27 个师在登陆日之前一直滞留在这些国家，坐等英、美、苏的“联合进攻”，“南方坚韧”计划的主体是虚构一个拥有 50 个师、100 万人的集团军在英国东南部集结，准备在加莱海峡发起进攻法国的攻势。“北方坚韧”又分为“铁甲军”计划、“复仇”计划、“齐普林”计划等若干组成部分。这些规模大小不等的欺骗计划构成了一个计划体系，整个欺骗行动就按照计划体系所设计的“脚本”进行。

总的欺骗计划既是作战计划的附件，又是下达欺骗指示的主要依据。执行计划有时作为欺骗指示的附件下达，有时由欺骗任务的执行者依据欺骗指示自行拟定并报上级备案。这里主要介绍总计划的制订。

总计划包括主计划和附件。主计划的形式有三种：提纲式，表格式，要图注记式。附件数量取决于欺骗的类型、敌情以及计划内容的繁简程度。一般包括象征性战斗序列、实施欺骗的时间表、通信欺骗附件、欺骗透明图等。

制订欺骗计划的过程，也就是形成欺骗方案的过程。计划的制订者在吃透欺骗目的的基础上，依据欺骗对象的特性和本部所具备的欺骗能力，设计欺骗方案，并见诸文字、图表。现结合外军某次师进攻作战的战术欺骗来说明制订欺骗计划的方法。

首先，把欺骗内容当成师的真实作战计划来对待，具体地设想：假如欺骗内容是真实的战斗，部队应采取什么行动？

然后设想：部队的上述活动，应该有哪些外部特征。比如：在伪装的假突击方向上，应有指挥员组织现地勘察、抵近侦察、炮兵试射、修造军路、部队集结、开进、展开等动作。要按照己方军队进攻作战的一般原则和正常节奏设计这些动作的顺序、规模和样式。

第三步分析：通过哪些欺骗措施，借助什么手段，模拟和显示上述动作，欺骗敌人的侦察情报系统和指挥人员。

第四步确定：应由哪些人员和分队担负欺骗任务。在此基础上，填写任务分配表。

第五步确定：部队应采取哪些隐蔽伪装措施掩盖真实的作战行动。隐真与示假是相辅相成的。只有把真实的作战行动隐蔽起来，才能使假行动发挥欺骗作用。

在提出和回答上述问题的过程中，欺骗方案的轮廓就基本形成了，制订计划的材料也基本具备了。

无论何种形式的欺骗计划，都要回答这样一些问题：欺骗目的和任务；欺骗任务区分：指挥和通信组织。下面是根据外军欺骗计划改编的文字提纲式欺骗计划的示例：

（一）基本情况：（包括敌我两个方面。此处从略。）

（二）欺骗目的和任务：为将敌预备队牵制在第 2 师地域内，于 7、8 两日，使用建制部队制造下述假象：本军将于 8 日 7 时发起进攻，主攻方向为右翼师（第 2 师）。为此，提出以下欺骗任务：在第 2 师进攻地域内进行佯攻，制造主攻假象。通过欺骗，对敌情报监视系统制造我方调整部队编组和支援活动的假象，以便使敌军将其现有增援部队留在第 2 师地域内，直到军主攻部队（第 1 师）突

破敌主要防御地带为止。

(三) 欺骗任务区分：

1、第 1 师：尽量少暴露为实施主攻而进行的侦察准备活动；在战斗发起前，对配属的第 32 坦克团和反坦克炮营采取严密伪装措施，制造其配属给步兵第 2 师的假象。（附实施欺骗的时间表）

2、第 2 师：在本师地域内制造准备发起主攻的假象；象征性地得到了第 32 坦克团、反坦克炮营和军工兵营的加强。（附实施欺骗的时间表）

3、军炮兵旅：协助第 2 师制造反坦克炮营配属给该师的假象。

4、5、6、（略）

7、电子对抗营：制造第 2 师地带内通信活动增加的假象；搜集敌军对欺骗措施的反应。（附实施欺骗的时间表）

8、预备队（第 3 师第 7 团）：制造准备在第 2 师地域内投入战斗的假象。为此，在第 2 师后方分界线附近开设假指挥所；最大限度地荫蔽真实集结地域内的活动。

(四) 指挥与通信：欺骗活动由军基本指挥所 A 小组实施指挥。象征性配属和运动的部队，在其非欺骗作战活动中实施严格的无线电通信控制；在进行象征性配属时，作为被配属部队通信网中的一员加入该通信网。

是否需要拟制欺骗计划的附件视情而定。

象征性战斗序列即假的战斗序列，其目的是制造假象迷惑敌人。如在上例中，第 1 师的象征性战斗序列中应减少第 32 坦克团和反坦克炮营，第 2 师的象征性战斗序列中则应增加这两个单位。

在实施欺骗的过程中，第 2 师地域内要有这两个单位的配置位置，通信中要有他们的电台呼号，假命令中要有他们的任务。

实施欺骗的时间表是为担负欺骗任务的各部（分）队编制的，是按时间先后顺序叙述的欺骗计划。它把同一时间内的各种欺骗活动合在一起，实际是实施欺骗的“脚本”。其主要内容是：时间（即完成每项欺骗任务的起止时间）、欺骗内容、欺骗措施（具体的行动）、执行单位（即该项欺骗措施由谁完成）、备注（主要是对欺骗行动的要求和提示，以及物资器材保障等内容）。下面是欺骗时间表的一部分：

时间	欺骗内容	欺骗措施	执行单位	备注
××日 ××时 ××分 至 ××时 ××分	制造军预备队向第三产业师地域转移的假象	象征性地转移指挥所；通过目视欺骗和通过欺骗，制造实施侦察和部队运动的假象	第 3 师	使用无线电台和假目标模拟指挥所的开设，直到奉命停止制造假象
××时 ××分 至 ××时 ××分	制造预备队准备在第 2 师地域内投入战斗的假象	在第 2 师战斗地域前沿设置勘察和协调小组；最大限度地隐蔽准备在第 1 师地域内投入战斗的企图	第 2 师 第 3 师	在前沿采取目视欺骗和通信欺骗措施，直到日落时为止

为了严密地组织通信和电子战部、分队的欺骗行动，通常要制订电子通信欺骗计划。该计划主要反映战斗各个时节模拟式电子欺骗和引诱式电子欺骗的内容和要求。比如，在何时何地模拟部队的机动和集结；如何在助攻方向制造将要发起主攻的假象；主攻方向和助攻方向各个时节的通信量如何增减；

如何控制真实作战行动的通信量和各次通信活动之间的间隔时间；怎样冒充敌军电台和设备插入其通信网络；进行引诱式电子欺骗时，收发假电报的内容，等等。精心拟制电子通信欺骗计划，旨在使所有电子活动组成一个统一的整体，互不干扰。在制订计划时，要充分利用关于敌军电子设备与辅助设备型号、性能、电子特征的情报，以提高计划的针对性和可行性。同时，要防止己方通信网拍发假报或向雷达等非通信电子设备提供独特的反射信号时，搞乱了自己的通信和非通信设备的操作人员的头脑。

欺骗透明图是欺骗活动的战场部署图，旨在使执行各种欺骗任务的人员更清楚地了解欺骗计划。透明图能够十分简洁地表述复杂的欺骗任务，尤其是能清楚地显示出用文字难以表达清楚的问题。透明图上标出象征性部队的行动路线，象征性指挥所，通信枢纽的位置，假物资堆积场所，假前沿、假工事、假渡口、假桥梁、假障碍物的位置和数量等。从而有助于使隐真与示假有机地结合起来。欺骗透明图上标出的，就是设法使敌人看见和相信的情况。一切欺骗行动都不得与此相矛盾。比如，部队的真实行动要尽量避开图上标有假部署和假设施的地区，否则就容易暴露行动企图。

三、下达欺骗指示

欺骗指示通常作为作战命令的附件下发给与欺骗活动有关的部队和分队。所谓有关，一是指该单位担负具体的欺骗任务；二是欺骗活动对该单位的行动有影响；三是敌军对军事欺骗所作出的反应对该单位有影响。欺骗指示的分发范围，既要考虑哪些单位需要了解欺骗计划的内容，又要考虑到整个计划的保密问题。一般来说，知道情况的人越多，时间越早，泄密的可能性越大。而一旦发生泄密事件，其后果不堪设想。有鉴于此，欺骗指示还可以口头指示的形式个别下达。以这种方式下达，每个单位只了解与其有关的部分内容，而不了解欺骗计划的全貌，不仅有利于保守欺骗行动的秘密，而且能够使欺骗活动更加逼真。因为在有些情况下，可不使欺骗活动的执行者了解其行动的性质，特别是组织佯攻佯动时，假戏真作才能取得好的欺骗效果。

欺骗指示的内容通常包括：欺骗目的，任务、实施时间，行动的具体要求，完成任务的标准，注意事项，等等。

下面是某次进攻战役前，方面军司令部给有关集团军下达的欺骗指示示例：

从进攻战役发起前 3 日开始，采取一系列欺骗行动，向敌人表明，我军将在 A 地域实施主要进攻。

- 1、向靠近 A 地域的铁路车站运送和卸载返修坦克和坦克、火炮模型；
- 2、组织工兵清理和展宽通向 A 地域的道路；
- 3、组织部分兵力昼间向 A 地域调动，构筑指挥所和工事，夜间返回，往返数次；
- 4、广泛使用“游动”火炮、炮兵连、炮兵营显示该地段上炮兵的加强；
- 5、在集团军地带内用无线电器材模拟积极的机动；
- 6、在 A 地域实施假勘察，故意丢失标有情况的地图；
- 7、在进攻战役发起前 12 小时，对 A 地域敌前沿实施战斗侦察。

这一欺骗指示，明确地提出了总的欺骗目的，具体地规定了该集团军的欺骗任务。集团军将以此为依据，制订自己的欺骗方案，付诸实施。在小规

模的战术欺骗中，有时不统一下达欺骗指示，而是由指挥中心根据欺骗时间表，随时向有关单位和人员下达指令，指挥欺骗行动。

四、欺骗行动的准备

下达欺骗指示以后，应立即组织部队做好执行欺骗任务的各项准备工作。准备工作大体分为三个方面：

（一）制订执行计划

每项比较复杂的欺骗措施都应制订执行计划。如上述欺骗指示中规定的七项任务，每一项都很复杂，如果事先没有详尽周密的执行计划，就很难完成好。比如：第4项任务，只明确了显示炮兵加强的方法，对于使用多少火炮，这些火炮从哪里抽调，在什么时间和地点显示炮兵的动作，是否构筑工事和施放烟幕，如何组织防卫和反侦察措施，怎样把真假火炮结合起来增强欺骗效果，如何搞好无线电协同，都没有明确。而这些问题是欺骗行动实施之前必须明确的。所以，接到欺骗指示后的第一件事就是理解任务，制订具体的执行计划。执行计划可以由本级司令部制订，也可以由执行单位作出计划，报司令部审批、备案。一般是一项任务制订一份执行计划。如“保障集团军强渡江河施放烟幕的实施计划”；“在××地区构筑假机场实施计划”；“在A地域模拟炮兵加强的实施计划”；等等。执行计划多采用表格式。其内容可繁可简，依实际需要而定。下面是一份欺骗计划的示例：保障集团军强渡江河施放烟幕实施计划

EMBED Word.Document.6 \s

（二）进行资料和物资准备

文件、资料准备主要是指拟定各种假情报、假地图、假命令、假训令、假电报等。假文件、假资料是重要的欺骗手段，为使其恰到好处地迷惑敌人，必须事先指定专人精心拟定。苏军在卫国战争的某次进攻战役之前，为了掩盖战役的性质，故意拟制、下发部队转入防御的训令，并在报纸上大量刊登论述防御问题的文章，收到了很好的效果。这些文件和文章也必须事先精心准备。此外，要使象征性指挥所展开其“指挥”活动，也要为其提供“脚本”。引诱式通信欺骗所收、发的假电报，也要事先拟定。

军事欺骗离不开良好的物资保障。为提高军事欺骗的逼真性，在这方面付出一些代价是值得的。例如：构筑假机场虽然动用了大量的工兵和机械，布置了许多飞机模型，但假机场成功地迷惑了敌人，吸引了敌人的注意力和火力，对于掩护战役军团的行动是十分合算的。又如，某工兵营在真桥梁上游约200米处建造了一座假桥，并对真桥进行伪装，结果，敌机把大部分炸弹都投在了假桥上，真桥却安然无恙。与取得的战役效益相比，建造假桥所付出的代价是微不足道的。

物资保障大体分为五类。第一类是通用物资，如油料、炸药、木材、钢材、水泥、铁钉、布匹等。第二类是制式器材，如伪装网、彩色材料、装饰材料、遮挡和遮障器材、支撑材料、假目标、发烟罐、角反射器、扩音器等。第三类是制式武器装备，如火炮、坦克、汽车、电台、工程机械等。第四类是天然、就便材料，如伪装用的草皮、树枝，设置假仓库用的弹药箱、油桶等。第五类是废弃的武器装备。已经报废的火炮、坦克、飞机，是极好的假目标，可在设置假阵地时广泛使用。欺骗计划确定以后，应即刻计算各种物

资器材的需求量，提出补充调配计划，并认真抓好落实，以保证各项欺骗活动的顺利进行。

（三）进行必要的试验、训练和演习

为了检验某些欺骗措施的可行性，在条件允许时，应进行欺骗措施试验。尤其是首次采取的欺骗措施，应尽量安排试验，以便取得经验。比如，对发烟器材在不同风速下所产生的效果进行试验，有助于正确地确定发烟器材的配置密度和使用量；通过对假目标进行空中照相检查，可以发现其中存在的问题，为改进其设置方法提供可靠的依据。组织试验应在极为秘密的情况下进行。特别是对电子欺骗进行试验和检验，要慎重组织，严防暴露企图。按照欺骗计划组织必要的训练和演习，其目的是为了提髙部队协调一致地进行欺骗的能力，并检验欺骗计划的可行性，弥补计划执行中可能出现的漏洞。对小规模的军事欺骗，可以在远离预定战场的地方，选择相似地形，设置相似的场境进行训练。对大规模的军事欺骗，可以在室内采取图上或沙盘推演的方法进行演练。演练的重点是各部队之间、各项欺骗措施之间的协同，和指挥中心对欺骗活动的指挥控制。演练以后，要认真进行总结，找出经验教训。若发现计划有误，应对计划进行修改。

五、欺骗实施中的组织指挥

欺骗计划付诸实施以后，司令部应组织不间断的监督检查，实施及时有力的指挥控制。其工作概括起来主要包括以下三个方面：

（1）收集欺骗计划的执行情况。主要是各项欺骗措施是否如期实施；与真实的作战行动是否协调；有没有发生意外情况；这些意外情况对进一步执行欺骗计划有无影响，等等。

（2）收集敌军对欺骗活动的反应。主要是：我所采取的欺骗措施是否引起了敌人的注意；敌军是否在采取措施核实看到和听到的一切；有没有反常的举动；我所期望出现的反应有没有出现；等等。

（3）根据上述情况下达新的控制指令。主要是：哪些措施应该取消；哪些措施要重复进行（如果该项措施所施放的假情报敌人没有收到，就要重复进行）；哪些措施要加重份量，增加强度，以引起敌人的注意；哪些措施应提前进行，哪些措施应推迟进行，以便与作战需要吻合起来；需要增加一些什么样的欺骗措施，以消除敌人的疑虑，等等。

第六章 军事欺骗方法（上）——隐形法

隐真和示假是军事欺骗的两手，二者相辅相成。如果真象暴露在外，假象就难以欺骗敌人；不制造种种假象，真象也难以隐藏。隐真，最重要的是隐蔽真实的意图。意图既是隐秘的，又是物化在战场上的，表现为兵力兵器的配置、阵地编成、障碍物设置、战斗队形、部队的机动、集结等，从这个意义上说，它又是外露的。意蓄于内而形显于外，隐意必须从隐形开始。本章所述即军事欺骗中的隐形方法。

一、军事目标的暴露征候

隐形，主要是通过隐蔽目标、降低目标的显著性和改变目标外形三种方法，使目标在一定距离内不被敌人发现或难以分辨，借以把敌人的眼睛蒙住，把敌人的耳朵堵往，使敌人产生错觉。隐蔽目标，就是消除目标的各种暴露征候，使其不被发现。降低目标的显著性，就是使目标与背景接近或融合在一起，使敌难以发现。改变目标外形，就是使目标的原形变得不可辨认，或不象军事目标，从而避免成为袭击的对象。

目标隐形的实质是消除其暴露征候。目标的暴露征候可归纳为位置、外形、阴影、颜色、表面状态、运动、反射雷达波的特性和辐射红外线的特性等八个方面：

位置。位置即目标与其地理背景的关系。目标物常常因其同周围环境的特殊相对位置而被识别出来。同样是一个长形目标，在铁路轨道上会被认为是火车车厢，在江河上（与河床平时）则会认为是船。人们往往通过目标配置位置的战术技术要求、目标位置之间的相互关系等去识别军事目标。

外形。所有物体都有与其他物体和背景相区别的特殊轮廓和外形。这些特殊的外形使人们在弄清它的细部结构之前一般就能知道它是什么物体。汽车、坦克、枪炮和其他军用装备都有可资识别的外形轮廓，必须将其隐蔽起来或通过伪装加以改变。

阴影。物体的阴影有时比物体本身更容易暴露，特别是由上而下观察的时候，更是如此。仓库、帐篷、车辆、桥梁等大型目标，都会产生显著的阴影。这些阴影基本上是物体外形的投影。进行空中侦察时，物体的阴影最容易侦察出来。有时候，分割或改变一个目标的阴影比隐蔽目标本身更重要。

颜色。当目标与背景颜色之间存在差别时，目标的颜色可以帮助人们进行观察。色彩的反差越强，物体越容易被发现。一般来说，浅或亮的颜色容易吸引人的注意，而暗淡的颜色易于融合到背景中去。通常情况下，仅凭颜色这一项不能识别目标，但颜色的差别有助于找出目标的位置，然后再作进一步的观察，通过其他特征确认目标的性质。

表面状态。表面状态即物体表面的相对平滑或粗糙的程度。它决定着物体反射、吸收或散射光线的的能力，使物体看起来有明暗的差别。粗糙的表面，如草地，反射的光线很少，并在草地上留下很多阴影，因而显得较暗。光滑的表面，如机场、跑道、柏油路面、屋顶，由于能反射较多的光线而显得较亮。即使把飞机跑道涂上与周围地段相同的颜色，也会在航空照片上显出较亮的色调。表面很光滑的物体，如汽车玻璃、铁锹、水壶等，会引起闪光。闪光是暴露目标的最重要的因素之一。

运动。物体的运动会引起观察者的注意。即使其他暴露征候完全消除，也会引起敌人的注意，从而使目标暴露。物体的运动所产生的轨迹、烟尘、闪光，和运动本身一样具有暴露性，必须严格控制。

反射雷达波的特性。目标与背景反射雷达波的差别，是雷达侦察、发现和识别目标的基本依据。对雷达波的反射称为回波。各种材料反射雷达波的能力各不相同。由于金属材料反射较强，所以，侦察雷达很容易从广阔的背景上发现由金属材料构成的军事目标。此外，物质表面的粗糙状态、受波方向和目标的运动对回波强弱也有影响。如：当目标对着雷达探测的方向运动时，回波的频率有一定的增强；当目标背着雷达探测方向运动时，回波的频率则有一定的降低；当目标固定不动时，回波的频率不变。根据这一特性，活动目标侦察雷达就会从固定不动的背景中把运动着的目标分辨出来。

辐射红外线的特性。任何温度高于绝对零度（—273℃）的物体，如山峦、森林、河流、房屋、人员、兵器都会辐射红外线。物体的温度、表面材料种类和粗糙状态，决定着其对红外线的辐射强度。目标与背景辐射温度的差别，主要是由目标和背景的温差决定的。据测定，物体辐射红外线的能量与物体温度的四次方成正比。也就是说，物体温度升高一倍，辐射能量就增大16倍。正在发动的坦克、飞机，刚刚发射过炮弹的火炮等温度较高的物体，能够辐射出较强的红外线，因而很容易暴露。物体辐射红外线还有一个特点，即物体表面温度越高，最大辐射能量所对应的波长越短。低温物体主要辐射波长较长的远红外线，当温度逐渐升高时，便逐渐辐射出中红外、近红外和波长更短的可见光。例如，人体的表面温度为32℃，所辐射红外线的峰值波长约为9.5微米；汽车发动机罩的温度约为60~70℃，辐射红外线的峰值波长约为8.5微米；坦克排气管的温度约为200℃，辐射红外线的峰值波长约为6微米。这些热目标与所在背景都有较大的温度差，因而目标与背景辐射红外线就有较大的差别。此外，在常温下，由于构成各种物体的材料不同，表面的粗糙程度不同，也会引起红外线辐射的差别。例如，水面、土壤、路面、植物、建筑物等材料不同、表面粗糙程度不同的目标，在常温下辐射中红外线的差别都能被中红外侦察器材所发现。

二、现代侦察技术与隐形对策

隐形与侦察是一对矛盾。隐形的实质是以各种措施消除、降低目标与背景的差别，使目标不致暴露或使对方产生错觉；侦察的实质是用各种技术手段从不同方面增大和显露目标与背景的差别，使目标及其伪装易被发现。因此，了解目标与背景各种差别的特性及其与侦察的关系，对于正确地实施隐形伪装，有效地对付敌人的侦察，具有重要的意义。

（一）光学侦察及其对策

光学侦察是利用目标与背景反射可见光的差别进行的，可分为目视侦察、照相侦察和电视侦察三种。

目视侦察有肉眼直接观察和借助电子器材观察两种方式。肉眼直接观察是最基本、最广泛的侦察方式。人的眼睛在一定距离上可以直接发现目标与背景因反射可见光的不同而引起的颜色差别，并通过颜色差别识别目标的形状和大小。在近距离观察时，目标与背景的亮度差别和色彩差别，对于识别目标都很重要。但在远距离观察时，目标与背景的亮度差别对识别目标更为

重要。这是因为，在较远距离上进行观察时，由于空气、烟尘的影响，物体的颜色会失去色彩而近似于消色材料的特性，只显示出亮度的差别，而且人眼区分亮度差别的能力较高。在白天正常照明情况下，正常人眼区分目标亮度差别的能力与观察目标时所形成的视角有关。视角就是物体两端引出的光线在眼球内交叉而形成的夹角。视角的大小与目标的大小和观察距离有关。当目标的大小一定时，视角随距离的增大而减小；当观察距离一定时，视角随目标的增大而增大。视角大，看目标就清晰，反之则模糊不清。当目标视角小于六十分之一度时，即使目标与背景的亮度差别很大，人眼也不能发现背景中的目标。根据实验，在白天空气纯净透明，且目标与背景的亮度差别明显的条件下，实施地面观察，人眼发现目标的最大距离是：单个人员——1500~2000米；独立树、屋顶的烟囱——2000—3000米；房屋的窗户——3000~4000米；江厂的烟囱——5000~6000米；大型独立建筑物——10000~15000米。实施空中观察发现目标的最大距离是：掩体中的士兵——400~500米；暴露的单个人员——600米；单门火炮——1000米；战斗队形中的坦克——2500~3000米；停放的飞机——4000~5000米；铁路上的列车——4500~5500米；未经伪装的炮兵阵地——2000~2500米；营以上行军纵队——3000~4000米。

光学观察器材有望远镜、近红外观察仪、微光夜视仪三种。望远镜的主要作用是增大目标与背景的视角。视角增大，等于把目标及背景拉近，使原来模糊不清的目标比较清晰地显露出来。近红外夜视仪是利用目标与背景反射红外线的差别而发现目标的一种主动夜视器材。其作用距离主要取决于红外线探照灯的功率，一般为50至数百米，有的可达2000~4000米，能分辨人员车辆等各类目标，并可揭露绿色植物背景上用普通绿色涂料或材料伪装的目标。其缺点是必须用红外线探照灯发出红外线，不仅携带、操作困难，而且易使自身暴露。微光夜视仪是70年代后期迅速发展起来的新型观察器材，可以在微弱的照明条件下工作，能将照射在目标与背景上的月光、星光和天幕光等微弱光线增强几万至十万倍，从而使人眼能在夜间的微光照射下发现目标。其作用距离一般为40至数百米，最远可达1000~2000米。照相侦察即用各种照相机和不同感光特性的胶片对目标区进行地面和空中照相。随着侦察技术的发展，现代照相侦察，特别是空中照相侦察，能以有人或无人驾驶的飞机和人造卫星在较短时间内拍摄大片地区，迅速获得客观而完备的照相资料，成为极为重要的侦察手段。尤其是照相侦察卫星可以对全球范围内的军事设施、军事部署和调动情况进行监视、照相，具有广阔的拍摄视野和很高的清晰度，日益受到重视。据说，美国的“锁眼”卫星的分辨率为0.1米，可以发现地面上的各种战术目标、车辆甚至单个人员。

空中照相侦察按拍摄方式分为三种。一是垂直照相。即在目标上空拍摄，照相机的视线垂直于飞行航线。这样拍出的照片与建筑物平面图差不多，显示不出三维细节。判读此种照片，需运用立体观察方法。二是大倾角空中照相。拍摄时，照相机的视线与铅垂线成一角度。此种照片可以显示目标的侧面、顶部和地平线，因而有较强的立体感。三是小倾角空中照相。与大倾角照相相似，但不拍出地平线，照相机的视线与飞行航线的垂直线小于30度。

照相侦察拍摄的照片按颜色显示的不同，分为黑白和彩色两类。

黑白照片有全色照片、近红外照片和紫外线照片三种。全色照片能感受各种颜色的可见光，可以将目标与背景反射可见光的微小差别用亮暗不同的

消色显示出来。照片上的黑白消色影像与人眼观察时的颜色亮度基本相等，层次丰富，观察与判读均较方便。近红外照片可以将目标与背景反射近红外线的差别用亮暗不同的黑白消色显示出来，能够揭露绿色植物背景上用普通绿色涂料伪装的目标。紫外线照片是用紫外线滤光镜滤去可见光而拍摄的照片，专门用来揭露积雪背景上用普通白色涂料或材料伪装的目标。积雪因反射紫外线的能力强，在照片上呈白色，普通白色涂料反射紫外线的能力弱，在照片上呈黑色，所以，用这种照相方法可以很容易地把目标与积雪背景区别开来。

彩色照片有全彩色照片和光谱段彩色照片两种。全彩色照片与全色黑白照片的感光范围相同，但由于它用接近于人眼观察的实际颜色来反映目标与背景的差别，所以，非常适合人的观察习惯，在识别地形和判读军事目标以及揭露伪装方面比黑白照片优越得多。光谱段彩色照片是利用能同时感光的两个或三个波段的胶片拍摄的，它将红外线照片与彩色照片的优点集于一身，能把目标与背景反射可见光和近红外线的差别用不同的彩色同时显示出来。在这种照片上，反射近红外线强的物体呈红色，红色物体呈绿色，绿色物体呈蓝色。虽然其显示的色彩与物体原来的颜色不同，但它却增强了目标与背景的色彩差，使影像清楚易辨，尤其是对揭露绿色植物背景上的普通绿色伪装最为有利。

电视侦察的原理与普通电视摄像相同，但清晰度更高。除可见光电视侦察外，还有低照度的微光电视和红外线电视，用于夜间侦察。电视侦察的特点是传输速度快，传送距离远，但观察时间短，发现颜色差别的能力不及目视和照相侦察。

对付光学侦察的基本途径可以分为消除、降低和模仿三个方面。

消除颜色差别的方法主要是：将目标配置在天然遮障中；设置反射特性与背景近似的人工遮障；对表面受光方向与背景近似一致的平面目标涂饰迷彩和覆盖伪装材料；宽正面或大面积施放烟幕，掩蔽目标与背景的颜色差别。

降低颜色差别的主要方法是：将目标配置在与其色彩和亮度相近的背景上或地形地物的阴影中；在目标上涂刷与背景颜色相近的迷彩；改变单调背景的颜色，使之适应目标隐形的需要。

模仿颜色差别的方法是：在目标或目标的仿造物上涂刷迷彩，模仿已破坏的目标与背景的颜色差别；设置模仿地物的设备并涂刷迷彩，以模仿地物与背景的颜色差别；设置假目标和涂刷迷彩，模仿真目标与背景的颜色差别。

（二）雷达侦察及其对策

雷达是利用无线电技术发现目标并测定目标位置的一种主动探测设备。由于雷达所使用的波长比可见光、红外线都长，因此，具有较远的探测距离和较强的穿透能力，能在各种气象和能见度不良的条件下搜索和跟踪目标，在军事侦察中应用十分广泛。仅用于地面目标侦察的，就有地面监视雷达、炮位侦察雷达、机载景象雷达以及机载和星载侧视雷达。

地面监视雷达主要用于侦察地面的活动目标和较大的固定目标。在平坦开阔的地形上，可以发现集中的坦克、车辆、人员及桥梁、渡口等。最大作用距离约 20 公里。

炮位侦察雷达能跟踪射弹，并迅速测定对方迫击炮、火炮和火箭的发射阵地。苏军的迫击炮位侦察雷达能在 6—7 公里距离上测出 82 迫击炮的发射阵地；能在 7—10 公里距离上测出 100—200 毫米迫击炮的发射阵地。

机载景象雷达以光标信号显示出地面目标的关系位置。主要用于空中观察、照相和轰炸瞄准。其分辨率低于地面监视雷达，仅能发现集中的兵器、车辆、居民点、桥梁、小方位物等大型目标。

星载侧视雷达是七十年代出现的一种新型雷达。由于它利用合成孔径技术得到一个很长的有效天线孔径，因此，分辨率很高。它显示的不再是目标的光标，而是目标的图象。其成像的清晰度已接近可见光照片。

雷达侦察既有许多突出的优点，也有难以克服的弱点。其一，根据雷达荧光屏上显示的目标信号，很难准确判定目标的大小、形状和类型；其二，由于目标信号易于消失在地貌、地物形成的多种回波信号中，所以，在森林地和起伏显著的地形上以及在有大量地物的地形和居民区内，其侦察能力受到很大限制；其三，易受无线电波和其它人工反射器材的欺骗、干扰。利用这些弱点，可以采取以下反雷达侦察措施。

根据雷达波近似直线传播的特点，利用地形、地物形成的雷达侦察的不通视区域配置目标，是反雷达侦察的最可靠的措施。

采取减弱目标回波或增强背景回波的方法，消除目标与背景对雷达波的反射差别。减弱目标回波的方法是：将目标配置在掩体、掩蔽所内，减少或消除目标的外露体积；在目标近旁设置人工隔绝遮障，使目标与遮障的光标信号都不在雷达荧光屏上显示出来；在目标表面涂刷电波吸收涂料或覆盖电波吸收材料，减弱目标的回波；施放特种烟幕遮蔽目标，减少雷达作用距离。增强背景回波的方法是：在目标背景上设置金属角反射器组成的干扰遮障，增强背景的回波，淹没目标的光标信号；在水背景或平坦开阔地背景上设置金属角反射器，使其光标信号的亮度与目标光标信号的亮度相一致。另外，利用雷达分辨力的限制，将目标配置在地物的近旁，使目标光标信号与地物光标信号融合在一起，也能达到反雷达侦察的目的。

模仿雷达波的反射差别。其方法是：设置各种角反射器，模拟地物与背景的回波差别，使雷达荧光屏上出现大量的光标信号；用单个角反射器或角反射器组，模仿所显示的目标与背景的回波差别，使雷达荧光屏出现真目标所特有的光标信号。

此外，还可根据雷达发出的电波容易暴露和易受干扰的弱点，用特制的干扰机发出电波进行干扰，或抛射、投放干扰物破坏或妨碍雷达的正常工作。

（三）中红外侦察及其对策

中红外侦察与近红外侦察不同，它不需携带光源主动照明，而是直接利用目标与背景辐射红外线的差别发现目标。主要侦察器材有红外探测仪、中红外夜视仪和中红外照相三种。

红外探测仪又称热方位仪，可在预定的视界范围内，利用目标与背景的红外辐射差别，确定目标的位置，探测方位的精度较高。其作用距离，对空中目标为 50 公里，海上目标为 20—25 公里，陆地目标为 16—20 公里。其缺点是不能显示目标的真实形象，易受干扰。

中红外夜视仪又称热象仪。它利用温差成象的原理制成，可将目标与背景的红外辐射差别，以扫描的方式，通过能量转换装置，显示成类似电视的可见图象。其成象的分辨率不及可见光侦察，但区别温差的能力很强。据外刊报道，最先进的热象仪，其热分辨率可达 0.1 度，能发现埋在地下一米多深的水管；能探测到水下 40 米深处游大的潜艇；能找到喷气式飞机起飞后在停机坪上留下的热痕迹。用于飞机上的前视中红外夜视仪，能从 1500 米的空

中透过树丛、簿雾和普通伪装网，发现地面上的人员、车辆、坦克等发热的目标。

中红外照明是用特种相机和全色胶卷以扫描方式进行的照相。它可以将目标与背景的红外辐射，通过能量转换，显示成可见图象。中红外照相可在地面或空中昼夜进行。一般分辨目标、背景温差的能力为0.5—0.2。所拍摄的照片，可以透过簿雾显示出景物的图像，并可较清楚地显示汽车等发热目标，还可根据地面留下的热像图和目标表面的红外辐射差别，判断刚离开不久的热目标和热目标的工作状态。由于其图像分辨能力远不及光学侦察照相，所以，主要用来拍摄大型目标和揭露用普通方法伪装的发热目标。

由于中红外侦察是刚刚发展起来的一种新的侦察技术，因此，反中红外侦察的器材和方法还不够成熟、有效。基本途径仍然是采取各种措施消除、降低或模仿目标与背景的红外辐射差别。如，可以根据中红外直线传播的特性，利用地形、地物将目标配置在天然遮障和中红外侦察器材不能通视的区域内，利用反中红外制式遮障或一定厚度的就便材料制成隔绝遮障来遮蔽热目标；通过对流、气冷或吸收、散射，有效地衰减和扩散目标的热辐射；在发热目标表面涂刷隔热涂层或覆盖隔热材料，降低发热目标的红外辐射；还可以利用热目标模拟器或热源，显示各种不同类型的热辐射特征，迷惑敌中红外侦察。据说，瑞典已研制成功一种能吸收荫蔽物热量，减少红外辐射的化学泡沫剂。这种泡沫剂涂在目标表面，附着牢固，不受气候条件影响，还能与其他伪装方法结合使用，同时对付可见光和红外侦察，从而较好地解决了坦克、车辆等热目标的伪装问题。

三、隐形伪装的主要方法

从各类侦察手段及其对策可以看出，隐蔽各种目标的基本途径不外以下三种：一是隐藏，二是变形，三是融合。

隐藏，就是用天然和人工遮障使目标完全隐蔽。雷场中，盖在地雷上的草皮能隐藏地雷；树冠能在空中侦察时隐蔽它下面的目标；伪装网能隐蔽网下的目标；障碍物和路边的遮障能隐藏其后面的目标。

变形，就是用歪曲目标形状及其阴影的方法改变目标外形，使之看起来象非军事目标或者军事价值较小的目标。此种方法通常用于不能或难以隐蔽的目标。如，采取分割变形的办法，把大型仓库伪装成居民住宅；使用变形遮障，把坦克伪装成形状不规则的地物，把雷达天线伪装成大树等等。

融合，就是减少和消除目标与背景的差别，使目标看起来像是周围背景的一部分。例如，单个士兵可用油彩涂抹皮肤的暴露部分，在钢盔和衣服上披上麻皮，抹上涂料和编插新鲜植物，以求得与周围背景近似或相融合。实践证明，把人工目标融合于自然背景之中能够取得理想的隐形效果。

采用隐藏、变形、融合方法隐蔽目标，除充分利用地形的荫蔽特性和能见度不良的天候气象条件以外，还要借助一定的材料和工程技术手段。概括起来主要有以下五种隐形方法。

（一）天然隐形伪装

天然隐形伪装即利用地形、地物、地貌隐蔽目标。天然隐形伪装不仅能对付光学侦察，在一定条件下还能对付雷达和红外侦察，而且不需制式器材，可以大大节省人力和时间。因此，在任何情况下对目标进行隐形伪装都应充

分利用天然条件。

利用地形的荫蔽性隐蔽目标。由于可见光、红外线、雷达波均以直线方式传播，所以，陡峭的崖壁、高地、谷地、地招、土堤、冲沟等地貌所形成的敌人侦察的不通视区域，可使配置在内的目标及其活动达到荫蔽的目的。在这种地形上配置目标时，应尽量配置在靠近陡坡的阴影内。当利用宽度在20米以上的谷地和冲沟时，为防备敌空中雷达侦察，目标的配置和活动均应靠近陡坡一边。树林地是良好的天然遮障，可以使目标不被敌地面和空中侦察所发现。其隐蔽能力与树木的种类、高度、密度和季节因素有关。在树林地配置目标时，应尽量配置在高大树木的树冠下及其阴影中。林间空地和道路，便于隐蔽地配置目标和实施机动。为了可靠地隐蔽目标，目标应尽量配置在林间空地南侧的树冠下和阴影内。为防备敌地面雷达的侦察，当林间无矮树丛时，目标的配置和活动应在树林的一定纵深内。庄稼地和草地的作物高度能形成天然遮障时，可以用来隐蔽人员和小型兵器。在收获季节，还可以利用田间的庄稼垛（草垛）配置目标，以对付敌人的地面侦察。由于任何厚度的砖、石、土、混凝土墙或建筑物均能形成敌地面侦察的天然遮障，所以，居民地和其他建筑物能为荫蔽目标创造良好条件。当利用各种建筑物配置目标时，为防止敌雷达侦察，目标距离建筑物应在10米以内。当技术兵器车辆在宽20米以上的街道上行驶时，应靠向敌方一侧，并避免在十字路口、广场和其他开阔地上停留。这样，目标在雷达荧光屏上的光标就能和建筑物光标融合在一起，使敌难以分辨。

利用背景斑点图形降低目标的显著性。根据背景中各种斑点的颜色和斑点的尺寸、形状、数量和分布情况，可以把背景分为单调背景和斑驳背景两类。背景中斑点的颜色差别明显，斑点尺寸大小不一，形状不同，数量较多，且错落分布时，为斑驳背景；反之则为单调背景。斑驳背景具有较强的隐形功能。当在开阔地上没有天然遮障可以利用时，可以利用背景斑点的颜色图案，降低目标的显著性。例如，将目标配置在与其颜色相似的斑点内或地物的阴影中，利用暗斑点消除或减少目标与背景的亮度差别。其方法是将目标的阴影投影在暗斑点上或投影在地物及其阴影上，使目标阴影与地物阴影融合或改变目标的阴影，使敌人难以辨别目标的外形和性质，等等。利用斑点的形状配置目标也能达到荫蔽效果。其方法是使目标的配置位置适应斑点的轮廓，或者使背景的斑点图形无明显的不合理的改动。例如，线状目标应沿着斑点的轮廓线构筑和设置，避免穿过不同颜色的斑点而破坏背景原来的图案；活动目标应沿着暗斑点的轮廓线或线状斑点（地沿、沟渠、行树等）进行机动。

利用能见度不良的无候荫蔽目标。黄昏到拂晓的夜暗时间和雨、雾、雪等天候都能妨碍敌光学侦察。大雨、浓雾、大雪还能妨碍敌雷达侦察和红外线侦察。利用能见度不良的天候实施伪装，应制定伪装纪律，严格灯火管制，避免可能暴露的声响，并采取相应的伪装措施，与敌夜视侦察器材作斗争。

天然隐形伪装具有一定的局限性。当其不能满足隐形需要时，还应辅以其他人工隐形措施。为了保证其隐形效果，必须注意：背景的外表不应有任何破坏和不合理的改变；目标尽量分散配置，并避开可能成为方位物或辅助瞄准点的地物；目标的金属、玻璃等闪光和声响、烟、火、活动痕迹等都应掩蔽和消除。

（二）迷彩隐形伪装

迷彩隐形伪装，即利用涂料、染料和其他就便材料，改变目标、遮障和背景的颜色，降低目标与背景的反差，歪曲目标的主要特征，将目标融合于背景之中，从而达到隐蔽目标的目的。其隐形效果，主要取决于涂料的种类和迷彩的方法。通常情况下，活动目标使用保护迷彩或变形迷彩，固定目标使用保护迷彩或仿造迷彩。

保护迷彩。保护迷彩是近似背景颜色的单色迷彩。其作用类似于昆虫或动物的保护色。许多生物都有用体色保护自己的本能。例如，生活在青草丛中的蚱蜢往往是绿色的，而生活在枯草中的蚱蜢却是褐色的；蝉的体色酷似树枝；桑蚕的体色和绿色的树叶一模一样。保护色是它们生存的一种本能。然而，人类学会利用保护色，却曾付出过很大的代价。古代作战，为了显示雄伟的阵势，将士们都穿着鲜艳的服装，并用旗帜助威。这种方法一直延用到近代。在 1890—1902 年的英布战争中，布尔人首次把各种兵器、火炮和军装涂上与当地自然环境相近的黄绿色，使英国人大吃苦头。布尔人能在很远的距离上发现身穿红色军装的英军士兵，英军却难以发现同样距离上的布尔人，结果英军象患了色盲症一样，被打得晕头转向，伤亡残重。直到英军将红色军装改为暗绿色后，战局才发生转折。从此以后，各国军队相继把兵器和装备涂上绿色涂料，把军装的颜色改为黄绿色或暗绿色。经过近百年的发展，现在用于迷彩伪装的涂料已经有黑色、白色、沙漠色、砂色、土黄色、土红色、野外淡褐色、土棕色、橄榄色、淡褐色、淡绿色、深绿色和森林色等十几种，而且有了模拟背景近红外反射特性的伪装迷料。用迷彩作业车喷射涂料，可以在很短时间内使兵器车辆与周围环境浑然一色。

保护迷彩主要用于单色背景上固定目标和人工遮障的隐形伪装。在单色背景上，保护迷彩的颜色就是目标背景的颜色。例如，在夏季草地背景上，目标的保护色应是草绿色；在沙土地的背景上应为土黄色。冬季降雪以后，战斗车辆、运输车辆、钢盔和武器装备应涂上白色保护迷彩。在斑驳背景上，固定目标的保护色应与目标所在背景斑点的颜色相同。活动目标的保护色应是活动区域背景的主要颜色。在多色背景上，保护迷彩的效果不如变形迷彩。

变形迷彩。变形迷彩是由各种不定型的斑点所组成的多色迷彩，仅用于活动目标，能使活动目标在活动地域内的各色背景上产生隐形效果。变形迷彩之所以能影响对目标的观察和识别，是因为迷彩的一些斑点与地形背景融为一体，成为背景的一部分，而其他斑点的颜色又与背景形成明显的差别，从而在一定的观察距离上歪曲了目标的外形。例如，一辆涂有夏季变形迷彩的坦克停放在地物阴影中、黑褐色土地上或其他深色斑点中，则迷彩的深褐色斑点与背景融合而消失，眼睛所能看到的只是车体上的亮色斑点，坦克的外形是被歪曲了的，所以难以辨认。

三色变形迷彩是最常用的变形迷彩。这种迷彩由中间色和明显的亮差别色和暗差别色组成。通常以背景中的主要颜色作为中间色（约占总面积的 50%）；以背景中的亮颜色作为亮差别色（占 25%）；以背景中的暗颜色作为暗差别色（占 25%）。为改变目标原来的直线轮廓，斑点的形状应由几个凸出和凹进的不规则曲线构成。斑点配置应注意五点：

斑点应不对称配置；各斑点不应在目标轮廓线上终止，而应延伸到邻面上去；长形斑点的轴线不应与目标轮廓平行，而应成 30—60 度的夹角；目标的凸出部位应配置暗斑点，凹进部位应配置亮斑点，斑点的中心应在凸凹角上，避免斑点在角部形成对称；目标朝向天空的表面应配置较多的暗斑点，背光表面和阴影

部位应配置较多的亮斑点，在目标的孔、口部位应配置最暗的斑点。

仿造迷彩。仿造迷彩是在目标或遮障面上仿造背景斑点图案的多色迷彩。仿造迷彩适用于固定目标（建筑物、战备工事、桥梁等）和在一个地方停留较久的活动目标（车辆、修理所、固定发射点的坦克、火炮、导弹的盖布等）。由于它能使目标上的斑点成为背景斑点的延续部分，所以，在多色背景上，仿造迷彩的效果比保护迷彩要好。

仿造迷彩的使用比变形迷彩复杂得多，必须事先制定详细的实施方案。其内容包括斑点颜色、形状、尺寸、配置以及背景的伪装处理等等。仿造迷彩斑点的尺寸应大体符合周围背景斑点的尺寸。其形状应模仿背景相应斑点的形状，使其成为背景斑点的延续部分。其配置应符合以下要求：（1）在目标上相邻的迷彩斑点应保持明显的颜色差别；（2）线形斑点应自然弯曲，并与目标轮廓线相交成10—50度的锐角；（3）目标与背景相联斑点的颜色应与背景颜色近似，使其与背景融合；（4）各面之间相邻的斑点，不应被目标轮廓线所分割，并要避免对称配置。

背景的伪装处理是仿造迷彩的一个重要内容。当只靠在目标上设置斑点无法使目标的各个面都与背景吻合时，就要适当地改变目标周围背景上的某些斑点。比如，增大某些背景斑点之间的颜色差别（尤其是亮度差别）；增大某些背景斑点的尺寸和斑点的数量；改变某些背景斑点的轮廓；增添某些原来背景上没有的斑点，等等。

仿造迷彩斑点的颜色、尺寸、形状、配置和背景处理等是互相联系的，在研究仿造迷彩的图案时要作全面的考虑，统一解决，以提高仿造迷彩的隐形效果。涂色以后，还应在预定的观察距离（高度）检验隐形效果，发现问题及时修改。

迷彩隐形伪装的主要材料是涂料。随着现代科学技术在军事上的应用，新型伪装涂料陆续问世。比如，人们在揭示“变色龙”色素细胞秘密的同时，研制出了光变色涂料。外军研制成一种军服上的防原子变色涂料，在普通光照射下呈军绿色，在核爆炸光辐射的照射下，能在0.1秒后变成白色，以减少光辐射对人体的危害。还有一种用于海上目标伪装的双层涂料，在光源的光谱成分改变时，能呈现不同的颜色：晴天呈浅灰色，阴天呈绿色，夜间或红外线照射下呈黑色。这样，舰船的颜色在各种情况下都能与水面背景相融合。据说美军正在试验一种新的涂料，其色彩和图案，能根据需要连续和可逆地进行改变。

除了光变色涂料外，反雷达涂料和反中红外涂料也早已问世。反雷达涂料涂在目标表面以后，能吸收和散射雷达波，将目标的雷达波反射降到最低限度。这样，返回到雷达接收机的电波就非常微弱，从而使雷达难以探测到目标。与中红外侦察相对抗的热伪装涂料主要有两种。一种是绝热涂料。把它涂在发热目标的表面，便能吸收热目标辐射的红外线，并把吸收到的红外热能转化为其他形式的能量，起到荫蔽目标的作用；另一种是漫反射热伪装涂料。将它涂在发热的目标上，能将目标的热辐射扩散出去，从而有效地降低目标的显著性。

（三）遮障隐形伪装

人工遮障是利用制式器材或就便材料制作和设置的妨碍敌人侦察的伪装设施。人工遮障是一种重要的隐形方法。第二次世界大战中德国为了对付空袭，曾使用人工遮障把汉堡市近郊的一座飞机制造厂全部荫蔽起来。他们在

这座工厂的房顶上覆盖伪装网，网面配上与周围背景相协调的图案，结果成功地蒙蔽、欺骗了英航空兵。德国对汉堡火车站的伪装也采取了同样的方法。他们在车站大楼上部架起两道很长的掩盖遮障，模拟通往车站街道的延长部分，从而把车站大楼分割成为几个小建筑物，并消除了车站大楼所特有的阴影，使汉堡火车站长期未遭到英军航空兵的袭击。

人工遮障由遮障面和支撑构件组成。支撑构件由竹木或金属支柱、控制绳等组成。遮障面根据遮蔽目标的性质、背景和反光学、反雷达、反红外侦察的不同要求，采用性能不同的伪装材料编扎而成。按其用途和外形的不同分为以下五种。

水平遮障。水平遮障的遮障面与地面平行，架空设置在目标上方。它四周敞开，便于目标机动，能有效地对付敌人的空中侦察。通常设置在敌人地面观察不到的地区。当设置不显著的水平遮障时，遮障面的轮廓、斑点图案和反射光波、雷达波的物理特性应与周围背景近似一致，并消除遮障面在背景上产生的阴影。在敌人可能实施倾斜侦察的地方，遮障面从目标边界延伸出去的长度应等于遮障高度的 1.5—2 倍。为了节约遮障面，可采用以下方法：降低目标在地面的高度；选择靠近建筑物、林缘、树丛或其他地物的位置配置目标；对于高度较大的目标，采用中间高、周围低的阶层式结构。对遮障面要进行防火处理。

垂直（倾斜）遮障。遮障面与地面垂直的遮障叫垂直遮障；与地面倾斜的遮障叫倾斜遮障。主要用来对付敌人的地面侦察。通常用于没有天然遮障或远离天然障碍的地区。垂直（倾斜）遮障的用途很广。可以用来遮蔽目标的具体位置、种类和数量；遮蔽门桥渡口的位置和道路上的运动目标；还可用来遮蔽筑城工事、国防工程作业、后方军事目标及其施工作业等。对付光学侦察的遮障制作比较简单。欲使其具有反雷达侦察的作用，遮障面须达到一定的厚度和密度。反雷达隔绝遮障通常用内部纤维较密、电波不易穿透、吸收性能好的材料，如新鲜树枝、小圆木、木板、稻草、高粱秆、苞米秸、芦苇等就便材料制成，并具有一定的厚度。一般高粱秆、芦苇、苞米秸的厚度应达到 8 厘米，干稻草和谷草的厚度应达到 12 厘米。

掩盖遮障。掩盖遮障的遮障面四边与地面或地物连在一起，用来对付空中和地面侦察，伪装部分堑壕与交通壕、人员掩蔽部、技术兵器掩蔽部与掩体、掩体或掩蔽部外的战斗车辆、运输车辆等等。根据目标所处地形，可以设置成凸面、平面和凹面三种形式。凸面掩盖遮障通常用来掩盖高出地面的目标。如射击掩体内的火炮、集结地域的坦克、车辆和物资堆列等。遮障面通常直接覆盖在目标上。设置时，要防止遮障面暴露出目标的轮廓。根据目标和周围背景的情况，可以设置成某一段地形、土丘、路堤、树丛或石块的形状。为此，其外形应与背景地形相协调，其表面粗糙状态应与背景的表面相近似，坡度应尽量缓和。设置柔性遮障面的凸面遮障时，为了不暴露目标的轮廓、形状和便于在遮障内部活动，可用制式杆件或就便材料支撑遮障面，使其形成起伏的表面。平面掩盖遮障的表面与地面处于同一平面，用来隐蔽不高出地面的目标，如堑壕、交通壕、露天掩蔽工事和目标的接近路等。应注意把遮障面改造成为不规则的矩形。其方法是折叠伪装网的四角和恰当地布置伪装网的各个部分。平面掩盖遮障的伪装网用于掩盖较深较窄的壕沟时，应编扎成密集型的，否则，难以消除底部的阴影。凹面掩盖遮障的遮障面用伪装网制成，设置方法简单，通常用来伪装配置在冲沟、雨裂壕坑内的

目标，其外形与原来的地貌相似，具有较好的隐形伪装效果。

变形遮障。变形遮障是以歪曲目标形状及其阴影的方法伪装目标的一种遮障，使用在有地物和明显斑点的地形上，主要用于活动目标的隐形伪装。这种遮障由几个扇形面组成，其骨架可由钢筋或细管制成，骨架的各个部分用铰链固定在车体上，骨架上系结涂有迷彩的伪装网或伪装布。它平时成收拢状态，不妨碍活动目标的机动；需要时能迅速从收拢状态展开成工作状态。为了有效地歪曲目标的外形和阴影，遮障面应成不规则形状，其边缘应不规则地下垂。在活动目标（如飞机）的停放位置，可以设置一些可移动的支架式变形遮障，用于临时伪装活动目标。其底部做成可收放的三脚架，或装有滚轮的移动架，以随时变换其位置，适应不同的需要。变形遮障也可用于固定目标伪装。其方法是在目标上方或近旁设置变形物，模拟其他地形地物的外形，用来改变目标的平面和垂直形状及其阴影，以对付敌人空中或地面的目视和照相侦察。

反雷达遮障。反雷达遮障是专门对付敌雷达侦察的遮障。分为隔绝遮障、干扰遮障和散射雷达波的伪装网。通常用来荫蔽桥梁、渡口的位置，道路上运动目标，军队集结地域，交通枢纽以及后方目标等。

隔绝遮障通常利用树枝、束柴等就便材料或金属板（网），倾斜一定角度设置而成。当雷达波对目标进行探测时，树枝、束柴等就便材料对雷达波起着吸收散射作用，使返回到雷达接收机的回波非常微弱，从而使目标得到荫蔽。当采用金属板或金属网构成遮障面时，雷达波碰到金属板（网）就会产生镜面反射，反射波的能量大部分集中到反射角的方向，而沿着入射角回到雷达接收天线的回波非常微弱，这样雷达就无法发现目标。

干扰遮障通常由强烈反射雷达波金属箔条或角反射器组成，能将雷达波强烈地反射回去，在雷达荧光屏上产生大量的光标，使目标的光标“淹没”在干扰遮障形成的光标之中。当集结的坦克在设有干扰遮障的区域运动时，干扰遮障在敌人雷达荧光屏上产生的光标不会发生变化，因此，敌侦察雷达不易发现集结和运动的坦克。

反雷达伪装网能同时对付光学侦察和雷达侦察。其外观与普通叶簇式的切花薄膜伪装网一样，但薄膜中含有金属纤维和磁性颗粒。由于这些金属纤维和磁性颗粒的作用，入射的雷达波便产生散射，使返回到雷达接收天线的回波变得很微弱。这样，目标对雷达波的反射与周围地物的回波比较接近，目标就能得到荫蔽。据实验，用这种伪装网覆盖坦克，可大大衰减坦克的雷达回波，使之与背景的回波相近，从而取得良好的隐形效果。

除了以上五种遮障以外，还有反中红外遮障和多谱伪装遮障。反中红外遮障是一种能够荫蔽目标红外辐射的双面衰减材料，由软织物面和硬底构成，也可以用软泡沫塑料和金属热反射层构成气垫装置，由于在软泡沫塑料和金属热反射层之间，夹有很薄的空气层，故将这种遮障置于目标上方，并与目标距一定的距离，便能通过对流和气冷的方式，有效地衰减和扩散目标的热辐射，使材料表面变“冷”，从而使目标与背景之间热辐射的差异不易被中红外侦察发现。

多谱伪装遮障是伪装遮障中的佼佼者，能有效地对付可见光、近红外、中红外和雷达的侦察。这种遮障由漫反射层、透水材料层、绝热层和垫材组成。漫反射层合成纤维的颜色、亮度和表面粗糙程度，按照自然背景的要求设计，能够很好地融合在自然背景中，不易被可见光和近红外侦察发现。绝

热层的合成橡胶或泡沫塑料中包含大量气孔，使绝热层具有很好的绝热性能。绝热层底面设置的垫材，使遮障与目标保持一定的间隙，提高了绝热、衰减的能力，可以防止中红外侦察。绝热层内加入的金属纤维和磁性粒子，可以散射和吸收雷达波，使目标的雷达回波与背景的雷达回波相近，从而达到反雷达侦察的目的。

（四）烟幕隐形伪装

烟幕是人工造成的烟幕屏障，用以荫蔽目标和迷惑敌人。由于它能显著地降低敌人的“视力”，所以在战场上有广泛的用途。在古代战争中，人们常常利用自然雾来荫蔽军队的行动。但是，自然雾受时间、地点和气象条件的限制，当需要时，它往往不肯“屈尊”：不需要时，又会悄然降临，给军事行动带来不便，所以人们很早就开始研究用人工方法制造烟幕。到了18世纪中叶，人工烟幕研制成功，并立即运用于战争。到了第二次世界大战，烟幕逐渐发展成为一种大量的经常使用的作战手段，在荫蔽军队战斗行动、保护有生力量方面发挥了重要作用。在许多战役中，苏、美、英、德都广泛地使用了烟幕隐形手段。仅苏军在第二次世界大战期间消耗的发烟器材就有数十万吨，苏军在强渡顿河、第聂伯河、尼斯河、奥得河时，曾使用烟幕有效地迷盲了德军的观察所和炮兵阵地，从而荫蔽了渡河行动，大大减少了兵力兵器的损失。在1943年10月强渡第聂伯河战役中，苏军在69个渡口、30公里的正面上实施了烟幕伪装，使河面成为一片云海，德军无法分清哪里是渡口、码头，哪里是河岸、河心。德军为轰炸渡口共出动2300多架次飞机，只有6枚炸弹命中目标，命中率仅为千分之一。

1943年，美军在意大利的伏尔特河制造了一条长5000米，高1600米的烟墙，成功地掩护了军队渡河。第二次世界大战以后，烟幕曾一度遭到冷落，但是，烟幕在第四次中东战争的出色表演使其重新受到人们的青睐。战争一开始，埃军就向苏伊士运河东岸所有可能登陆的地区发射了大量炮弹，同时，施放大面积烟幕，使以色列炮兵无法观察目标，只能盲目射击。为了保障部队渡河，运河中的小艇同时施放烟幕，在烟幕的掩护下，埃军迅速架通了横跨运河的11座浮桥，两座水面桥和50个门桥，秩序井然地渡过了运河，向东岸开进。由于烟幕的作用，埃军横渡运河时只付出很小的代价。总结这次战争的经验，人们认识到，现代战争不能没有遮蔽，而烟幕是提供遮蔽的有效手段，所以，现代战争不能没有烟幕。

目前，各国装备的发烟弹药和器材主要有：发烟炸弹、发烟炮弹、发烟火箭、发烟罐、发烟车、航空发烟器和发烟手榴弹等。

烟幕按用途分为迷盲烟幕、遮蔽烟幕、地域烟幕三类。

迷盲烟幕。迷盲烟幕是为妨碍敌观察、侦察、射击和其他行动而构成的覆盖敌人目标的烟幕，主要以各种火炮发射发烟炮弹或发烟火箭弹构成，也可从空中布洒发烟剂或投掷发烟炸弹来构成。使用迷盲烟幕是一种主动式隐形方法，它能使敌人发现不了目标，从而降低其武器的命中率。据试验，用烟幕迷盲敌射击阵地，可以使其射击效果降低90%左右，并使其指挥控制造成困难，还能产生心理杀伤作用。

遮蔽烟幕。遮蔽烟幕是在敌我阵地之间构成的烟幕，用以对付敌地面侦察，遮蔽军事目标的配置和机动。主要通过发烟罐、发烟机来构成，也可以发射发烟炮弹来构成，还可从空中布洒发烟剂来制成。遮蔽烟幕按遮蔽战斗队形的位置，可分为正面烟幕、侧面烟幕两种。

地域烟幕。地域烟幕是为掩蔽重要目标（如桥梁、渡口、车站、隘路、仓库、工业基地、机场、城镇等）和部队的行动而构成的覆盖这些地域的烟幕。主要以发烟车、发烟机或发烟罐来构成，也可用就便发烟器材发烟来构成，或以制式和就便发烟器材结合发烟来构成。地域烟幕能有效地妨碍敌地面和空中的侦察，大大降低敌火力效能，限制敌机掠地飞行。

烟幕的缺点是本身暴露，持续时间较短、且易受天候及地形条件的影响。对烟幕影响最大的是风和雨。任何风向都可施放烟幕，但风向不同，发烟点的配置位置和发烟器材的消耗都不同。风速会影响烟幕传播的纵深，风速愈大，烟幕消散愈快，传播的纵深愈小。对施放烟幕最有利的风速是每秒2—5米。每秒1.5米以下或8米以上的风，不利于施放烟幕，因为强风能使烟幕迅速消散，而弱风使烟幕在短时间难以形成预定的遮蔽面积。此外，不稳定的阵风，强大的上升气流也是不利于施放烟幕的气象条件。大雨能加速烟幕消散、降低烟幕的效果；小雨有利于烟幕的形成，能增加烟幕的效果。

施放烟幕应注意，为了保证在任何风向条件下都能有效地遮蔽地域目标，烟幕遮蔽的面积应为目标面积的5—10倍。根据战争经验，欲荫蔽一个师的行动企图，通常至少应在3个师的正面同时施放烟幕；为了遮蔽一个渡口应在多个渡口同时施放烟幕；为使地域烟幕真正起到掩护作用，烟幕不仅应覆盖目标，而且还应覆盖目标附近的明显地形地物，诸如河口、湖泊、桥梁、交叉路、突出的高地和建筑物等。否则，这些地形地物仍可能被敌航空兵用作判定被掩护目标的方位物。

传统烟幕只能对付敌光学侦察，新型烟幕除能对付光学侦察以外，还能对付雷达和红外侦察。新型特种烟幕是由金属微粒组成的气悬体。1968年8月23日，苏军用这种气悬体干扰了北约用以监视捷克上空的所有雷达，使他们对苏军在布拉格实施的大规模空降一无所知。1969年夏季，苏军在波罗的海演习时，也施放了这种烟幕。除了干扰雷达的烟幕外，现在还出现了专门对付红外侦察和红外激光制导兵器的烟幕。坦克、舰船使用这种烟幕，可以免遭红外激光制导导弹的跟踪。这种烟幕对于保护固定目标，如桥梁、大型工厂等有很大作用。1972年，越南在保卫河内安富发电厂时，就使用了这种烟幕，使美军投下的几十枚激光制导炸弹，只有一枚落在围墙附近。而几个月之前，美军两个轰炸机中队使用20枚激光制导炸弹在2小时内就炸毁了17座桥梁。

四、军事目标的隐形伪装

军事目标泛指一切对战斗能力和战争潜力有重要影响的目标，包括战略目标 and 战术目标。对战争全局有影响的大型固定设施，如海空军基地、导弹基地、武器生产厂和储存库、指挥中心、政治经济中心、交通枢纽等，均属战略目标；战场上与敌直接接触的有力量和各类战斗设施，如人员、技术兵器、野战机场、道路、桥梁、渡口、野战工事等均属战术目标。对不同的目标，应采取不同的隐形伪装方法。

（一）单个人员的隐形伪装

单个人员在战场上的一切暴露征候，都可能被敌人的侦察手段发现，所以，必须采取各种措施实施个人荫蔽。

单个人员的荫蔽效果，首先取决于背景的选择和正确利用。人员的位置

和活动应尽量选择在天然遮障形成的不通视区，或选择在斑驳的背景中，防止自己的身影与背景形成明显的对比。着装必须与背景的颜色相融合，可着伪装衣，或用就便材料或伪装网制作的伪装衣。在积雪的背景上可用白布、白色塑料薄膜、白床单等直接披在身上，或制成伪装斗篷，以适应雪地背景的颜色。钢盔外形特殊，极易为敌识别，必须重视歪曲其外形和阴影。具体方法，可以用制式的钢盔网，也可以用麻布或其他织品制成盔罩，然后涂以迷彩破坏其单一的颜色，或在盔罩上编插草木的枝叶，分割钢盔下面的阴影。对于身体的暴露部位，如面部、手等，可用擦脸油彩涂抹，使其色调变暗。对武器的光泽部分可以涂上述彩或缠上布条，使之与背景相协调。

由于战场侦察广泛使用各种红外观察器材和活动目标侦察雷达，人员的活动极易成为显著的暴露征候而被发现。因此，必须重视行动的荫蔽。行进路线应充分利用敌侦察盲区。占领掩体和发射阵地时，要善于利用地形进行荫蔽，使用杂草、树枝等适应背景的材料迅速伪装头部和肩部。在战场上更换位置应采取跃进和匍匐前进的方法。夜间行动，还须防备敌夜视器材的侦察。

（二）技术兵器和车辆的隐形伪装

各种军用车辆和火炮、坦克、飞机、导弹等技术兵器，是军队战斗力的重要组成部分，因而也是敌人侦察袭击的重要目标。一辆车或一件技术兵器伪装不好，可能暴露一支部队，一个重要的战术计划，或者导致整个设施被毁。所以，必须采取各种措施荫蔽车辆和技术兵器。

轮式车辆和履带车辆隐形伪装方法大同小异。除了要荫蔽车辆本身、车的闪光、阴影和形状，要特别注意荫蔽车迹。因为车迹是各类车辆明显的暴露征候，它不仅会暴露车辆的车身；而且会由此暴露部队的性质、位置、规模和企图。车迹应紧靠篱笆、耕地和地物的其他天然线条并与之平行。所有车辆应该沿同一车迹行驶。对于暴露地段上的车迹，可由尾车在车后拖拽树枝将其扫除。闪光也是主要的暴露征候。它能使其他伪装措施失去作用。只要天空有光，挡风玻璃、车灯、车窗、潮湿的车身，甚至标志的浅色油漆，都会造成闪光。即使顶部有厚实的遮障，闪光也能通过其中细小的孔隙使目标暴露。因此，决不可忽视闪光的暴露。车辆投下的阴影会暴露车辆，必须消除。其方法是尽量将车辆停放在天然遮蔽物的下面。当无天然遮蔽物时，则把车辆停放在较大物体的阴影内，或停放在大物体向阳的一边。迷彩是车辆伪装的有效补充措施，它可以歪曲车辆的形状和阴，但使用时注意使迷彩图案与车窗、挡风板、车轮和底架的大而黑的阴影连成一片。车底表面可涂成白色或浅灰色，这样可以产生反光，减轻底架黑色阴影。这种迷彩叫做反阴影迷彩，对于车辆和大型技术兵器均适用。

火炮通常以连、营为单位配置。受过训练的敌观察员能通过炮口前的烧蚀地、遗弃的弹药箱、伪装不善的掩体、火炮特有的外形、进出阵地的车迹等搜索到阵地上的火炮，并且一旦发现其中一门火炮，就能顺藤摸瓜般地发现整个炮兵连或炮兵营。火炮的荫蔽首先取决于位置的选择。发射阵地应尽可能选择在有天然遮蔽物的地形上，采取不拘一格的配置方法。充分利用地形地物的一切伪装特性，施以必要的工程技术作业，以制式伪装遮障和就便材料，把每一门火炮及其周围的暴露征候荫蔽起来。比如，通往发射阵地的道路不应在阵地旁断绝成为死路，而应将其延长到现有道路、居民地域或假阵地上；火炮射击所造成的炮口前锥形面痕迹也应加以掩盖。为了不妨碍火

炮射击，对火炮及其周围地面可用伪装伞加以，荫蔽。

地面飞机的隐形伪装，与车辆和其他技术兵器的隐形伪装遵循同样的原则，不同的是飞机停放位置的选择余地较小（只能在跑道和滑行道附近），且外形独特、高大，伪装困难。飞机成排停放极易遭到袭击，必须不规则地分散停放。在选择停放位置时，既要使其能方便地进入滑行道和跑道，又要使飞机与天然植物相融合。在没有天然水平遮障的地方，要用人工遮蔽飞机。正确地使用迷彩，可以歪曲飞机的特征，缩小飞机与背景的颜色差别，减少闪光，有助于飞机与背景融合一致，减少设置遮障的作业量。在使用迷彩的情况下，仍要设法分割飞机在地面留下的清晰的阴影轮廓线。阴影网是放在飞机下方的伪装网，从空中看起来象是一组不规则的斑点，能用来破坏和歪曲飞机的阴影。在使用阴影网时，必须紧紧地系在固定牢固的木桩上或其他附着物上，以免影响飞行。

（三）野战工事的隐形伪装

工事是阵地中基本的工程设施。为了荫蔽阵地配系，保持工事的持久性，减少损失，必须对各种工事实施周密的隐形伪装。

各种掩体的主要暴露征候是掩坑、胸墙和出入口。在航空照片上，掩坑呈不同形状和尺寸的暗色斑点，而胸墙积土则形成亮带。各种掩盖工事的主要暴露征候是积土、前墙、射击（观察）孔和出入口等。在开阔地形上的掩盖工事，常因其积土形成的小丘，射孔形成的较暗的斑点，以及出入口或工事本身形成的阴影而被发现。构筑在林地或用植物伪装的射击工事，常因扫清射界而出现特殊的形状。射击工事还有明显的活动暴露征候，如伸出射孔的炮筒、射击时的火光、声响、扬起的尘土等等。

堑壕、交通壕是阵地上数量最多的工事，通常根据地形背景和伪装器材的数量荫蔽个别地段。最好不构筑胸墙，或使弃土、覆土及工事的胸墙具有不规则的几何形状。若有可能可将土运到荫蔽地点或投入水中。还可在开始挖土前，先将草皮、树枝、森林腐植土或雪等天然物移放一旁，待构筑完毕后，用其恢复地面的自然面貌。巧妙地选择工事的位置，可以减少伪装作业量。如梯田坎、围栏、树篱、地沿等自然地物线，都是构筑堑壕、交通壕的好地方，应在满足作战需要的前提下尽量利用。对堑壕、交通壕通常采用断续的水平或垂直遮障加以荫蔽。

火炮掩体应尽量利用地形隐蔽配置，或选择便于实施人工伪装的地点构筑。其基本隐形方法，一是把火炮掩体伪装成背景斑点。在地形原貌遭到显著破坏的情况下，可把火炮掩体伪装成新土的斑点，掺杂在地面大量的斑点中。此时，应使火炮掩体的轮廓成为不规则的形状，并用掩盖遮障荫蔽火炮、人员和弹药等掩蔽所。二是用制式伪装网设置凸面掩盖遮障。采取这种方法应注意使之不妨碍火炮射击。

坦克、汽车掩体也可以采取仿造背景斑点和设置掩盖遮障的方法进行荫蔽。应注意两点：一是清除车辙痕迹；二是要使坦克、汽车进出方便，并保证坦克能及时地射击。

掩盖的射击（观察）工事，应特别重视射孔（观察孔）和出入口等部位的伪装。为了在射击和观察时保持正常的伪装外形，射孔和观察孔的伪装遮障应成双层结构，或混合结构。双层结构的外层较为稀疏，不妨碍射击、观察。内层较为密集，能遮蔽射孔或观察孔，可以随时开启。混合式结构的垂直遮障，其上半部分做成固定式的，其下部根据射界范围留出空隙，做成活

动式的，可以在工事内用牵引绳控制其立起或放下。遮障面的材料应仿造周围的背景色调。为了防止射击扬起的大量尘土，应在射孔前的地面覆盖与背景颜色一致的材料。野战工事的出入口一般有水平进出口和垂直出入口两种。水平出入口的伪装，可用平面掩盖遮障，使其与连接壕一块遮蔽起来，或者把出入口与连接壕一起加以掩盖，上面铺设草皮。垂直出入口主要是在盖板上涂刷迷彩或铺设草和遮障等。

（四）道路、桥梁的隐形伪装

道路是明显、规则的线形目标。道路和在道路上运动的目标多为暴露征候。伪装道路和道路上的运动目标，是荫蔽行军和实施目标伪装的重要组成部分。

道路的伪装应尽量利用天然条件。路旁行树树冠形成的对空遮障是最理想的隐形条件。当树冠尚未形成对空遮障时，可用绳索将树冠拉拢，或在绳索上悬挂树冠，使之形成对空遮障。在无上述条件可以利用时，视情况设置棚架遮障。一般每 100 米左右设置一个，以便敌机出现时，正在行进的车辆迅速进入遮障。在不便于采取其他伪装措施的开阔地段，可在道路及两旁，用迷彩、铲草皮，在草皮上撒化学药剂、煤灰等措施，布置人工斑点，使背景出现亮暗相间的斑点图案。当敌机出现时，车辆迅速驶入斑点中，以降低显著性。斑点尺寸通常为 15 米左右，每公里布置 20—30 个。

通向目标的接近路是目标明显的暴露征候；必须在荫蔽目标的同时予以伪装。在选择目标的接近路时，应充分利用地形的荫蔽性能，使道路通过树林、谷地、高地反斜面、居民地等，或构筑凹道（其上设置遮障），荫蔽地接近目标。当无上述可能时，则需设置不显著的水平或垂直遮障。对于通行不多的接近路，可以在道路上移植草皮，或撒布伪装材料，使其与背景的颜色一致，还可以在道路上设置一些地物模型，造成道路荒芜不用的外貌。将目标接近路伪装成已破坏的或使用价值低的道路，也能减少敌人对道路的关注。在道路上仿造破坏，通常采用柔性的掩盖遮障或撒布黑色材料，仿造成弹坑和被破坏路面的土块、石块等。还可采用移植草皮或撒布伪装材料的方法，将路面仿造成乡村小径，以降低其显著性，在荫蔽和改变了外形的道路上通行，必须选择在敌人无法进行空中和地面侦察的时机进行，以保证道路的伪装效果。

桥梁是战争时期敌人侦察和袭击破坏的重要目标。桥梁的隐形伪装是保护桥梁免遭或减少敌人袭击破坏的重要措施。

桥梁是处在水背景上的线性目标。由于水背景的单调和特殊，桥梁的暴露征候比较明显，完全荫蔽非常困难。其可能的伪装方法是：架设可分解的浮桥，白天分解分散荫蔽在岸旁，在夜间或能见度不良的天候下结合在一起，保障人员与车辆的通行。架设桥面浸入水中约 0.5 米的水面下桥。水下桥按水深和透明程度涂成相应的颜色，水上标志板涂成暗色，并捆扎水草、芦苇等与自然背景协调的伪装物。在低水桥的向敌方向设置垂直遮障。冬季河水结冰时，还可用凸面掩盖遮障仿造背景，对桥实施荫蔽。为了对付敌雷达侦察，上述几种桥都应设置反雷达遮障。

改变桥的外形，将桥伪装成已被破坏的桥梁，往往可以收到较好的隐形效果。其方法主要有三种：一是在桥面上用迷彩仿造破坏；二是用预制的移动式物体仿造破坏；三是设置凸面掩盖遮障仿造破坏。为使仿造破坏逼真可信，还须采取以下措施：在桥梁接近路上仿造弹坑；在两岸及其附近设置被

击毁的车辆及技术兵器模型，以加强伪装效果；根据敌人的活动情况，制定严格的桥梁伪装纪律，尽可能避免出现桥梁仍在使用的暴露征候。

（五）宿营地和指挥部的隐形伪装

军队在行军途中休息和宿营时，往往在道路附近和村庄等宿营地出现大量分散的人群、车辆和技术兵器及其活动的痕迹，以及帐篷、篝火和炊烟等。这些征候都会暴露军队的行动或企图。

军队在途中大休息时，要离开道路，选择有天然遮障的地段荫蔽休息。如天然遮障不足，应利用制武器材实施临时性伪装。在休息中，要限制车辆、人员活动，消除通向休息地域的车辙痕迹，严格伪装纪律。宿营地应选择在有适当地幅和天然伪装条件良好的地区，以便结合人工伪装措施，实施荫蔽宿营。在山林地宿营时，避免直接沿道路和林缘配置部队，部队应配置在道路两侧谷地和森林中有水源的地区以及紧急情况下能迅速撤出的地点。车辆和技术兵器根据地形情况，配置在谷地、崖壁、树冠阴影下。在灌木林宿营时，根据灌木林的荫蔽能力，结合使用伪装网和其他伪装器材设置掩盖遮障，并采集植物作为编扎材料，使遮障的颜色、斑点和形状与周围背景相一致。还可根据地形背景，用仿造地物的方法荫蔽技术兵器。比如，可以把大口径迫击炮伪装成树干。

在居民地宿营时，选择较坚固的民房，并采取防堵塞、防火灾、防破坏等措施。车辆和各种技术兵器利用树林、屋檐、陡坎、沟渠等分散配置并实施伪装。

在丘陵地宿营时，要充分利用地形的荫蔽性能，将车辆和技术兵器配置在谷地、冲沟、地褶、土堤、崖壁和山坡的反斜面，使其顺沟、顺坡，沿较暗的一侧配置。注意不要破坏背景的地形特征。也可在凹地设置掩盖遮障和倾斜遮障，或利用伪装网和其他就便材料仿造棱坎、土堆等地物。

在开阔地宿营无其他地物利用时，应构筑简易工事，利用伪装网和其他器材掩盖或改变目标的外形。在遮障器材缺乏的情况下，可用布置人工斑点的方法，造成斑驳的背景，以降低目标的显著性，使敌人难以从空中发现和识别。

在雪地宿营时，由于积雪使背景变得单调，所以应充分利用现地的阴暗部分，例如河床、棱坎、常青植物、雪地阴影、地褶及山坡阴影配置人员和技术兵器，并采取相应的伪装措施，使其与背景融合在一起。在雪背景的帐篷和其他人工构造物应涂成白色或在其上铺撒白雪，也可伪装成雪堤、雪堆等类似地物，以增强荫蔽效果。雪地宿营要特别注意消除通向宿营地的车迹。

除此以外，宿营时要组织良好的调整和警戒勤务，严格伪装纪律，限制车辆和人员的活动，消除进出路和车辆、人员的活动痕迹。为了防止敌人红外侦察，在宿营地要规定技术兵器发动机和炊事炉灶的工作制度，规定生火地点和使用散烟散热灶，必要时，应对发热目标设置防热遮障。为了防敌雷达侦察，应巧妙地利用地形地物所形成的雷达盲区，并在开阔地形上设置反雷达隔绝遮障或干扰遮障。

指挥所也可以说是一种特殊的宿营地，只是多了一些与一般宿营地不同的暴露征候：汇集的交通和通信线路；高度集中和种类繁多的车辆；使用频繁的道路；作为交通和通讯工具的直升机及降落场周围的防护设施和警戒等。指挥所是部队首脑机关，是敌人竭力寻找的目标，必须进行细心的隐形伪装。对指挥所的设置位置要预先勘察，对其伪装方案作出规划，进驻后迅

速荫蔽，并实行严格的伪装纪律。指挥所可设在树林、灌木林的边缘，也可利用村庄或城镇的部分建筑物，但要尽量避开独立方位物和独立的高大建筑物。通信线路应利用天然遮蔽加以荫蔽，或沿地物、地形线条配置。停车场和直升机降落场都应离开指挥所一定距离，并实施周密的伪装，一切人员都应在停车场下车。同时，必须荫蔽警戒用的兵器和掩体。构筑掩体时的弃土可用草皮、树叶、森林腐植土等天然材料覆盖，以恢复地面的自然面貌。

（六）大型固定目标的隐形伪装

对战争全局有重大影响战略目标往往是大型的固定目标，如仓库、车站、码头、机场、导弹发射场、军工厂、铁路卸载站、大型桥梁等等。战时，敌对双方都力图摧毁对方这些目标，削弱其战争潜力。和平时期，大型固定设施是敌人的主要侦察对象。特别是那些在采取隐形伪装措施之前已经完工和投入使用的目标，要做到完全荫蔽是困难的。但是，可以采取降低色调的方法，降低设施的显著性，缩短可探测的距离。还可以对目标的关键部位实施伪装，以减小设施的损失。对于难以完全荫蔽的大型目标，可以设法改变其外貌特征，使敌人无法判明目标的真实性质，而把重要的战略目标误认为一般目标或无关紧要的民用设施。

对小型目标的伪装方法，同样适用于大型固定目标和较永久性的设施的伪装，不同的是，大型固定目标的伪装更加复杂，往往要经过现地勘察、方案论证、伪装工程设计、施工和效果检验等几个阶段。新建工程，应从一开始就把伪装措施作为工程设施的一部分，与主体工程同时完成。

大型固定设施往往由许多建筑物组成。对于这些建筑物，可视其具体情况，采用大型伪装遮障，将整个目标荫蔽起来，也可采用伪装迷彩和伪装结构物歪曲目标的外形和阴影。

据实验，用两三种颜色的大片不规则迷彩模拟当地地貌，可以用来分割目标的直线轮廓。因为从屋顶反射出去的光线比建筑物其他任何部分都多，所以应把屋顶的迷彩搞得暗些，并在涂刷之前把屋顶表面处理得粗糙一些。屋顶上的暗色迷彩要向下延伸至墙面上，以破坏结构物的轮廓线。可以在周围地面上喷洒沥青乳液来破坏建筑物的阴影。使用表面粗糙的材料（如煤碴、矿碴等）在建筑物周围铺成不规则的图案，也可以使阴影变得模糊不清。靠近建筑物的侧面种植树木（特别是灌木）对于消除阴影有很好的作用。

采用大型伪装遮障时，遮障面不仅要遮住建筑物的顶部，而且要逐渐倾斜，向四周延伸，直到与地面成30度角的视线不能看到建筑物的底部为止。遮障面装饰材料的色彩、亮度和斑点图案应与周围背景吻合，并根据季节的变化调整遮障面的色调。

采用伪装结构来改变目标外形的方法很多。对大型仓库、发电厂和其他类型的大建筑物，通常伪装成一群小建筑物，并模拟成斜脊屋顶；可以种植灌木或用塑料薄膜、玻璃纤维等做成的假灌木来歪曲建筑物的阴影；突出在屋顶上的隔火墙，可以改造为假地界线上的花园墙或灌木树篱；通风顶以及其他凸出部分，可以伪装成小型建筑物。

各种大型设施的伪装方案应根据各自的具体情况进行设计。即使是同样的大型目标，也不应采用完全相同的伪装方案。伪装方法和伪装程度还取决于设施的重要性和易损性，敌人对设施了解的程度，敌人对目标观察、照相可能采取的角度、距离，平均能见度，实施伪装所能占用的时间，等等。如果设施确实重要，时间、材料和人力又允许，应实施全面彻底的伪装；如果

设施的重要性并不要求彻底伪装，则可利用简单的降低色调的方法降低设施的显著性。大型目标的空中和地面防护设施是重要的暴露征候，应与目标 同时进行伪装。

把大型设施设置于坑道内，是提高荫蔽性和防护能力的重要方法，但坑道的口部有明显的暴露征候。要荫蔽转入坑道的大型目标（飞机、导弹等），必须对坑道口部进行伪装。坑道口部的位置，除满足战术技术要求外，要尽量选在荫蔽条件较好的地形背景中，如山体较陡的地方，以及深谷、阴坡面等。施工时，切口要小，尽量少破坏原有地貌。坑道口伪装作业的任务就是尽量恢复原有的地貌特征，消除与坑口有关的暴露征候。若坑道口位于树林背景的山坡上，可以架设伪装遮障，或移植各种植物，来恢复原植被的地貌特征，消除坑道口特有的阴影。若坑道口处于裸露岩石的背景上，可以采用钢丝网水泥灌壳结构模拟山体岩石。灌壳结构表面要实施迷彩，以便与周围岩石融合。当坑道位于城镇、村庄附近时，可在坑道口构筑小型建筑物，模拟农舍或其他具有地方特色的民用房屋。坑道口的排碴是明显的暴露征候。施工时，应考虑将石碴有计划地排在低洼处或树林内；或者根据周围的背景，将石碴场伪装成采石场，处理成梯田、林地、草坡，并适时种草、植树或种植农作物。

通向坑道口的接近路往往是尽头路，在航空照片上非常明显。因此，在伪装坑道口部时，必须对接近路实施伪装。当把坑道口伪装成农舍时，接近路应相应地伪装成乡间小道；当坑道口伪装成车库或农机站时，接近路可不作处理；若坑道口采取了完全荫蔽措施，则接近路也必须采用荫蔽措施。对于不太长的接近路，可以设置不显著的水平遮障，或在道路上种植草皮、铺设伪装材料。对于较长的接近路，可以将尽头路加以延伸，通向合乎逻辑的地点，如居民地、民用目标、假目标和其他道路等。为使假道路自然逼真，还应在假道路上模拟运动，留下车辙痕迹等。

第七章 军事欺骗方法（中）——示形法

示形，即通过设置假目标、组织佯动等手段，成造军队部署与行动的假象，达到欺骗敌人的目的。示形与隐形相辅相成，殊途同归，其目的都是欺骗敌人的视听，扰乱敌人的思维，促使敌人作出错误的判断，定下错误的决心，采取于我有利、于彼不利的行动。古代的兵家就深知隐形与示形并用的道理，创造了无数个示形诱敌、示形惑敌、示形慑敌、示形骄敌、示形牵敌的欺骗战例。在现代条件下，随着战场上大型武器装备的增多，军队行动规模的扩大，以及战场侦察技术的发展，军事行动的暴露征候也显著增加。这种情况使得以隐形方法隐蔽作战企图、欺骗敌人的难度越来越大。必须在实施隐形欺骗的同时，辅以积极而富有创造性的示形欺骗。示形与隐形相比，目的更加明确，手段更加积极，目的与手段的联系更加直接。示形欺骗的目的不象隐形欺骗那样笼统和千篇一律（即不被敌人发现），而是明确规定，通过示形使敌人看到什么，听到什么，作出什么判断和决定。示形的手段不象隐形方法那样带有纯技术色彩，而是综合地运用政治、外交、战术、技术等多种手段，达成示形目的。隐形目的与手段的联系比较间接，无论目的如何变化，其手段万变不离其宗。而示形目的对手段有直接的规定性。如：以示强为目的的示形与以示弱为目的的示形，在手段上大相径庭，不能相互移用。因而示形方法更富有独创性。有人认为，今后军事欺骗所追求的目标，不是“无形”，而是“假形”。这话很有些道理。因为“无形”往往会促使敌人更加积极地实施战场观察和侦察，以求发现我形。而“假形”一旦进入敌人的视野，则会吸引敌人的大部分侦察力量，从而一步一步地把敌人引向歧途。总之，示形将是未来战争中运用更加广泛的一种欺敌方法。

一、基本示形类型

依据不同的标准，可以对示形欺骗作出不同的划分。例如，按示形层次之不同，可以划分为战略示形、战役示形、战术示形；依据示形手段之不同，可以划分为技术示形、力量示形、政治示形、外交示形；依据示形的性质之不同，可以划分为无中生有的示形、以小示大的示形、以大示小的示形、以此示彼的示形；依据示形的目的之不同，可以划分为震慑敌人的示形、迷惑敌人的示形、引诱敌人的示形、骄纵敌人的示形、麻痹敌人的示形、牵制敌人的示形、稳住敌人的示形、诳骗敌人的示形。由于示形目的对示形方法具有直接的规定性，所以此处采取按目的划分示形类型的方法，逐一分析八种基本示形类型及其作用。

（一）以震慑敌人目的的慑敌示形

以威慑方法“不战而展人之兵”，是军事家追求的用兵艺术的最高境界。那么，怎样才能慑服敌人呢？现代威慑理论认为，欲使威慑奏效，需要有三个条件：一是有雄厚的军事实力，这是威慑的物质基础；二是有使用军事力量达成战略目的的决心；三是使敌人确信上述两点。其中第三个条件最为重要。如果甲方具有雄厚的军事实力，但乙方认识不到，或者虽了解其军事实力，但对其使用军事力量解决争端的决心表示怀疑，威慑就不起作用。可见威慑奏效的关键因素是威慑者在潜在对手心目中的形象。威慑者本身是否强大并不特别重要，重要的是威慑对象认为他是否强大。由此看来，威慑并非

强者的专利。弱者善于运用示形手段，虚张声势，制造出比实际力量大许多倍的假象来，同样可以震慑敌人，使敌人罢兵休战，或不敢轻举妄动。

还要看到，作战力量在战场上的分布，总是有虚有实。要打消敌人染指我虚弱之处的念头，也要借助示形之法，填补作战市势的弱点和空白。所以，虚张声势的示形方法在战役战斗中运用得相当广泛。我国古代战争中，谋士们就常用“多设旌旗”、“多燃篝火”、“倍增锅灶”、“金鼓齐鸣”、“扬尘迷敌”等办法，虚张声势，威吓敌人。东汉时期的虞诩就是采用增灶示强之法，欺骗和迷惑羌兵，使羌兵以为汉军得到了援兵，因而下敢纵兵追击，从而摆脱了追兵，顺利到达武都郡。古时，侦察手段落后，扬尘更是行之有效的虚张声势之法。据记载，最早使用扬尘计的是春秋时的栾枝。五代时的李存审扬尘破敌也用得十分巧妙。公元917年，安国节度使李存审与契丹人战于幽州（今北京大兴）。李存审一面让老弱残兵拉着木柴在地上跑，扬起尘土，一面把草木点燃，放出浓烟，一时间烟尘遮天蔽日，契丹人估不透对方有多少军队，非常惊慌，大败而逃。扬尘示形法不仅广泛运用于我国古代战场，而且广泛运用于现代西方战场。隆美尔在北非战场上曾把飞机发动机装在汽车上，扬起漫天尘沙，模拟大军开进，欺骗英军。一次，隆美尔行动指挥部的三辆装甲车，因与部队失去联络在黄昏时分误入英军的一个前哨阵地，情况非常险恶。隆美尔从部队在沙暴中迷路这件事受到启示，决定用沙尘迷惑英军。他当即命令自己的指挥车以最高速度向敌人冲击。指挥车扬起一阵巨大的尘埃，英军不知其后还有多少战车跟进，匆匆放弃阵地，争相逃命。隆美尔则乘机占领了英军阵地，扼住了英军撤退的咽喉要道。

在战场上，有时会出现敌人欲与我决战，而我则力求避免不利决战的情况。此时，虚张声势，造成我兵力强大的假象，使敌人受到震慑，不敢轻动，不失为一个好方法。待敌人明白过来，我已赢得了回旋的时间。

1940年，利比亚的英国远征军（只有3.6万人）面临31万意大利军队的重大压力。意军进攻在即，英军为摆脱被动局面，进行了大规模的战役伪装。他们用数百个充气袋做成假坦克、假火饱和载重汽车，并制造了假公路和坦克履带痕迹，一直延伸到西迪巴拉尼以南。同时，雇用了大批阿拉伯人，牵着拖带拖把的骆驼和马匹，在公路上行进，扬起漫天尘沙。从空中看去，就象是一支正在开进的庞大的机械化部队。意军拍摄的航空照片显示出英军大量坦克、火炮正在集结的景象，并且有消息说，英军的增援部队正在这里开进。为了避免英军从侧翼实施的攻击，意军停止了进攻，沿着亚历山大公路掘壕据守，转入防御。英军利用意军转入防御的机会，迅速调整了部署，且得到了援兵，迅即向意军发起了进攻。

在战场上，虚张声势以示强，有时可以取得“不战而屈人之兵”的效果。1943年4月，苏军一支先遣支队，经过85公里的行军战斗，夺占了一个车站和附近的一个村庄，转入防御。经过4天激战，先遣队伤亡较大，只剩下15辆坦克。这时，德军的炮兵和步兵同时向这里逼进，并且展开成战斗队形，准备冲击。在此危急情况下，支队指挥官把所有坦克调到车站的南面，并命令其中几辆坦克不停地运动，搞得马达轰鸣，烟尘滚滚。准备进攻的德军见状，以为苏军兵力十分强大，便放弃了进攻企图，悄然撤去。

在战略上，巧妙地运用威慑示形，可以对潜在对手造成巨大压力，甚至迫使其乖乖俯首称臣。我国史书上就有“演兵服契丹”的记载。公元1042年，北方的契丹人以索要瓦桥关南（今河北白洋淀以东的大清河流域以南至

海河一带)为借口,将大军压到北宋边境。北宋任命王德用为定州路都总管,抵御契丹。王德用就任后,每天抓紧练兵,准备迎敌。一日,契丹派遣奸细来探察宋军军情。王德用得知这一情况后,第二天举行了盛大的阅兵演练。大队人马在战鼓和旗帜的指挥下,进退自如,整齐化一,气势非凡,俨然一副出兵攻打契丹的架势。契丹奸细看得浑身直出冷汗,立即回去向首领作了汇报。契丹将领听后十分恐惧,放弃了进攻北宋的企图,提出与宋军议和。就这样,王德用仅搞了一次阅兵演练,就吓退了几万敌军。

当代的超级大国是深谙战略示形奥妙的。他们挥舞着核大棒,目空一切,以世界领袖自居。其庞大的舰队长年游戈于大洋之上,无非是以此显示称霸全球的力量。他们每年不惜巨资,举行洲际或全球性军事演习,既有提高三军协同作战能力的一面,也有借此显示军事实力的一面。正因为如此,他们不仅为演习大造舆论,而且常常邀请外国武官、大使甚至元首参观演习。一个小国首脑看过美军的联合演习以后称:演习给他留下了深刻的印象,美军的海上作战水平堪称一流,世界上没有任何国家可以与之匹敌。这就是示形的作用!

在战场上,虚张声势的慑敌之法,能不能慑服敌人,要看条件。其一,敌人自恃强大,锐气正盛时,威慑难以奏效,须待敌进攻受挫、情绪不稳时,虚张声势才能有威慑力。其二,敌人不知我实际作战能力。倘若敌人对我之实力了如指掌,就不会相信我虚张声势的部署。其三,须有良好的民众条件。异国作战,久困于外,人地两生,不能靠虚张声势慑服敌人。

(二)以迷惑敌人为目的的惑敌示形

克劳塞维茨认为,军事欺骗的目的就是使被骗的敌人“在理智上犯错误”,从而“看不到事物的真相”。显然,这一国的与敌军指挥官的主观愿望是完全对立的。敌人总是千方百计地摸清我之虚实。查明我之真相,把作战决心建立在可靠的基础之上。因此,要阻碍敌人看到我之真相,就要以各种与我真实企图背离的假象干扰其视听和思维,增大敌查明我真相的难度,扩大其犯错误的机会,误敌的方法多种多样,但其核心就是设疑用佯,迷惑敌人。只有造成敌将的狐疑之心,才能使其心理失去平衡,导致判断失误、行动失策。所以,历来兵家都强调谋贵用疑,翻开战史,以疑兵佯动之术误敌的例子俯拾即是。谋臣智将,施计斗法,无不用疑。实施军事欺骗,更离不开一个“疑”字。

古代作战,旗帜和火鼓是统一军队行动的指挥信号,也是设置疑兵、迷惑敌人的手段。所以《百战奇法》有“昼战多旗帜”、“夜战多火鼓”之说。设旗帜作疑兵,是昼间示形方法之一。春秋时期(公元前555年10月),晋国联合鲁、宋、曹、卫等国进攻齐国的巫山之战,就是以疑兵取胜的。当时,晋平公为了欺骗和迷惑齐军,主要采取了以下办法:一是在山泽险要而部队不到的地方设置大量旗帜作为“疑兵”;二是在战车的右边装设假人,并在车后拖上树枝,行动起来尘土飞扬,如同大军奔驰。齐灵公登山远望,误认为晋军众多,不可抵挡,于是,连夜逃跑。晋军挥师追杀,大败齐军。示形也包括示声。作为战争力量外观的形,是动态的形,不仅看得见,而且听得到。例如,鸣金鼓,吹号角,以示部队的进退;放火炮,齐呐喊,以示部队的冲杀。对于军人来说,耳朵接收信息和眼睛接收信息有同等意义。尤其是夜间作战,不便观察,利用火光和鼓声,既可以迷惑敌人,又可达到声东击西的目的。因此,在古代战争中,兵家多用火光和鼓声设疑用佯。春秋时期,

越王勾践进攻吴国的笠泽之战，就是“火鼓”惑敌的成功战例。当时，越、吴两军隔水对阵。越王勾践利用夜暗，以小分队鸣鼓呐喊，实施左右两翼佯攻。吴王夫差误认为越军两路渡水进攻，随即分兵两路迎战。勾践乘吴军兵力分散之隙，亲率越军主力，偷偷渡过笠泽，出其不意地向吴军的要害部位——中军展开猛烈进攻，一举大败吴军，为此后灭亡吴国创造了有利条件。

到了近代，设置疑兵的手段有了很大发展，各种假目标应运而生。以新的伪装模拟技术布设的假兵器、假工事、假阵地、假仓库、假基地，大可以假乱真，迷惑对方的空中侦察。在第二次世界大战中，甚至出现了用整套模拟器材显示的大规模的军事佯动。

1942年10月，英军组织阿拉曼战役时，发现德军第90轻装甲师正好配置在英军北端的突击方向上，给英军造成很大威胁。战斗开始以后，德军突然发现英军在靠近地中海一侧的巴达至阿卜杜勒拉赫曼地段发起了登陆进攻。一颗颗照明弹划破夜空，密集的炮弹、炸弹在海滩炸响，硝烟迷漫。从烟幕后面传来了大规模进攻的声响和发动机柴油的气味。舰船发动机轰鸣着，锚链下水发出格格之声。彩色信号弹飞上天空，舰炮猛烈射击。德军想不到英军从防线后方发起两栖作战，顿时陷入惊恐之中。为了增强抗登陆力量，全部摩托化的第90精锐轻装师紧急调往受威胁的海滩，所有可以动用的战斗机和俯冲轰炸机全部升空助战。然而，当烟幕消失之后，海面上除了十几条被打烂的救生筏外，并未发现英军舰船。原来，这是英军精心策划的疑兵之计。各种战斗声响是由播音器播放的，照明弹是自动发射器发射的，柴油味是从救生筏上的柴油罐中散发出来的。当德国人发觉上当时，阿拉曼的正面防御已被英军突破。

使用就便器材也能收到迷惑敌人的效果，关键是指挥员要有创造性。

1951年，我志愿军某团经过几天激烈战斗，圆满地完成了掩护兄弟部队撤退的任务。正当他们准备撤出阵地时，突然发现美军的十几辆坦克成一路纵队，沿公路高速向我阵地侧后开来。敌人的企图显然是迂回到该团的后方，截断他们的退路。摆在他们面前的似乎只有两条路：马上撤退，肯定跑不过敌人的履带；而若不立即撤退，就会被敌人“包了饺子”，在军情万分紧急的情况下，路边稻田里的十几个空油桶帮了他们的大忙。十几名战士用草绳把空油桶串连起来，分成几道，横置在公路上，其余人员迅速撤退。十分钟后，敌坦克开过来了。他们看到路面上一排排圆柱形障碍物，觉得奇怪，搞不清是什么新式武器，不敢贸然前进，迟疑再三，便用坦克炮远远地对准油桶开火。待把油桶一个个击碎，十几分钟过去了，美军这才如梦方醒，但为时已晚，我志愿军某团已经安全地撤出了阵地。

惑敌示形，既可示以实形，也可示以虚形。虚实各有其妙，要因势而易，因时而变，因敌军脾性而用。敌将的性格特点、心理承受力和认识问题的思路，是设疑用佯能否奏效的关键。诸葛亮的“空城计”能够吓住生性多疑的司马懿，但对于猛张飞式的勇将就未必灵验。这倒不是司马懿的眼力不如猛张飞式的将军，而是因为这两种人有不同的心理素质和思维习惯。诸葛亮智算华容道，给予我们同样的启示。对于思想比较呆板的敌手，运用实而实之的示形方法会使其望而却步，然而对于曹操这样奸诈的对手，采取实而实之的方法，反倒可以使其视实为虚，把陷阶当坦途。曹操见华容道上有“数处烟起”，以为是诸葛亮的疑兵之计，便放弃大道走小路，结果反倒中了圈套。诸葛亮示形之妙就妙在针对曹操深知兵法、多谋善断的特点，算敌之算，因

敌用谋，所以智高一筹。可见，运用示形之法迷惑敌人，要想不被敌人识破，就要认真研究敌手的思维习惯，在知敌的基础上，灵活运用虚而实之、实而虚之、实而实之、虚而虚之这些迷惑敌人的方法。

（三）以引诱敌人作为目的的诱敌示形

战场上，对抗双方频繁地实施机动，与其说是为了寻求战斗，不如说是为了谋求一种有利的作战形势，亦即军事谋略学所说的“造势”。“造势”的实质是力求形成一个能保持自己力量的平衡与稳定，并能牵制或制约对方行动自由，进而打破对方平衡与稳定的力量组合格局。为了造成这种有树干我而不利于敌的态势，就要以示形之法引诱敌人，使之听我调遣。

示利诱敌。最好的诱敌之法是示之以利。因为对利益的追求是敌人一切决策和行为的根本驱动力。对于“愚而不知变”、“贪利而不知害”之敌，设饵诱之每每可以使其上钩。“饵兵勿食”是《孙子兵法》提出的“用兵八戒”之一。但由于人们常常见利而忘害，所以，设饵兵仍是古代作战中经常采用的诱敌之法。东汉建安五年（公元200年），曹操击败袁绍追兵的延津之战，就是以饵兵之计取胜的。

白马之战以后，袁绍亲自率军渡过黄河，南下追击曹操至延津。曹操在延津之南依山布阵，当时只有六百骑兵，而袁绍有五、六千骑兵，十倍于曹军。兵力对比众寡悬殊，曹操自知难以力胜，便下令士卒解鞍放马以骄纵袁军，尔后遗留辎重于路旁，利诱袁军就范。待到袁军逼近争抢辎重而使队伍混乱不堪时，曹操立即命令士卒整鞍上马，突然发起反击，出其不意地一举击败追击的袁军，为尔后官渡之战歼灭袁军主力创造了有利条件。这是以物作诱饵致敌混乱的示形之法。其具体办法是，或散牛马于田野，或遗财物于道上，或弃辎重于途中，以引诱敌人来争夺，我则乘敌混乱之际，出急兵击之。设饵诱敌的诱饵必须对敌有极大的吸引力和诱惑力。随着战争的发展，以物作诱饵的情况已不多见，更多的以战术上的“便宜”作为诱饵。例如，以小股部队作诱饵，诱敌来歼；以放弃阵地为诱饵，诱敌来占；以有利地形为诱饵，诱敌分兵：故露空隙和破绽，诱敌来钻，都是常用的诱敌示形之法。1947年10月，我刘邓大军连克长江北岸望江、武穴、团风等重镇，控制了长江北岸三百余里的广大地区，形成了随时可以渡江南下的声势。蹲在庐山的蒋介石惶惶不可终日，急令第40师及82旅，迅速追踪我军南下。刘邓首长经过一番计议，决定利用贪利的弱点，用“散兵游勇”把这股敌人诱到地形险要、便于设伏的高山铺地区集中歼灭。为了迷惑敌人。诱敌上钩，我军派出一批侦察人员，穿上各式各样的便衣，背着“汉阳造”、“老套筒”、“三八式”之类的破枪，在公路两旁隐蔽，待敌人大摇大摆地过来了，他们乱打一阵冷枪，扭头就跑。然后，换个地方再打、再跑，就这样，敌人一步步地被诱至高山铺、清水河一带，钻进了我军预先设置的包围圈。高山铺一仗全歼敌第40师及82旅共12000余人，震动了大江南北。

示弱诱敌。两军对阵，为了诱敌决战或追击，常用强而示弱之法。汉朝初年，高祖刘邦为解除北方匈奴的威胁，派遣使者到匈奴察看虚实。匈奴首令冒顿得知这一情况后，把精壮士兵和肥壮牛马隐藏起来，示之以羸弱之形，欺骗使者。使者把所见所闻向刘邦汇报以后，刘邦以为可以进击，于是亲率32万兵马向匈奴开战。兵至平城，冒顿率领40万精锐骑兵应战，把刘邦围困在白登山整整七天七夜。后来采用陈平的离间计，才得以突围脱险。冒顿所用的就是示弱诱敌之法。

佯攻诱敌。当敌集中驻止时，兵力众多，工事坚固，戒备森严，不易歼灭。可以一部兵力对敌要害之点、虚弱之处实施虚张声势的攻击，诱使集中驻止之敌分兵驰援，然后集中主力歼敌于运动之中和不备之时。这种诱敌方法，在我国古代战争中运用颇多，在我军革命战争实践中又有新的发展。我军创造的“围点打援”、“攻点打援”、“拔点打援”等诱敌方法，极大地丰富了孙子“攻其必救”的谋略思想。刘伯承就是善于运用这种诱敌方法的高手。

1938年2、3月间，他曾两次运用此法诱歼日军：2月22日，刘伯承针对日军一处受袭、它处出援的行动规律，以一部兵力于拂晓袭击井（陘）平（安）公路上的日军重要据点旧关，以主力在井陘、旧关之间的长生口附近设伏，诱歼援敌。日军果然中计，派出快速部队200余人，分乘8辆汽车驰援，被我歼灭130余人，击毁汽车8辆。3月16日，刘伯承以一个营的兵力奇袭日军后勤保障基地黎城，吸引潞城之敌经神头岭出援；以三个团的兵力在黎城和潞城之间的神头岭三面设伏，激战2小时，歼灭援军1500余人。

运用佯攻诱敌方法应注意把握三点：佯攻之点应是敌必救之点。如果攻击矛头指向敌人无关大局的次要之点，敌失之不会伤筋动骨，我得之无助于改变战场格局，就难以诱敌出援，佯攻之点应是敌虚弱之点。佯攻部队应能给敌造成强大压力，使敌感到是真攻而不是虚张声势，才能把敌人调出来。为此，佯攻部队要以优势兵力临敌，并且攻击要猛，声势要大，真正打痛当面之敌，震撼敌人主力，迫敌定下出援决心。选择有利于出击援兵的战场，秘密完成伏击准备。攻敌必救，意在打援。打援意图如果泄露出去，援敌是不会上钩的。因此，打援的准备工作必须秘密进行。此外，当援敌过于强大，难以一口吃掉时，可派出一部兵力进行袭扰箝制，增大敌后顾之忧，使其不敢全部出援。

佯败诱敌。当交战中处于不利态势时，诈败佯输，诱敌来追，待撤至有利地形或条件有利时再与敌交战，是佯败诱敌之法。战国中期著名的“马陵之战”是佯败诱敌的一个范例。当时魏军与韩军已成胶着状态，齐军为解韩军之围，直趋魏都大梁。魏王闻讯急调庞涓所率的伐韩大军向齐军扑来。来势汹汹的魏军与齐军一交战，齐军首领田忌便听从军师孙臆的建议，佯败而退。庞涓见状，挥师紧追不舍。孙臆逐日减灶，第一天做饭时垒十万锅灶，第二天垒五万锅灶，第三天垒三万锅灶。庞涓追击三日，见齐军锅灶逐日减少，认为齐军逃亡过半，于是把步兵舍在后边，只带轻装精锐骑兵加速追赶齐军。齐军退至马陵，利用有利地形，选择技术精良的弓箭手万余名，设伏于道路两侧。庞涓的追兵进入伏击地区后，齐军万箭齐发，魏军大乱，死伤甚多，齐军乘胜追击，大败魏军，歼灭魏军十万余人。

运用佯败诱敌之法应注意三点：一是掌握好败退的火候。当敌占明显优势时，可一经接触即败；当与敌势均力敌时，可稍事激战再行败退。二是退却时要控制好部队，既要作出溃败的假象，又要预留掩护兵力，以免给敌造成可乘之隙。三是以一部兵力与敌保持接触，且战且退，主力迅速后撤，做好应敌准备。

（四）以骄纵敌人目的的骄敌示形

骄兵必败，这是军事斗争的一条规律。一般说来，强兵易骄，胜兵易骄。之所以如此，主要是为将者头脑膨胀，不能正确地分析和认识敌我双方的力量，过高地估计自己，过低地估计敌人，在作战指导上陷入了盲目性。这样

指挥部队作战，是不可能不打败仗的。因此，高明的将帅，不仅自己不骄不躁，而且能够采取有效的办法骄纵敌人。骄敌，意在乱其心，夺其谋。骄敌之法很多，譬如能而示之不能，有备示之无备，兵锐示之兵弱，兵众示之兵寡，以及“卑词厚礼”，对敌将歌功颂德等等，都可以起到骄纵敌人的作用。

《三国演义》中描写的东吴袭取荆州之战，战前东吴所采取的示形即为骄敌示形。当时，镇守荆州的蜀将关羽在水淹七军大获全胜之后，被一时的胜利冲昏了头脑，致使后方守备空虚。东吴抓住这一时机，先是驻守陆口的东吴大将吕蒙佯装有病，回到建业，继而让陆逊给关羽修书一封，并送去东吴的名马、新锦、美酒等物，对关羽极力颂扬恭维。这两招使出以后，关羽对东吴更加下放在心上。他在两面作战的态势下，毫无顾忌地“撤荆州大半兵赴樊城听调”，完全解除了对东吴的戒心，结果为后来东吴袭占荆州造成了可乘之机，“名震华夏”的关羽终于落了个兵败身亡的下场。东吴的骄敌示形之术之所以取得成功，一是关羽“意骄志逸”，给对方以可乘之隙；二是综合运用了各种示形手段：吕蒙托病辞职，能而示之不能，属于政治示形；陆逊修书送礼，极尽谦恭，可以称之为外交示形；军事上无所作为，是为军事示形。三管齐下，终于把关羽推到了骄傲轻敌的顶峰。

说到骄敌示形，有一个战例不能不提到，这就是被称为拿破仑军事杰作的奥斯特里茨战役。在这次战役中，拿破仑“故意示弱，以纵其骄”的策略运用可以说达到了炉火纯青的地步。

1805年11月，拿破仑率军沿多瑙河而下，占领了维也纳，准备与俄奥联军决战。当时，法军有七万兵力，俄奥联军有九万之众，而且支援俄奥联军的普鲁士十万大军正向战区开进。为避免腹背受敌，法军必须在普军到来之前打败俄奥联军，结束这次战役。然而，俄奥联军总司令库图佐夫却执意在援军到达之前不采取积极行动。拿破仑率军从西面追赶，库图佐夫便率军东撤，拖延战局，避免决战。拿破仑见找不到决地机会，便用假象欺骗敌军，派人四处散布法军兵力薄弱、士气低落、供给困难的谣言。刚愎自用的俄皇亚历山大果然信以为真。他自认为联军兵力雄厚，可以稳操胜券，全然不顾库图佐夫的劝阻，坚持要联军转入反攻。拿破仑看到撤退的俄奥联军突然停了下来，断定联军内部的决战派已占上风，便命令部队停止追击，前哨后撤，向对方请求罢战媾和，并立即派代表同俄方谈判。拿破仑把自己装扮成张惶失措、软弱无能、害怕决战的样子，使俄皇亚历山大更加骄心大发。他坚信现在正是消灭法军的最有利的时机，于是，坚决否定了库图佐夫的意见，贸然回师与法军决战，结果钻进了拿破仑的圈套，被法军打得溃不成军，损失三万五千余人。

骄敌示形能否奏效，不仅要看方法本身是否巧妙，而且要看欺骗对象是否有骄傲轻敌的意向。一般来说，对于怯懦软弱之敌，是很难使其骄狂起来的。骄敌示形的对象应是有一定骄傲倾向的敌人。这种敌人虽有骄傲情绪，但因程度较轻，对指挥活动影响不大。骄敌示形的本质就是以谦恭卑下、软弱怯战的假象，促使此种敌人向着“骄兵”的顶峰发展，使其盛气凌人，不可一世，头脑发胀，目空一切，进攻时孤军冒进，防御时漏洞百出，授我以可乘之机。

（五）以麻痹敌人为目的的懈敌示形

分析第二次世界大战以来帝国主义发动突然袭击的战例可以看出，现代条件下的突然袭击，固然是飞机、坦克、现代化舰船等突击兵器高度发展的

产物，但是，任何一次突然袭击的达成，都离不开遭受袭击一方的麻痹、轻敌这个前提。正是由于对即将到来的危险失去警觉，对敌人的作战准备视而不见，见而不疑，才使敌人顺利地达成了突然性。由此看来，欲达成战役、战斗乃至战略上的突然性，就必须重视以各种方法麻痹对方。以麻痹敌人为目的的懈敌示形方法主要有三种：

示拙。即故意装出愚笨无能、软弱无力的样子，叫敌人看不起自己，疏忽懈怠，然后伺机制敌于死命。示拙，亦即《孙子兵法》上说的“能而示之不能”。《三十六计》上的假痴不癫一款，也是一种麻痹敌人、待机而动的策略。古人运用此法者颇多。一般都是在不利于己的形势下，大智若愚，以退求进，后发制人。例如，三国时魏曹芳登基以后，司马懿做了太傅，实际兵权落入大将军曹爽手中。司马懿为夺回兵权，便称病在家，装成衰老病重的样子，麻痹曹爽。待曹爽对其放松警惕以后，司马懿乘曹爽随魏主曹芳外出狩猎之机，举行兵变，夺回了兵权，为日后司马氏篡魏铺平了道路。又如，西晋末，羯族人石勒占据黄河以北许多州郡以后，进而想鲸吞割据幽州的王浚。他抓住王浚希望四海归附，急于自立为王的心理，表示忠心归顺王浚。当王浚派使臣答谢他时，他将精兵调出城外，只留下老弱残兵、破甲瘦马，以示自己实力弱小。并把王浚所赠的拂尘供在客厅，一日三拜，以表示自己的归附之心。他还写信给王浚的亲信使臣，请其劝王浚封自己为并州牧、广平公，表示他胸无大志、别无他求。石勒示拙的这几招完全蒙骗了王浚，使王浚把身边的这只老虎当成了“绵羊”。后来，石勒趁幽州发生水灾、民怨沸腾之际，亲率精兵攻打王浚时，王浚还以为是为其登基壮威。直到石勒领兵包围了宫室之后，王浚才知中了石勒示拙之计。两军相对，故意摆出拙劣、蹩脚的阵势，显示自己不会用兵，从而骄敌心，懈敌志，也是战术上常用的示拙方法。示拙是为了积蓄力量，等待时机，麻痹敌人，创造战机。因此，不能不看情况，不计条件，一味示拙，甚至为拙而拙。

假死。假死复活是欺骗敌人的手段之一，运用得当，确能收到奇效。日俄战争时期的旅顺争夺战中，曾出现过这样一个战斗场面：日军为攻占东鸡冠山北堡垒，先后对在堡垒内顽强坚守的俄军发动了数十次猛烈攻击，战斗异常激烈。一天，日军在猛烈的炮火掩护下，投入强大攻击力量，再次向俄军发动猛攻。开始，日军遭到了象往常一样的顽强抵抗，每前进一步都要付出血的代价。然而，随着攻击的深入，日军出现了转机，防守的俄军阵地上，抵抗逐渐软弱，枪声慢慢稀疏下来，最后停止了射击。久攻不下的日军见此情景，以为俄军被全部歼灭了，数千名士兵毫无防范地蜂涌而上，争先占领最高峰。就在此时，俄军堡垒内突然枪声大作，日军被来自四面八方的交叉火力打得措手不及，死伤惨重，败下阵来。原来，俄军停止射击是有意以假死吸引日军冲锋，然后近距离歼灭日军有生力量。

利用假死或假降麻痹对手，一般是处于劣势情况下或危急关头运用的一种示形方法。其运用之妙，一是假死要死得合乎情理。时机不当，装得不象，就会被对手识破。二是复活要适时、突然。假死是为了麻痹敌人，创造战机，复活意在歼灭敌人。错过时机，动作迟缓，就降低了复活的意義。此外，我以死诈敌，也要防止敌以死骗我。我军在对越自卫还击作战中就发生过这样一件事：一天，担任坂凉公路控制任务的某部七连，发现八名越军正向他们控制的公路走来。当敌人走进我火力圈时，七连用越语大声喊话，开展政治攻势。八名越军向四周探视了一下，自知寡不敌众，便放下了武器，并按照

“离开武器，向前走二百米，举手站立”的口令照办了。这时，七连副连长即率领第一班跃出阵地，去管押这八名俘虏。谁知刚走出几十米，越军竟然在统一口令下猛地转身向凉山方向逃窜。七连遂开枪射击，八名越军应声倒地。七连副连长满以为越军被击毙了，便大摇大摆地向敌“尸”走去，想搜查一下有没有可以利用的情报。突然，一具敌“尸”复活了，取下暗藏的冲锋枪，翻身开火，副连长身负重伤。一班见势不妙，急忙冲上前去，击毙了正在射击的越军。当他们正要查验其余敌“尸”时，冷不防又有三具敌“尸”一跃而起，窜入水沟逃遁。

示和。即对意欲打击的敌人，故意表示出“友好”、“求和”的姿态，以麻痹、懈怠对方，使之疏于戒备。翻开现代战争中突然袭击的战例，进攻一方几乎毫无例外地采取了这种示形方法。例如：日本帝国主义蓄意制造的“九一八”事变和芦沟桥事变，就都采取了示和的策略，极力制造和平亲善假象，麻痹中方。

1931年，日本派外务省亚洲局长木村与中国东北驻军首领张学良谈判，一直谈到“九一八”事变前夕。与此同时，驻华公使重光葵与蒋介石的财政部长宋子文谈判，声称要解决两国悬而未决的问题，并约定9月20日一道前往我国东北。直到9月18日上午，日军联队长村田还亲自到中国驻军的驻地北大营与中国驻军负责人会见，假惺惺他说：“这些天来，……咱们相处得很好，如果一旦发生事故，希望不要扩大事态。”“九一八”事变以后，日本帝国主义得寸进尺，对中国的侵略步步深入。为了掩盖其侵华野心，日本不断放出“和平”空气，麻痹国民党政府。1935年1月，日本外务相广田弘毅发表了所谓“中日亲善”的演说。

1936年3月，日本驻华大使有田八郎与国民党外交部就“广田三原则”开始谈判。8月，日本驻华大使与宋哲元商谈开发华北问题。1937年初，加紧拉拢蒋介石，诡称要改变过去日本对中国的关系，协助中国的“统一”和“复兴”。并组织所谓“经济考察团”来华，胡说要帮助中国“完成现代国家之组织”。日本帝国主义的表演使蒋介石觉得“日本具有诚意”，于是下令取缔中国人民的抗日活动。甚至在芦沟桥事变发生以后，还“希望以和平的外交方式，求得芦事的解决”。

战事的爆发有一个酝酿的过程，并且会显露出一些征兆。有时甲方已经认识到甲乙双方必有一战，此时，乙方还可以在发起进攻的时间上欺骗对方，从而达成战略上的突然性。第二次世界大战中德国对苏联的进攻就是一个很有说服力的例子。

1939年至1940年夏，法西斯德国侵占了波兰、丹麦、挪威和西欧诸国后，便积极进行侵略苏联的准备。苏联也已感到来自德国的侵略威胁日益增加，并且加强了国防工业和武装力量建设，但对德国将于1941年夏发动侵苏战争缺乏应有的思想准备和物质准备，因而在战争初期吃了大亏。之所以如此，就是由于德国实施了以“西战东和”为主要内容的战略示形。德国占领法国以后，曾制定过一个进攻英国的所谓《海狮计划》，后来由于要进攻苏联，实际上已放弃了这个计划。但是，德国却故意制造准备执行《海狮计划》的假象，以掩盖其侵苏战争准备。1940年秋冬，英吉利海峡战云密布。一列列满载德国“军用物资”的火车源源不断地开来，登陆器材和各种作战物资在海峡东岸堆积如山。德军的许多舰艇在海峡停泊待机，各种规模的登陆作战演习持续不断。频繁出动的德军机群在海峡和英国上空呼啸盘旋，对英国

本土的许多重要目标投弹扫射。一张张英国地图发到了德军官兵手中，成批的英语翻译配到了部队。德国广播电台日夜制造进攻英国的舆论。海峡东岸许多港湾的建筑物上，张贴着“打到英国去，活捉丘吉尔！”的标语。整个英国都在为即将到来的战争灾难而担忧和恐惧。其实这是希特勒导演的旨在麻痹苏联的大骗局。为了掩盖军队大规模东调的企图，德国还故意放风说，德军东调是为了隐蔽进攻英国的企图而作的佯动，是进攻巴尔干实施“马尔他”计划的助攻，或者是为了到东部地区去休整。有些调动则是以训练、演习为名进行的。希特勒担心德军调动引起苏联的怀疑，因此命令德国驻苏联的外交官主动向苏联解释这些调动的目的。如，希特勒向波兰大举增兵时，德国驻苏使馆武官奉命向苏军总参谋部解释说，“这个调动只是派年轻的士兵去替换将要退役的士兵。”当德国向芬兰增兵时，德驻苏大使奉命拜会苏联外长莫洛托夫，并“顺便”通知说，德国将取道芬兰向挪威北部派遣援军。进兵罗马尼亚被解释为帮助罗马尼亚训练军队，等等。与此同时，德国停止了往常那种对苏联的攻击，通过多种形式反复向苏联表示“友好”，积极同苏联签订贸易协定、甚至让苏联军事代表团参观德国先进的航空技术器材展览，并同意卖给苏联最新式的战斗机。就这样，德国在“东和西战”的掩护下，秘密地完成了进攻苏联的军事部署。就在德军大兵压境、进攻在即之时，苏联境内还是一派和平景象。有的部队在广场上配着乐队的演奏进行班教练；许多阵地、工事没有部队据守；在德军开始袭击时，有的部队还在进行野营训练；许多炮兵停留在射击场上；空军也集中在少数机场上；有的军官还在休假或远离营地；一些部队旧装备上交了，新装备还没有发下；有的部队连行动地区的地图都没有。战争一开始，苏军就陷入了混乱状态。

希特勒之后，“假和谈、真备战”成为帝国主义的惯用伎俩。在战后爆发的局部战争中，以麻痹对方为目的的示和示形，倍受青睐，屡试不爽。以1967年的“六·五”战争为例，这次战争以色列在军事上并不占据优势，但是，由于以色列在美国的暗中策划下，成功地进行了旨在麻痹埃及的欺骗活动，战争反以埃及的惨重失败而告结束。这次战争有一个鲜明的特点，就是第三国插手帮助一方进行欺骗活动。美国高级将领不仅参与了以色列作战计划的制定，而且自导自演了对埃及的战略示形。为了在政治上麻痹埃及，美国政府对埃及进攻作战计划刚刚拟定不久，便照会埃及政府，保证以色列不会有“进行侵略的意图”。美国总统约翰逊多次佯称“反对在中东的任何侵略”，并多次邀请纳赛尔派代表赴美会谈“和平解决争端”。直到战争爆发前两天，还商定由埃及派一名副总统于7日赴美国举行会谈，致使埃及始终抱着“和平解决争端”的幻想，放松了起码的警惕，在以色列的突然袭击面前惊慌失措，一触即溃。这一战例说明，由第三国协助实施政治、外交欺骗，会取得更理想的效果。这是因为，对立的双方一般都存有戒备心理，而由一方的盟友出面，以“局外人”的身份进行游说，或作出某种担保，或穿针引线，则容易消除戒备心理，达成欺骗目的。也许正是由于这一原因，战后局部战争中的示形欺敌活动，大都有第三国插手，两个超级大国曾在其中扮演了重要的角色。

（六）以牵制敌人作为目的的牵敌示形

牵制，亦称箝制，是一种用兵艺术。按照军语的解释，牵制就是以兵力、火力吸引和拖住敌人，使敌注意力分散或产生错觉，难以集中使用兵力火力。从这个解释不难看出，牵制的目的不是消灭敌人，而是吸引敌人，拖住敌人，

减轻敌人对正面战场或主要作战方向的压力，或分散敌人，破坏其战场平衡，使其处处薄弱，形不成拳头。因此，它的着眼点不在战场一隅，而在战场全局。牵制哪部敌人，牵制多长时间，都要依主战场的需要而定。离开了主战场，牵制行动本身也就不成其为牵制了。牵制战术还有一个重要特征：以少牵多，即以己少量兵力牵制敌大部兵力。倘若用一个团牵制一个团、一个师牵制一个师，就失去了牵制的意义。而要以少牵多，就要示形于敌，使敌乖乖受牵。

以分散的小部队伪装成大部分，采用牵牛战术，拖着敌人大游行，而主力部队则隐蔽、休整、待机破敌，这是我军在解放战争中常用的方法。1947年冬，我陈赓兵团挺进豫西以后，敌李铁军兵团急欲寻我主力决战。而我主力部队急需休整，于是决计由第13旅伪装兵团主力，牵制敌人。为了造成我主力部队出动的声势，该旅故意分成多路行军，展开宽大的推进正面。行军到半夜，不见敌人跟进，就停下来，绕路回到原来经过的村子分头驻扎。每到一村，就张张扬扬，修锅台，点烟火，搞得远近皆知。消息传到敌营，老奸巨滑的李铁军派出一个旅来跟踪盯梢，试探虚实，主力仍不轻举妄动，直到我伪装部队摆出主力部队的架式攻打镇平县城，李铁军才率众出动。这时，我伪装部队又从镇平撤出，和尾追而来的敌人保持一定距离，打打撤撤，走走停停，促使敌人紧追不舍。为了进一步迷惑敌人，伪装部队索性白天行军，故意在大路上搞得生土满天，并不时扔掉一些散乱的背包，制造大部队的假象。担任后卫的分队每准备打一场小阻击战，都构筑大量工事，以便撤退后让敌人“参观”。就这样，一连几个月，李铁军始终把我只有一旅之众的伪装部队当成主力，被我牵着转圈子，搞得精疲力尽。

以小部队牵制大部队，能否牵得住，关键是看装得象不象。小部队把大部队的行动特征逼真地模拟出来，敌人才会信以为真，乖乖地跟着走。同时，要注意保密，防止敌人查明底细。

从小示大，还可派生出虚而示实、次而示主等法。两军对恃，虚弱之处留置部分兵力，不仅能够牵制对面几倍于我的兵力，甚至能把其他方向的兵力也吸引过来。总之，要努力造成这样一种效果：使敌人感到我之存在对其构成莫大威胁，不可等闲视之，置之不理。这样，才能把敌人牢牢地牵制住。英美联军诺曼底登陆前，在加莱对面实施了一系列以次示主的欺敌活动，使德军误认为加莱是真正的登陆方向，而诺曼底方向的所有行动只是盟军精心策划的佯动，从而把防守诺曼底地区的两个坦克师和六个步兵师抽调到加莱地区，大大减轻了盟军在诺曼底登陆时的压力。登陆战役发起以后，多佛尔地区的假集团军按兵不动，使德军认为加莱地区将有更大规模的登陆，因此，不敢抽调加莱地区的兵力增援诺曼底方向的抗登陆作战。德国情报部门对巴顿集团军的存在深信不疑。直到七月底，他们还认为：英伦三岛上可能投入战斗的盟军部队，要比已经在诺曼底登陆的部队多得多，这些部队配有强大的海空力量，除非这些部队投入战斗，否则谁也不能肯定，盟军的主要攻击地点不会是加莱。就这样，防守加莱方向的重兵被牵制达几个星期之久，完全无所事事，而防守诺曼底的部队却被盟军登陆部队一口口地吃掉。研究二次大战史的专家们高度评价盟军牵敌示形的作用，认为：没有加莱方向的牵制行动，就不会有诺曼底登陆的成功；驻守在加莱方向的重兵集团如果在登陆发起后的三日内扑向诺曼底海滩，对盟军将是一场灾难。

苏军在卫国战争时期的进攻战役中，创造了许多牵制性示形的范例，颇

值得借鉴。其共同特点是：主要突击方向的战役准备，采取多种伪装措施，利用夜暗秘密地进行。在次要方向显示军队的集结。假集结地域设置大量兵器模型，构筑假的油料和弹药仓库，修筑假道路和桥梁、渡口，铺设专门对付敌空中侦察的假铁路。以专门的无线电台模拟集结地域的通信联络。为了活跃模拟地域，通常压出履带和轮式车辆的车辙；不时移动模型；在敌机与敌炮兵袭击之后，有专门人员模拟火灾；指定专门的游动火炮活跃假炮兵阵地。在次要方向实施牵制性进攻。一般他说，这些牵制性示形活动都达到了预期目的。例如，1942年夏秋，加里宁方面军与西方面军对敌“中央”集团军群实施的牵制性进攻，使敌误认为苏军将在这里，而不是在西南方向准备冬季战役，在不到一个月的时间里就给“中央”集团军群调来了12个作战师和一些兵种部队。1944年5月，白俄罗斯战役发起前，苏军在战线的南翼显示了一个拥有八至九个师的假集中地域，吸引了德军的注意，使其错误地认为苏军的主突方向将在战线的南翼，因而将其当时拥有的30个坦克、机械化师的24个配置在普里波亚物河以南地区，从而大大地削弱了在主要方向上的兵力，保障了白俄罗斯战役的顺利实施。

在战场这个大棋盘上，敌我双方力量分布的空间位置一旦相互交插起来，就形成了一个相互制约、相互牵制的局面。我牵制敌，敌亦牵制我，究竟谁占主动地位，一要看兵力对比；二要看对主战场和主要作战方向所起的作用。前者的价值准则比较简单，用于牵制的兵力越少越好，牵制的敌人越多越好。而后者则比较复杂。只有胸怀全局，善于从各种力量联系的网络中观察问题、权衡利弊的指挥员，才能找到最好的牵制目标和牵制方法。

（七）以稳住敌人目的的安敌示形

调动敌人需要示形，稳住敌人也需要示形。如果把前者称为动敌示形的话，后者即为安敌示形。

《孙子兵法》中有“安能动之”的说法。意思是把凭障驻守之敌变为运动之敌。安敌与动敌相反，其任务是把运动之敌变为驻止之敌，或使驻止之敌保持驻止状态。在流动性大大增强的战场上，动敌不易，安敌亦不易。战场上常有这样的情形：我选定了作战对象，并立即开始进行进攻准备。但是，警觉的敌人见事不好，未等我完成作战准备即远走高飞了，一场策划好的战斗只好中途夭折。在军事上，时间与战机紧紧相联。战机虽不是战斗力，却是战斗力发挥的杠杆。稳住敌人的目的，就是使敌人放松警惕，放慢节奏，在无所作为的等待观望中失去战机。

安敌示形与诱敌示形不同。诱敌示形的目的是使敌由静到动，由此至彼，采取的是增大信息刺激强度的办法。而安敌示形的目的是稳住敌人，拖延时间，采取的是减少信息刺激强度的办法，避免过分刺激敌人。安敌示形也不同于牵敌示形。牵敌示形虽然也把当面之敌牵制在原地，但其目的是配合战场造势，保障主力部队或主战场的作战。而安敌示形的着眼点是当面之敌，其目的，有时是为了避免不利条件下的决战，借机摆脱敌人；有时是为了争取时间，做好进攻准备，吃掉当面敌人；有时是为了拖延时间，等待援兵到达，实现力量对比的转化；有时是为了不使打击目标轻易跑掉……牵敌示形主要是示强，安敌示形主要是示弱。用硬的一手可以限制敌人的机动，但不能稳住敌人。稳住敌人，只能靠示形欺骗来完成。

安敌示形的常用方法有以下三种。一是示之以弱，使打击目标看不到面临的危险，因而不作逃避之打算。战场上的运动，就敌我相对位置的变化而

言，一种是趋远运动，一种是趋近运动。前者是为了避开对方，后者是为了接近对方。避开的原因大多是由于意识到面临危险。对于此种敌人，条件允许时，可以用切断退路的方法限制其机动。然而，最好的办法还是示弱，使敌人对我力量和决心作出与实际情况相反的判断，因而感受不到面临的危险，从而保持静止状态。1948年底，平津战役发起前，毛泽东电令平津前线，放慢进攻节奏，对傅作义集团采取“围而不打”或“割而不围”的策略，是为了稳住敌人。当时，我军战役准备尚未完成，如果华北敌人西逃、东窜、南撤，都将影响就地歼灭华北之敌的战略企图。我军的示弱使蒋介石迟迟不能作出让傅作义集团放弃平津南撤的决心，加之傅作义集团对作战结局抱有幻想，从而实现了我抑留敌人于华北的企图。

二是示之以迟，使敌认为我远未做好作战准备，因而处于松懈、不备状态。安敌示形的“安”，不仅指按兵不动，也包括使敌安于现状，无所作为，不作迎战之准备。安敌示形就是要造成这样一种效果：当敌预见到必有一战时，通过有计划地示迟，使敌认为时间还早，不必急于作迎战准备。韩信的明修栈道、暗渡陈仓，就是这种策略。章邯认为，修复栈道这样大的工程，只派几百名老弱士兵还不知哪年哪月才能完成；在栈道修好之前，汉军是万万来不了的，所以丝毫不作防御准备，结果被“从天而降”的汉军打得措手不及。

三是示以虚形，使敌认为我仍在其掌握之中，借机悄然摆脱敌人。处于相持状态的弱军，欲摆脱敌人，最怕阵脚一动，敌人乘势掩杀。所以，脱离接触时须设法稳住敌人。其方法之一就是示以虚形，外表看，一切照常，实际只留下一座空营。我国五代后梁时，梁将刘 与晋王李存勖在魏县对峙，准备大战，当刘 发现李存勖把主力调到魏县而太原空虚时，想撤军偷袭太原。为了悄悄把兵撤走，而不遭到敌人的追击，刘 让士兵训练了一批毛驴，能够象士兵一样在城墙上来回走动，然后又扎制了一些草人，穿上士兵的衣裳，插上旗子，绑在驴背上。于是毛驴驮着草人整日在城墙上来回走个不停。李存勖连日只见城墙上旗子晃动，却不见城中有任何动静，感到不妙，派兵侦察，才知刘 的大军已撤走两天了。在此例中，没有“毛驴哨兵”的虚形掩护，敌人是不会在城外静坐以待的。

（八）以诳骗敌人之目的诳敌示形

诳者，欺骗之谓也。然而，它又不同于一般意义上的欺骗。其要义是逆行反施，以此示彼，在对立的两极中反示意向，把敌人的注意力引向一极，而自己的用意却在另一极。诳敌示形追求的效果是出其不意，攻其不备。主要方法似可分为远近之变、方位之变、明暗之变、虚实之变、生死之变等五种。

远近之变——远而示近，近而示远。远而示近和近而示远，都是孙子提出的“诡道十二法”之一。采取这种诳敌方法，既可掩盖我真实企图不为敌所知，又可调动敌人就我范围，顾此失彼。这样，我就可以乘敌兵散势虚之机，在我所选定的作战地点（远处或近处），出其不意，突然攻击，奇袭歼敌。公元前205年，韩信奉刘邦之命率兵进攻魏王豹，用的就是远而示近的示形之法。当时，魏王豹率众据守安邑，得知韩信来攻，忙把大军调到蒲坂（今山西水济西蒲州镇），封锁了黄河渡口临晋关。韩信见临晋关不易通过，便在临晋陈放大量船只和渡河器材，显示欲在此处渡河的假象，把魏王豹的注意力吸引在这里，尔后亲率主力悄然北上，从夏阳方向东渡黄河，袭击魏

王豹的后方安邑。魏王豹大吃一惊，急忙率军还击，被韩信活捉。与韩信相反，春秋末期的吴越笠泽之战，采用近而示远的示形方法，也取得了成功。由于敌人认为对方一般不会舍近求远，所以，在近处示以实形吸引敌人，而在故意料之外的远处实施袭击，常可收到奇袭的效果。尤其在古代，把“劳师袭远”视为用兵禁忌，远而示近比近而示远更易奏效。然而，在实战中，究竟是示远还是示近，要看我在何处打击敌人更为有利。首先确定作战方向，然后根据作战需要反示意向。英美联军在定下开辟第二战场的决心以后，为选择登陆地点颇费了一番脑筋。法国北部适于登陆的地域有加莱地区、诺曼底的塞纳湾地区和康坦丁半岛。加莱地区距英国最近，从多佛尔至加莱仅有21.4海里，便于航渡和支援，但德军防御最强，且缺少内陆通道，登陆和向纵深发展进攻均较困难。康坦丁半岛虽易登陆，并可占领瑟堡港，但半岛地形狭窄复杂，不利于大部队展开作战。诺曼底的塞纳湾虽距英国较远（从怀特岛至诺曼底约53海里），但仍在战斗机的有效掩护范围之内，在该地区登陆还有以下优点：德军防御薄弱，登陆容易成功；康坦丁半岛作为塞纳湾的屏障，湾内浪小水深；海滩广阔，除少数地段有陡壁和礁石外，海滩遍布砂砾和卵石，便于登陆；陆上地形开阔，地形起伏不大，交通发达，利于向纵深发展进攻，能建立同时容纳26—30个师的登陆场；冈城东南有机场网，可供夺取后使用；南有卢瓦尔河，东有塞纳河，只要把河上的桥梁炸毁，就能切断德军的陆上增援。英美联军在反复权衡利弊的基础上，定下了在诺曼底实施登陆作战的决心。此后，在加莱方向连续实施了一系列佯动措施，成功地欺骗了德军，达成了登陆战役的突然性。

方位之变——示形于东，攻击于西。战争历史表明，以同样大小的力量，在敌人意想不到的时间、地点实施突然袭击，能取得最好的打击效果。兵书上所说的“惊前掩后，冲东击西”（惊扰它的前面而袭击它的后面，佯攻它的东边而突击它的西边），就是指的在作战方向上欺骗敌人，即声东击西。声东击西是三十六计之一，也是古代兵家经常采用的佯动误敌方法。公元29年，汉将耿弇奉命讨伐割据一方、自称皇帝、与刘秀政权分庭抗礼的张步，就是用的声东击西之法。张步得知汉兵前来进攻，即令大将费邑领兵以主力屯驻历下（今山东济南），另带一部兵力进驻于齐河及其以南的泰山钟城等地，建立联营数十座，严阵以待。耿弇采用围城打援战法，大败费邑，连克敌营四十余处，占领济南郡。张步为阻止耿弇继续进攻，以一万兵力据守临淄，另派其胞弟张兰领精兵两万扼守临淄西北的西安城，两城相距40余里，成犄角之势。汉军进至画中镇，恰在两城中间。耿弇根据西安城小，但兵精粮足、戒备森严，而临淄虽大、易攻难守的实际，采取声东击西战法，声称首先夺取西安，并限令部队五日内做好攻打西安的准备。张兰得知这一消息，日夜不停地修筑营寨，积屯粮草，赶制弓箭，决心长期坚守。临淄守军仗着城高池深，本来就存有轻敌之心，见汉军忙着做攻打西安的准备，更加放松了戒备。耿弇见时机成熟，便出其不意地挥师东向，首先攻占了守备薄弱的临淄。临淄一失，西安顿时孤立，张兰被迫率兵弃城而逃，汉军兵不血刃占领了西安，取得了“击一二得”的胜利。

声东击西，意在击西，偏偏示形于东。不攻而示之以攻，欲攻而示之以不攻，总的目的是为了诓骗敌人，使之把注意力和兵力转向我不攻之点上。击西成功与否，在很大程度上取决于声东的可信性。戏作过了头，反倒令人生疑。因此，用迂回曲折、含含混混、似是而非的方式显示声东之假象，才

能使敌上当。1796年德军在意大利北部同奥地利和皮埃蒙特（当时意大利境内的一个王国）军队作战中，采取各个击破的战法，先击败奥军一部，后又给皮军以沉重打击，迫使皮埃蒙特与德国媾和。拿破仑在和约上特意加上“法军有在瓦兰察附近渡过波河的自由”一条，暗示法军将由该地渡河进击奥军。奥军果然中计，将大量部队集结于瓦兰察对岸至帕维亚地区，进行防守。拿破仑以一部兵力在瓦兰察方向佯动示形，亲率主力部队出敌不意地由瓦兰察、帕维亚地区以东的皮亚琴察渡过波河，以突然行动直捣奥军后方要地洛迪，大败奥军。拿破仑的诳敌示形之所以取得了成功，就在于他是暗示而不是明示。对于深通谋略的敌人运用声东击西之法更要慎重。由于声东是为击西而设计的。所以，有经验的指挥员会从对方公开暴露的声东中，及时而敏感地觉察到，真正的威胁在平静的西方，从而将计就计，暗中将自己的主要防御兵力西移，西汉景帝年间，吴楚等七国叛乱，汉将周亚夫固守城垒，拒不出战。当吴军虚张声势，佯攻城东南角时，周亚夫却下令在西北方向加强防守。结果，吴王攻打西北角的主力，碰了个硬钉子。

明暗之变——明修栈道，暗渡陈仓。如果说声东击西是重在隐蔽打击目标的话，明修栈道、暗渡陈仓则重在隐蔽进攻路线。公元前206年，刘邦的大将韩信为出兵东征，明修栈道、暗渡陈仓的事例中，明与暗是相辅相成的。抛开“明修”的掩护，“暗渡”不可能成功；若不是为了“暗渡”，“明修”也就失去了意义。明修栈道、暗渡陈仓还包含着以迂为直的谋略思想。进攻敌人的路线有若干条，究竟选择哪一条，不仅要看远与近、平与险，还要看是否能出敌意外。选择一条期待性最小的路线，即使山险路远，也于己有利。一般说，天然障碍比人工构成的防御更容易逾越。拿破仑翻越阿尔卑斯山，奇袭意大利；德军使用坦克部队从森林茂密、河溪纵横、道路崎岖的阿登山区突袭法国；苏军从大兴安岭突破日军的远东防线，都是选择了自然条件不好的路线，但都获得了成功。其原因就在于这些路线是敌人所不注意的。所以，最漫长的迂回道路，常常是达到目的的最短路径。如果再以“明修栈道”的示形活动加以配合，迂回道路就更易取得成功。

虚实之变——先虚后实，先实后虚。纯粹的虚或纯粹的实，都欺骗不了敌人。只有适时化虚为实，变实力虚，才能诳敌上当。先用虚假的行动来班敌人，当敌人上过几次当之后，再转换成真实的行动。敌人这时还以为我是在诳骗它，便以真当假，无动于衷，我则可以出其不意，乘机取之。这就是虚实之变的奥妙。

1944年6月，盟军在发起诺曼底登陆前，为掩护圣玛丽埃格利兹的伞降行动，接连在预定伞降地区的两翼，投下了携带音响装置和实弹射击模拟器的假伞兵。这些假伞兵接近地面时，发出同真实战斗一样的音响，诱使德军包围伞降地域。这种伞降接连搞了几次，德军只搜索到一些假伞兵，便大意起来。当盟军真的实施伞降时，德军仍将信将疑，反应迟缓，从而使盟军空降部队毫不费力地站稳了脚跟，向德军发动了突然袭击。运用先虚后实的关键，是掌握好由虚转实的时机。

战争中，以先实后虚之法诳骗敌人的例子也很多。例如，苏军在卫国战争中为了显示坦克集团军的假集结，首先把一个真的坦克军调至该地域，活动2—3天，待德军把这个坦克军的番号标在地图上以后，再悄悄地转移到真的集中地域，在假集结地域只留下了坦克、火炮的模型、电台和少量兵力。战役发起前，德军对上述假地域进行了猛烈的炮兵和航空兵火力突击。

生死之变——虚留主路，暗设伏兵。围三缺一，虚留生路，暗设伏兵是歼敌，特别是夺城歼敌的高妙战法。此法妙就妙在“缺”处和“虚”处看起来是生路，实际是死路，只有貌似生路，敌人才会从这里突围，我之伏击兵力才能派上用场，如果敌人看到缺处暗伏杀机，就不会被我诓骗。所以，这种示形证敌之法成功的关键在于把死路伪装成生路。其要领，一是围攻部署只有“薄弱”部位而没有明显的缺口；二是通过有计划的行动使敌人发现“薄弱”部位；三是缺口须由敌人自己打开，不能由我主动让开。生路设得过于明显，敌人反倒视为畏途，不敢涉险。我军在解放战争中曾多次使用这种战法。如，刘伯承指挥的六营集战斗，就是用的虚留生路、纵敌突围、伏击歼灭的战法。

1947年11月中旬，我军连克郟城、曹县、定陶等城以后，割裂了国民党军的“长蛇阵”。位于独山集的国民党军第32师急忙窜入六营集，与六营集的第70师结成一个硬“核桃”进行顽抗。六营集地域狭窄，敌军狼集一团，我围攻部队一时难以得手，在这种情况下，刘伯承定下了“虚留生路、暗设伏兵、运动中歼敌”的决心。首先把1纵队撤至六营集以东至纸坊一带的开阔地，布成口袋，等待敌人。其后令6纵队发起三面攻击，在东南方向示弱，促使敌人决策从东南方向突围逃跑。当夜，敌分兵六路争先恐后地从东南方向突围，企图向济宁之敌靠拢。突出六营集不远，便遭到我伏击部队的迎头痛击。蒋军官兵似惊弓之鸟，各自四散逃命。经一夜激战，将敌全歼。这一仗，刘伯承巧妙地使顽抗之敌成为溃乱逃跑之敌，我军由攻坚战变为运动战、伏击战，减少了伤亡，加速了战斗进程。

围阙之术作为一种示形诓敌的战法，能不能把静敌变为动敌，不仅取决于示形术是否逼真、高明，还要看当时敌人所处的状态。当敌人被围时间较长，求援无望，物资匮乏，士气低落，求生心理占主导地位时，我示以生路，敌人才会慌不择路，钻进我预设的伏击圈套。实力较强，防守决心十分坚决，或者援兵即将到达，纵然敞开口子，敌人也是不会从这里突围的。

二、基本示形手段

以上八种示形类型，是着眼于示形目的的不同来划分的。无论是哪种类型的示形，就其基本示形手段来讲，主要是设置假目标、军队佯动和电子示形三种。

（一）假目标

1、假目标的欺骗作用

广义的假目标指为欺骗敌人而模拟目标暴露征候所显示的各种物体。包括假人、假马、假炮、假车、假坦克、假飞机、假军舰、假桥梁、假机场、假渡口、假车场、假工事、假阵地、假仓库、假工厂、假城镇等等。假目标是示形欺敌的主要手段。合理地运用假目标，能使敌人误假为真，加强真目标的伪装效果，使被隐蔽的真目标免遭敌火力袭击；当真目标难以隐蔽时，设置数量较多的假目标，使真假目标混杂在一起，可以分散敌人的注意力和火力，减少真目标的损失；仿造地物和建筑物的假目标，同时又是适应背景的人工遮障，能可靠地隐蔽目标，不被敌人发现。在第二次世界大战中，交战双方都广泛使用了假目标，并取得很好的效果。

1942年7月，苏军西方面军在尔热夫——维亚兹马战役中，设置了800

多个汽车、坦克、火炮、油罐车和炊事车的模型，配合战役示形，结果，诱使德军出动飞机 1083 架次，对假地域轰炸扫射达 160 余次之多。1944 年 12 月，苏军在散多梅希进攻基地建立坦克部队的假集结地域时，制作和设置了 400 个坦克模型，500 个汽车模型，1000 个火炮模型。假集结地域使德军对苏军的主要突击方向作出了错误的判断。

为了配合部队的示形佯动，美军于 1943 年专门成立了第 23 特别大队。这个大队共有 82 名军官和 1023 名士兵，所使用的武器只是一些橡皮坦克、橡皮大炮、橡皮车辆，不断变换的肩章符号及扩音设备。1944 年和 1945 年上半年，这个大队先后装扮了美军的第 5 装甲师、第 4 步兵师、第 6 装甲师等部队。由于模仿逼真，不仅迷惑了德军，连友军也信以为真。在卢森堡南部，他们装扮成美军装甲师，白天摆出几百辆经过伪装的假坦克，让德军侦察，夜间播放坦克、车辆开动和人员喧闹的音响，牵制德军一个师达七天之久。

第二次世界大战中，英国为了对付德国的空袭，构筑了 500 多个用途不同的大型假目标。其中一部分专门用于夜间模拟铁路枢纽、船坞、工厂和发生火灾的城市等。德国航空兵在对英国领土进行的 877 次夜袭中，有一半以上的炸弹投到了这些假目标上。

德军也利用假目标来迷惑盟军。在布勒斯特，德军将几艘破旧的运输船焊接在一起，组成战列舰“桑贺斯特”号、“格奈森瑙”号和巡洋舰“欧根亲王”号的模型。英国航空兵袭击布勒斯特时，多次轰炸了这些模型，而那几艘真的战列舰和巡洋舰却长期未受重创。当英、美航空兵使用雷达判定方位和进行瞄准轰炸时，德军又用反射雷达波的角反射器来模拟真目标。德军还利用角反射器和光源，在柏林郊外制造了一个假的柏林地区，使美、英航空兵受骗，几百架重型轰炸机的炸弹投到了这个假市区。这项工程投资不大，带来的好处却非同一般。

随着侦察技术的发展，要把大型固定目标（如军事基地、交通枢纽、机场等）完全荫蔽起来越来越困难。但是，使用假目标迷惑敌人，吸引敌人的注意力和火力，却可以使真目标得到保护。例如，要把一个飞机场完全荫蔽起来不是一件轻而易举的事，而用一些纸飞机、假设备来设置一个假机场却容易得多。苏军曾利用铁皮、布、纸板等材料制作了假飞机和建筑物，设置成许多假机场。每个假机场派十几个人维护，并进行各种模拟活动。结果，美国的侦察卫星长期把这些机场当作真机场加以监视。直到苏联米格 25 驾驶员别连科叛逃到西方，才真相大白。又如，在第四次中东战争中，埃及在苏伊士运河西岸设置了一些假的地对空导弹阵地。美国的高空侦察机以及专门为这次战争发射的两颗侦察卫星都没有识别出这些假目标。在 1991 年的海湾战争中，伊拉克用木板、塑料和铝箔等物资设置了大量的假“飞毛腿”导弹，还从意大利等国进口了许多仿真假导弹。多国部队出动几千架次飞机集中突击伊拉克的“飞毛腿”导弹，炸毁的大多数是假目标，真的导弹却被保存下来，频频袭击以色列首都利雅得，使多国部队大伤脑筋。

2、假目标的分类

假目标的种类很多。按目标的反射特性，可以分为对付可见光侦察的假目标、对付红外线侦察的假目标、对付雷达侦察的假目标等三大类。

对付可见光侦察的假目标，主要包括假人、假马、假技术兵器、假工事、假阵地、假桥梁、假渡口、假仓库、假机场等等。这类假目标通常用竹材、

木材、树枝、草皮、苇席、纸板、铁板、塑料薄膜、泥土、水泥等材料制作。首先构成目标的骨架，尔后包上蒙皮，最后涂上适当的涂料，使之具有真目标的外观。有些假目标是工厂预制的模型。这些模型可以由轻型装配式杆件和蒙皮组成，也可以由塑料充气件组成。平时成压缩状态，体积只有原型的十分之一，便于贮存、包装、运输，用时，经过短时间组装或充气，就能迅速恢复原形。

对付红外线侦察的假目标主要有热目标模拟器、热源或红外闪光弹等。这些假目标能辐射中红外，同时根据需要显示各种不同类型目标的热辐射特征，使敌中红外侦察受到迷惑，诱骗敌中红外制导兵器的跟踪。例如，红外闪光弹能产生 1.8—5.2 微米区间的红外光谱，可以模拟飞机发动机放出的热流，欺骗敌红外制导系统，使导弹跟踪这些闪光弹。现代作战飞机不少都安装了闪光弹投放系统。有的则采用钨电弧管作为假目标。钨电弧管能产生大功率的红外能量脉冲，使敌中红外侦察或制导系统把它误认为飞机发动机的信号。目前正在研制的还有燃油型欺骗设备，它利用燃料燃烧发出热量，形成假的热目标，使中红外制导的导弹偏离航向，从而使真目标得到保护。

对付雷达侦察的假目标，主要是能强烈地反射雷达波的角反射器和龙伯透镜反射器。龙伯透镜反射器的外观是一个球。球表面的一部分敷有金属反射层，整个球由很多层同心球组成，最外层材料的介电常数和空气的介电常数接近，越往球心，介电常数越大。当雷达波进入球体后，透镜把所截获的电磁波聚集到一起，强烈地反射回去。一个直径为 0.3 米的龙伯透镜反射器，有效反射面积为 65 平方米，可以模拟一架重型轰炸机的雷达光标。但由于其制造工艺复杂，成本较高，所以不如角反射器应用广泛。角反射器由三个相互垂直的金属平面组成。雷达波作用于金属平面上以后，经过三个面的逐次反射，沿着雷达波的入射方向平行而集中地反射回去，使雷达接收到强烈的回波。一个边长为 1 米的角反射器所反射的雷达回波，与一艘中型军舰所反射的雷达波相当。通常使用的角反射器用镀锌薄铁皮、铝板、薄钢板以及金属网等制成。巧妙地利用形形色色的角反射器，可以模拟各种雷达探测的目标。空投角反射器可以模拟飞机；漂浮在海上的角反射器可以模拟军舰；设置在江河湖泊上的角反射器可以模拟桥梁或水坝；成群、合理布置角反射器，可以模拟城镇、机场或工业区；安装在摩托车上的角反射器，可以模拟坦克和装甲输送车的开进。在对付可见光侦察的假目标内安装角反射器和热源以后，可以同时对付可见光、中红外和雷达三种侦察手段，更加真实可信。在普通伪装烟幕背后设置角反射器，可以同时欺骗可见光和雷达侦察。例如，在第四次中东战争中，埃及采用普通伪装网覆盖角反射器，成功地模拟了地空导弹阵地，诱使以色列飞行员把大量炮弹和炸弹倾泻在这些假阵地上。

3、假目标的设置

以上三类假目标中，应用最广泛的是对付可见光侦察的假目标。这类目标的设置要求是：配置合理。假目标的配置位置要符合战术和技术要求。如果在坦克无法进入的地段设置坦克模型，在不应该配置炮兵的地方设置火炮模型，敌人不仅不会相信，还会从这种示假动作中推断我真实的意图。此外，假目标要与荫蔽的真目标保持一定距离，防止敌在袭击假目标时危及真目标的安全。外貌逼真。假目标越逼真，其欺骗效果越好。蹩脚的假目标比不设假目标还坏。一个受过良好训练的照片判读员，在他确认看到的是假目标之后，反而会更仔细地察看周围地区，努力发现真目标的位置。如果没

有假目标，隐蔽较好的真目标倒不会引起敌人的特别注意。为此，假目标外貌要力求逼真，其形状、颜色、平面尺寸和大于可见尺寸的细部，都应仿制出来。但用于对付空中侦察的假目标的垂直尺寸和用于对付地面侦察的假目标的纵向尺寸可以适当缩小。设置迅速。假目标的结构和制作应力求简单、快速、取材方便。经常更换位置的假目标，应轻便、牢固，便于架设、撤收、搬运或牵引。实施不完善的伪装。对假目标施以不完善的伪装，既可以掩护假目标制作上存在的缺陷，又可减少作业量。例如，在伪装网外显露部分炮塔或炮身的模型，就可显示坦克、火炮的配置，从而大大节省人力、物力和时间。同时，越是实施了伪装的假目标，对敌人越有诱惑力。不加伪装反倒招致敌人的怀疑。对假目标的伪装最好使用晒褪了色的或密度较小的伪装网，以便使敌人能透过伪装网看到假目标。假目标上精心仿制的部分不实施伪装。注意保密。制作和设置假目标要隐蔽地进行，并且及时消除作业痕迹。仿造活动征候。在设置假目标的地区，必须有计划地仿造真目标所特有的活动征候。如，仿造对空防御设施，射击时的闪光、声响，电台的工作，人员、车辆的活动，遭到敌人袭击时所呈现的景象等。必要时，应模拟真目标反射雷达波和红外线的特性。

假人、假马的设置。制式的假人，可制成塑料充气式的，也可制成橡皮假人，还可以用就便材料制作。先用竹材、木材、树枝等制成骨架，再用蒲席、杂草、塑料皮等缠裹而成。在夜暗或能见度很低的雾天，简易草人足以迷惑敌人。在能见度高，且距敌较近的情况下，假人的细部结构也要做得细致、逼真。假马各部位的尺寸应同真马一样。其骨架可用竹片或树枝制作，用铁丝捆扎而成，先结构整个骨架，然后捆扎垫草、蒲草，仿造外形。假马的马鬃和马尾可用稻草、麻等柔性材料制作。最后涂刷棕、白等马匹常有的颜色。假人通常在隐蔽处制作完成，然后设置在现场。假马通常在预定的配置地点秘密设置，一次性完成。

假技术兵器的设置。假技术兵器主要用来在设置假阵地、假配置地域或其他假目标时模拟坦克、装甲输送车以及其他战斗车辆和运输车辆，也可用于模拟军队的移动。例如，夜间组织假机动时，在行军路线上配置一些装配式坦克模型，使敌人在使用照明弹时能看到技术兵器的转移。拂晓时，为了模拟掉队的坦克，在道路旁边留下几组坦克模型，以及少量穿坦克兵服装的士兵。这些模型，可显著地增强模拟机械化行军的真实性。

假技术兵器和车辆，可以用就便材料制作，也可以做成制式模型。制式模型能成批生产，结构轻便，运输方便，架设与拆收迅速，可重复使用。制式模型通常做成装配式的，分解成零件运到使用地点，然后进行装配和设置。模型由骨架和外壳组成。骨架由数个扁平的框架组成，各个框架之间实施柔性连接或刚性连接。框架通常用金属管、木条和铁丝、钢索、绳子等制成。制作外壳通常使用布、胶合板、油毡、铁皮、纸板、厚纸、薄板等材料。在许多情况下，并不需要制作整个技术兵器模型，而只是其最有特点的某些部分的模型。比如，坦克的炮塔、汽车的驾驶室等。模型的基础部分在配置地点用就便材料制作。如果需要模拟部队行军，应制作牵引的或自行的技术兵器模型。牵引式模型用大圆木或方木钉成的框架作为底架。坦克、导弹发射装置、装甲输送车的自行式模型通常装置在载重汽车上，用汽车的移动模拟这些技术兵器的移动。

技术兵器模型也可以在现地用就便材料制作。为了减轻作业量，通常应

将模型设置在掩体内，使之只露出某些有明显特征的部位。固定式的假坦克可以在现地用土堆制，也可以用竹材、圆木和编席制成，装配式的假坦克，主要是仿造炮塔、车体、挡泥板及履带、车轮等部分。假火炮主要是仿造炮身、防盾、炮轮、大架等部分。假飞机主要是仿造机身、机翼、尾翼、起落架等部分。假汽车主要是仿造车头、车厢及盖布、车轮等部分。模型的规模、平面尺寸和外形应与真实兵器相同，因为敌人可能用大比例尺航空照片拍下这些模型及其阴影与真实目标的影像相对照。利用废弃的武器装备，或已损的技术兵器的一些部件来制作模型，能有效地提高假目标的真实性。

假工事的构筑。构筑假工事是为了在没有军队与目标的地点显示军队与目标的配置。假工事主要有：单人射击掩体，堑壕与交通壕，掩壕，坦克、装甲输送车及火炮的掩体，发射装置，特种车辆与汽车的掩蔽部等。假工事的位置从战术上看应当合情合理，并保证敌人对假工事射击时真工事不会遭到破坏。假工事的外形、表面材料和构筑，都应具有真实的暴露征候。假堑壕、交通壕和其它工事的平面尺寸应与真工事相同，垂直尺寸可以小于实际尺寸，但不应小于 30 厘米。当土的颜色较浅时，假工事的底部还要覆以黑土、煤渣、腐叶及其他暗色材料，以造成深度较大的假象。对假堑壕的胸墙应按周围地形的颜色加以伪装，但不必象伪装真堑壕那样仔细。假火炮掩体的深度应不小于真掩体深度的一半。当使用非全高度的兵器模型时，其深度可以进一步减小。假的掩盖式射击、观察工事通常设置在山坡、断崖崖壁、雪堆坡面上，主要模拟射击、观察孔和通向工事的交通壕、小径等。射击、观察孔可用木板、木框或编席和涂刷颜色的方法仿造。在技术兵器的假掩体内应配置相应的兵器模型。为使假工事更象真工事，应使用就便材料施以粗略的伪装。

假道路的构筑。在假渡口、假炮兵发射阵地和其他假目标的接近处，应构筑假道路，以便把敌人的注意力引向假目标，并增大假目标的仿真效果。构筑假道路的方法根据示形意图、现地地形和植被情况、人力、时间、器材等条件确定。一般是按道路的概略尺寸，用翻土、割草、撒布就便材料（沙、木屑、煤灰等），或用载重汽车、压路机反复碾压等方法构筑。道路的边沟，可用煤灰、黑土等暗色材料铺撒在路边显示。为了使假道路自然逼真，还应在假道路上模拟运动。在前沿附近的部分假道路上还可设置垂直遮障或反雷达侦察的干扰遮障。

假桥梁的架设。假桥梁对于转移敌人的注意力，分散敌人的火力，显示假的军队行动方向，具有重要作用。对假桥的架设要求是：在外形相似的基础上，结构力求简单，以保证快速架设；位置选择符合架设真桥的要求（即不能在显然不适合架桥的河段架设假桥）；与真桥保持一定的安全距离；在强渡地段架桥时应与渡口的伪装计划相符合。假桥分为简易假桥、轻型假桥和反雷达假桥。简易假桥只显示桥梁的外形而不能载重。用布、苇席或树枝、编席以及设在两岸的简单骨架组成。仿造的水面下桥也是简易假桥的一种。这种假桥只需构筑假的接近路，显示伸出水面的岸边部分和水上的标示板即可。轻型假桥有较小的载重量，可以通过单列或双列人员和技术兵器模型。这种桥可以架设在固定桥脚上或浮游桥脚上，也可以架设在混合式的桥脚上。在较宽的河段上架设时，根据水的深浅、打桩的难易和有无通航等情况，可采用混合式桥脚。即用一两个固定桥脚支撑桥身，其它桥脚采用悬吊式，固定在桥身上，向下伸入水中。轻型假桥的桥面用小圆木或木板制作，桥板

采用就便材料制作。为使桥面的车行部逼真，应在桥面上用一定颜色的布或迷彩方法仿造车辙的外貌。反雷达假桥用若干个角反射器构成。在假桥的两岸，应仿造通向假桥的接近路。在接近路及假桥上应仿造人员、车辆的运动，以及兵器、物资在两岸的集结和夜间伪装不完善的灯火等。必要时，利用扬声器制造车辆运行的噪音，以及模仿桥渡活动的其他征候。为了欺骗敌人，简易假桥还需要在桥面下设置能避开光学侦察的角反射器。

假阵地的设置。设置假支撑点、假防御阵地和假炮兵发射阵地是防御作战战术示形的重要内容。在组织防御时，假阵地与真阵地应同时构筑，或先于真阵地构筑，以便引起敌人的注意。假支撑点一般构筑在高地、林缘和其他引人注目的地段上。假支撑点内工事的数量、类型和位置，要符合防御部队的编制、装备和战术思想。在假阵地上应构筑各种假的掩体和其他工事，设置技术兵器的模型和表示战斗车辆伪装的人工遮障。模型和遮障附近的地面上应有来掩盖好的技术兵器运动的车辙。假阵地的向敌方向还应设置铁丝网等障碍物。假发射阵地通常配置有火炮模型的掩体、假观察所、假弹药库及牵引、运输车辆等。假阵地上除构筑假工事以外，还应构筑一定数量的坚固掩体和掩蔽部，以保障阵地模拟分队的安全。在假阵地模拟部队活动迹象和战斗效果对于以假乱真非常重要。根据训练和实践经验，模仿射击，可用小包炸药按一定的间距配置，以模拟炮口波。还要用少量的真炮实施游动射击。模仿燃烧，可将废机油等易燃物，按预定的间距配置，在敌机轰炸时点燃。模仿爆炸，可将炸药和石灰按一定比例捆成炸药包，放在预定地点，在敌机轰炸时点火起爆。仿造弹坑，可用人工除土或用少量炸药爆破构成浅坑，也可用竹片、编席等材料制成装配式弹坑模型。为了加强深度感，可在坑内涂抹废机油或撒布暗色材料，例如煤屑、烟灰等。也可用颜料在地面上涂色仿制而成。仿造弹坑应在敌机轰炸后迅速完成。假弹坑还可用土、沙就地堆制仿造。英阿马岛之战中，英国的火神式战略轰炸机对斯坦利港机场的跑道投下了21枚重达千磅的炸弹。从照片上看，机场跑道遭到了严重破坏，短期内难以修复，于是，便停止了对该机场的轰炸。其实，轰炸效果很差，只有一枚炸弹命中跑道中心，照片上显示的弹坑是阿根廷人为迷惑英国空中侦察用土和沙堆制的。

由于广泛使用预制构件和机械作业，现代军队设置假目标的能力有了很大提高。有的国家的伪装连能在一昼夜内设置2—3个火箭营的假阵地，6座假桥或模拟一个师的假集结地域。美军已制造出能够辐射红外线和热能的假目标，用以迷惑对方的红外侦察器材。

（二）军队佯动

佯动是为欺骗敌人而采取的一种虚假的行动，是军队示形的重要手段。佯动，按其规模区分，有战术佯动、战役佯动、战略佯动；按佯动的空间范围区分，可分为正面佯动、翼侧佯动、纵深佯动、地面佯动、空中佯动、海上佯动、立体佯动；按佯动的目的划分，有示强佯动、示弱佯动、示势佯动、示利佯动、示进佯动、示退佯动、示败佯动；按佯动手段或内容，可分为兵力佯动、火力佯动。其中兵力佯动又可大致分为假机动、假集结、假进攻、假败退等四种形式。由于火力佯动通常伴随兵力佯动一并实施，所以，此处只介绍兵力佯动的四种基本形式。

1、假机动

假机动主要假在两个方面：一是机动的规模是假的；二是机动所显示的

目的是假的。假机动通常由小部队模拟大部队实施。我军在 1947 年陕北三战三捷中，曾用一个营的兵力，配备电台，模拟 6 个旅 2 万多人的机动。假机动的目的通常是：吸引敌人的注意力，掩护大部队机动；诱使敌人作相应机动，在疲惫敌人的同时，使我主力部队得到休整；显示兵力的假集中，使敌对我主要作战方向作出错误判断；显示对敌作深远迂回包围，迫敌收缩兵力；诱敌分散兵力，造成好打之势。为达到上述目的，在实施假机动时，应注意以下几点：

一是根据假机动的目的确定机动方向和路线。指挥员首先应根据总的作战决心和欺骗企图，确定假机动的目的，尔后根据这一目的和双方所处的态势以及战场地形道路等情况，审慎地确定沿何路线、向何方向实施假机动。机动目的对于机动方向和路线具有决定作用。例如，以掩护主力机动力目的的假机动应与主力部队的机动方向相反；以引诱敌人为目的的假机动须指向敌人的敏感部位；以显示假集结为目的的假机动应指向敌人预期的主要作战方向；以迫敌退缩为目的的假机动应指向能够使敌成为孤旅的要道、要点；等等。机动目的不明确或机动方向与目的脱节，必然导致假机动的失败。

二是合理确定担任假机动任务的部队的规模和编成。如上所述，假机动的特点之一是以小示大。究竟小到何种程度，要取决于若干因素：欲显示的机动规模之大小；敌人侦察能力之强弱；战场荫蔽条件之好坏；部队示假手段之多寡，等等。总的要求是在保证完成示形任务的前提下尽量节省兵力。合理确定假机动部队的编成也很重要。例如，让步兵分队模拟机械化部队的机动就难以完成任务。为此，应根据模拟任务的需要，给假机动部队配属必要的兵种分队、运输车辆、电台和各种类型的兵器模型。

三是逼真地显示所模拟部队机动的暴露征候。大部队行军与小部队行军有不同的外部特征，须逼真地加以模拟。比如，大的机械化兵团的机动通常有以下特征：工兵修复前进道路，加固旧桥；大量汽车、火饱和装甲车辆在行军中发出巨大声响；行军距离长达十几公里；多条行军道路上烟尘滚滚，遮天蔽日；大功率电台频繁联络；高射炮兵实施定点对空掩护；前方有道路侦察，后边有掉队车辆；等等。实施昼间机动，必须显示这些特征。夜间机动主要是通过灯光、声响和无线电佯动显示部队机动的规模。苏军第 18 集团军在卫国战争中曾用以下方法在夜间成功地模拟大部队机动：由 30 名战士组成两个模拟分队，人人配备手电筒，按 30—50 米的距离疏开，沿行军路线向假集中地域的方向运动，并不时打开手电筒。当敌机出现时，打开全部手电筒。敌机飞临纵队上空时，熄灭部分手电筒。敌机离开以后，模拟分队乘上汽车，向前转移 5—10 公里，继续模拟摩托化行军。坦克移动的音响效果由扬声器发出。为使敌人使用照明弹时能看到技术兵器的转移，在行军路线上布置了装配式坦克模型（并不断移动其位置）。为了模拟掉队的坦克，拂晓以后，在路旁留下部分坦克模型。模拟机械化部队机动，还可采取夜间开灯去、闭灯回、再开灯去的办法。也可以用少量坦克、汽车采取不规则环形开进的办法，造成大量坦克、汽车开进的假象。还可以用一辆坦克拖带几辆假坦克，用扬声器播放坦克部队履带行军音响的方法，模拟大部队机动。

四是注意提高反侦察能力。假机动既要能够引起敌人注意，又不能使敌人摸清虚实。为此，必须提高部队的反侦察能力。各种假目标不仅要有与真目标相似的外形，而且要有与其相似的物理特性。不仅要能对付敌目视侦察，还要能对付敌红外和雷达侦察。机动的组织实施要符合己方战术原则和机动

习惯。无论是昼间还是夜间机动，都应采取措施制止敌近距离空中照相和地面渗透侦察。这一要求也适用于其他佯动形式。

2、假集结

集结是将分处不同地域的部队调集到某个指定地域的过程。部队通常在集结地域完成进攻准备，经近距离开进，发起进攻。由于集结和进攻通常联系在一起，所以，实施假集结会造成部队将在集结地域附近发起进攻的假象，从而使敌人对主要作战方向作出错误的判断。假集结通常在次要作战方向或不采取进攻行动的方向上实施，其目的是吸引和牵制敌人，削弱主要进攻方向上的敌防御力量，保障主要突击的顺利进行。

苏军在卫国战争中多次以大规模的假集结隐蔽进攻企图，欺骗德军。对达成战役目的发挥了重要作用。其中，为保障利沃夫—散多梅战役的实施而模拟的坦克集团军和坦克军的假集结，最有代表性。归纳起来，其主要做法是：假集结与真集结同时开始，或先于真集结实施假集结，以便引起敌人的注意。在假集结地域的接近路上修建铁路专线和坦克卸载站。坦克、火炮等技术兵器模型由轻型列车运往指定的卸载站。卸载地域进行严密警戒。卸载时用拖拉机或大功率扬声器进行卸载的音响模拟。自行火炮在卸载地域及附近的道路上模拟坦克的车辙。当敌机出现时，立即施放烟幕。高射炮对敌机射击。以步兵和汽车纵队模拟步兵和摩托化部队由卸载站向集结地域开进。夜间行车时经常开关前灯。昼间行车时，在车身上捆绑树枝，以扬起大量的尘土。模拟分队昼间向集中地域行军，夜间又沿其他路线返回到出发地点。以反坦克歼击炮兵和自行火炮分队模拟炮兵部队向集结地域转移。为了延长在居民地的停留时间，专门指定一些自行火炮在居民地模拟各种故障。自行火炮乘员和火炮炮手在每个居民地都向居民询问到假集结地域的道路。每到休息地点，自行火炮和火炮只进行粗略伪装。离开休息地点后，先向集结地域方向运动一段距离，随后便避开居民地返回卸载地区。为了不致使人看出是同一些自行火炮和火炮在往返转移，每次都更换一些自行火炮的编号和汽车牌号。和自行火炮一起运动的还有修理车、加油车等保障车辆。大量使用假目标。为模拟6个坦克旅、1个重型坦克团、2个自行火炮团、14个炮兵团、8个反坦克歼击炮兵团、3个高射炮兵团的配置地域，3个飞机降落场和1个作战飞机机场，共设置了453个坦克、自行火炮模型，612个各种口径的火炮模型，200个汽车模型，95个伙房模型和6个飞机模型。每个配置假目标的集结地域都有部队负责警卫，并使用灯光器材、焰火器材、音响器材、发烟器材、无线电电子设备和少量技术兵器、战斗分队模拟假集结地域的活动。在遭到袭击时，模拟燃烧，修复遭到破坏的模型，制作新的模型。为了增强假集结的逼真性，在假集结地域还构筑一定数量的工事和附属设施。

40多年过去了，随着战役战斗实施方法的改变和侦察技术的发展，上述做法有不少已经过时了。但是，上述事例所表现出的计划性、周密性、多样性、灵活性和创造性是值得学习和借鉴的。

3、假进攻

假进攻即通常所说的佯攻。其目的是通过虚张声势的攻击行动造成敌人的错觉，隐蔽真实的进攻意图。佯攻还包括佯动性登陆、空降突击和佯渡等。佯攻是与敌直接接触的示形行动。因此，实施佯攻的部队必须具有一定的作战能力，足以对敌人进行有限目的的攻击。佯攻所需兵力的多少，主要取决

于佯攻的性质。袭扰性佯攻所需兵力最少，袭击性佯攻则稍多一些，以助攻示主攻的佯攻所需兵力最多。

佯攻通常具有以下作用：促使敌人将其配置在主攻方向上的预备队调往佯攻方向，从而削弱主攻方向的防御力量。吸引敌人的火力，把敌人支援火力的重心转移到佯攻方向上来。诱使敌人提前开火，从而暴露其防御部署和火器位置。多次在主攻方向进行袭扰性佯攻还可以使敌逐渐麻痹大意起来，为尔后己方发起主攻创造有利条件。但这样易暴露主攻方向，故一般不这样做。

欲使佯攻达成预期目的，其组织实施必须力求逼真和合乎情理。根据战争经验，在组织佯攻时要着重解决好以下几个问题：

一是正确选择佯攻地点。佯攻地点一般应远离准备发动真实进攻的地域，以免干扰真实行动。佯攻目标应是敌人比较敏感的部位，具有重要战役战术价值。否则，敌人就不会作出预期的反应。为了促使敌人把主要防御方向的炮兵调往次要方向，佯攻地点选择在其火炮射程之外最好。当实施以助攻示主攻的佯攻时，佯攻方向的选择要符合己方作战的一般原则，要有展开兵力兵器和后方部署的地幅。佯攻方向与主攻方向的地形条件越接近，越容易以假乱真。最初考虑实施主攻，后来又予以否定的地域，通常最适合进行佯攻。

二是灵活确定佯攻时间。佯攻可以在真实行动发起之前、之后或同时进行。主要取决于佯攻目的。旨在吸引敌人注意力，牵制敌部分兵力和支援火力的佯攻，可与主攻同时进行。主攻发起以后实施的佯攻可使敌分辨不出主次方向，从而将敌人尚未投入战斗的预备队牵制在原地。大多数佯攻都先于主攻开始。在确定佯攻开始时间时，除了要考虑主攻发起的时间，还要考虑敌军指挥员以预期方式作出反应所需要的时间。而敌军作出不同的反应所需要的时间是不同的。因此，佯攻行动的提前量应因情而定。以吸引敌支援火力为目的的佯攻，通常在主攻发起稍前实施。以调动敌预备队为目的佯攻，通常在主攻发起前数小时实施。以频繁骚扰迷惑敌人为目的佯攻，通常在主攻发起前1天或数天连续实施。确定佯攻发起时间时，还要考虑部队的作战习惯。如果部队惯于拂晓前发起进攻，那么，在这个时间实施佯攻最有利于达成欺骗目的。

三是佯攻的组织实施应与真攻形似。比如，在佯攻方向上组织指挥员现地勘察；部队从集结地域向前开进；进入进攻出发地区以后构筑各种射击工事；佯攻方向有较多的加强兵器配置；在实施火力准备之前秘密开辟通路；火力延伸的同时部队发起冲击，等等。违背这些程序，就会引起敌人的怀疑。另外，佯攻还要有一定的强度和声势。由于在佯攻方向上部署的兵力兵器不可能很多，所以，必须广泛使用兵器模型和声光模拟器材，虚张声势，制造假象。

4、假败退

迟有两种。以避免敌人打击、保存军力为目的的退叫避敌之退；以引诱敌人、待机破敌为目的的退叫诱敌之退。假败退的实质就是将诱敌之退装作避敌之退，从而骄纵、麻痹和引诱敌人。假败退的作用：一是把敌人诱离主要战场，配合造势；二是在诱敌中发现和制造敌人的过失，把难打之敌变为好打之敌；三是把敌人诱入难以发挥作用的地区，改变力量对比；四是把敌人引入预设阵地，伏击歼灭；五是疲惫、消耗敌人，把敌人“肥的拖瘦，瘦

的拖垮”。

为产生上述作用，在实施假败退时，应注意以下几个问题：把握好退的时机。退，可能是防御的继续，也可能是遭遇战的继续。总之，是在与敌直接接触的情况下开始的。退的时机既不能过早，又不能过迟。早了，刚一交手就败退而走，会招致敌人怀疑；迟了，则有可能摆脱不掉敌人。因此，指挥员必须把握好退的时机。选择好退的路线。退却路线根据总的战役战术企图和具体的诱敌目的而定。以分散和孤立敌人作为目的的退却路线应着眼于造势需要而定；以诱歼敌人作为目的的退却路线应根据伏击部队的位置而定；以削减敌人优势作为目的的退却路线应根据敌我双方编制装备和作战特点而定；以疲惫消耗敌人作为目的的退却路线应着眼于限制敌机动能力的需要而定。例如：1939年12月苏军两个拥有坦克等现代化装备的步兵师进入芬兰以后，为限制苏军优势装备威力的发挥，芬军使用轻型装备的滑雪部队把苏军引诱到了难以发挥作用的积雪森林和沼泽地区，从而改变了双方力量对比，很快就将苏军全部歼灭。又如，1947年我西北野战军进行的陕北三战，担任诱敌任务的部队为疲惫敌人，专门选择难行的山路，敌人以逐山跃进的方式追赶我军，被搞得精疲力尽。巧妙地示以败形。败退和一般的退却不同。要使敌人视我诱敌之退为败退，就要从各个方面示以败形。比如，显示行军队形混乱不整；故意丢弃一些辎重和装备；遗失一些没有完全销毁的标有假情况的地图和假文件，并且使之能够落入敌手；在敌必经之路埋设地雷；对桥梁实施不彻底的破坏；构筑简易阵地，派少量兵力象征性地阻击敌人，与敌人若即若离，诱使敌人紧追不舍。总之，败退所具有的一切外部特征都应加以模仿。

（三）电子示形

把电子手段列为与假目标和军队佯动并列的示形手段，主要基于两点考虑。其一，电子斗争与假目标和军队佯动不属同一范畴。假目标示形和军队佯动示形，示的是实形，而电子手段示形，示的是虚形。没有一定数量的兵器模型和实兵，无论是目标示形方法，还是佯动示形方法，都不能显示军队的集结和运动，而电子手段却可以凭空制造军队集结和运动的假象。从这个意义上说，电子手段是与目标示形和佯动示形完全不同的一种示形手段。虽然“活跃”假目标地域或军队实施佯动时常常要借助电子手段的配合，但是，不能因此而把电子手段当成前两种示形方法的辅助手段，因为运用电子手段能够独立地完成示形任务。其二，电子手段在军事欺骗领域的运用方兴未艾，有广阔的发展前景，而且与前两种示形手段有不同的特点和规律，因此，有必要单独作为一种示形手段加以研究。

据权威的说法，电子手段在军事欺骗领域的运用始于第一次世界大战。第一次世界大战中的电子欺骗有两个著名的战例。其一是诱歼德国飞艇。当时，德国人为了给夜间轰炸伦敦的飞艇导航，曾先后使用星航行系统和远距离无线电导航系统，由于效果不理想而先后放弃。后来，德国人派出密探潜入英国，在紧靠伦敦的一座房子里安装了导航用的袖珍无线电信标。从此以后，不管天黑还是有雾，都能精确地把飞艇导向目标。然而，每次轰炸之前总是有规律地出现的陌生电磁信号引起了英国安全机构的注意。他们用测向机搜索并找到了德国密探所在的建筑物。但他们没有立即摧毁这个装置，而是利用它在另一个夜晚把德国飞艇诱骗到北海岸一个无人居住的地区，出动歼击机摧毁了这些飞艇。另一个战例是日德兰海战。

1916年5月，德国计划从海上对英国海岸线大举袭击。为了防止英国测向机测出德国舰队从港口启航的时间，德国计划用电子计谋欺骗英国海军司令部。舰队司令舍尔命令“吕佐夫”号等5艘战舰出航，途中频频发报，向英军显示电子侦察目标，诱敌出海。自己亲率公海舰队的主力尾随在“吕佐夫”号之后约80公里处，整个舰队保持无线电静默。其目的是以“吕佐夫”号引诱英舰出击，而以公海舰队的主力消灭英舰。为了制造公海舰队仍在威廉港停泊的假象，港内的一部电台冒充旗舰“伟大的弗里德里希”的代号，以舰队司令的名义不断发报。英国海军司令部果然上当。海军司令杰立克立即率舰出航。5月31日下午，两国主力舰队在丹麦日德兰岛西北的海区相遇，展开激烈的海战。这次海战的结果，英国损失了14艘军舰，6000余人死亡；德国沉没了11艘军舰，2500余人死亡。这一战，虽然由于“吕佐夫”号引诱出来的英国舰队过于强大，使德国舰队未占优势，但德国舰队仍然获得了有限的胜利。尤其是从电子欺骗的角度看，德军取得了成功。

电子欺骗在第二次世界大战中得到了更广泛的运用。比较成功的战例有：1941年12月日军联合舰队偷袭美军珍珠港基地的舰队出航后实行无线电静默，留在旧日本本土的无线电台以舰队的呼号发假电报，使美军误认为日本海军主力仍在万里之外的日本本土附近；1942年6月日美中途岛海战前，美军用发假报的方法查明日军主攻方向的代号“AF”系指中途岛，集中海军主力，伏击了日军联合舰队；1943年7月、8月，英国空军对汉堡和V型火箭制造中心的轰炸使用金属箔条制造假目标，对德军雷达进行阻塞式干扰；1944年英美联军诺曼底登陆战役中的电子欺骗也相当成功。

第二次世界大战以后，电子欺骗又有新的发展，尤其是80年代的几场局部战争，电子欺骗手段的运用表现出很高的技巧和谋略水平。从二次大战及其以后的一些电子欺骗的战例看，电子示形通常采用以下几种方法。

1、以通信模拟手段制造部队集结和移动的假象

无线电通信的广泛应用，既给军队作战指挥带来了极大方便，也使军队多了一种暴露征候。由于无线电信号已经成为现代军队的“影子”（军队走到哪里，无线电通信就跟到哪里），所以，通过无线电侦察，就可以对敌人的作战编成、配置地域、运动方向和速度等情况作出判断。正是这种情况，为电子示形提供了可能，并使之成为一种独立的欺骗手段。用无线电通信模拟方法实施军事欺骗的主要手法是：

（1）组织假电台群，模拟“实际上并不存在的军团和部队”。当战场上需要以假充真、以少充多、虚张声势时，每每使用此法。比如，诺曼底登陆前，盟军以假电台群在英国的多佛尔地区模拟以巴顿为司令的美国第一集团军群，使德军误认为那里集结了大量准备登陆的军队。

（2）以模拟电台进行通信联络，掩护部队的撤离和转移。两军对峙，一方欲脱离接触，撤离战场，再寻战机，却又担心对方乘机攻击，于是便将部分电台滞留原地，照常进行通信联系，以迷惑敌人，待部队全部撤离或转移到新的地区后再行撤离。如，1965年3月，越南南方某通信基地转移后，留下了两部电台，象往常一样进行通信联络，使美军误认为该基地仍在进行正常活动。4月初，美军首先对该基地实施轰炸，尔后派出空降兵进行搜索，结果一无所获。

（3）以无线电通信模拟军队的移动。主力部队在一地隐蔽集结，持重待机，以小部兵力携带电台模拟大部队转移，给敌人造成错觉，从而调动和分

散敌人，为主力歼敌创造良好的战机。

2、以电台冒充手段扰乱敌人指挥，混水摸鱼，乱中取胜现代作战行动对无线电通信具有很大的依赖性。情报信息或指挥指令在无线电传输中失真，往往会招致严重后果。所以，使对方无线电通信失真，便成了电子欺骗的重要内容。这方面成功的例子很多。如 1943 年西西里岛战役期间，德军获取美军将向西西里岛空运部队的情报以后，便用无线电台以美军基地的名义向美军空运机群发出指令，把美军空运机群调到英美舰队上空 5000 英尺的高度。由于英美舰队刚刚遭到德国航空兵在 5000 英尺高度的轰炸，所以，误认为临空的飞机又是德国航空兵，不问青红皂白便进行猛烈射击。结果，庞大的空运机群成了自己舰队的靶子，许多美军飞行员还没有弄清是怎么回事，就一头扎进了大海。

1982 年的贝卡空战中，以色列的电子战飞机以欺骗通信方法，把叙利亚升空待战的战斗机群引导到以色列战斗机的伏击区。叙利亚战斗机群不仅未能袭击以色列攻击导弹阵地的飞机，反而被以色列战斗机击落 30 架。

1965 年的第三次中东战争中，以色列电台冒充埃军司令部发布假命令，堪称电子冒充的杰作。在这次战争中，以色列首先破译了埃军的密码，然后冒充埃军司令部，用埃及无线电通信的呼号和频率向部队下达命令。他们命令埃军一支运送弹药和油料的车队途中改变行进方向，径直进入以色列的伏击阵地，不仅运输队损失殆尽，而且使急需油料补充的坦克变成一堆废铁。他们命令担负反突击任务的埃军坦克第 4 师“向苏伊士运河退却”，使其中途退出了战斗。更有甚者，他们竟指挥埃及重炮向埃及步兵开炮轰击达 2 小时之久，使其遭受惨重损失。由于埃及部队接到的命令真假难辨，所以，一时间陷入混乱状态，指挥通信基本瘫痪，以军则乘机混水摸鱼，乱中取胜。

3、以电子诱饵诱骗敌人，金蝉脱壳，声东击西

设饵诱敌是调动敌人的一种策略手段。这里的“饵”，即对敌人有诱惑力的电子目标。以电子诱饵欺骗敌人的主要手法是：

(1) 以干扰箔条或红外诱饵诱骗敌人的探测和制导系统。针对制导系统易受欺骗的特点，遇到红外制导武器攻击时，立即在来袭兵器的探测范围内施放红外诱饵弹。这种诱饵弹在瞬间辐射出比目标大几倍的热能，诱使“敌人”跟踪诱饵弹，真目标则趁机金蝉脱壳。例如，第三次中东战争中，以色列突袭埃及的飞机内装有自动投放箔条和红外干扰弹的自动投放器，对付雷达制导的导弹和红外寻的导弹，收到了很好的效果。为了对付雷达制导导弹，外军还研制了一种专门模拟空中目标的角反射器。这种角反射器平时处于压缩状态，发射后被压缩的环箍立即恢复成圆形，将反射面支撑开来。飞机发现雷达制导导弹的跟踪以后，立即发射出数个角反射器，形成几个强烈反射雷达波的假目标，诱骗导弹飞向反射器，飞机乘机脱险。

(2) 以无人驾驶飞机或导弹的佯攻，诱使敌开启雷达，发射导弹，掩护主力完成突袭。首先以无人驾驶飞机进到敌导弹杀伤区活动，诱使对方打开探测雷达，并发射导弹。然后，主战飞机进入目标区完成突袭任务。例如，1982 年的贝卡空战前，以色列派出加装了雷达回波增强器的无人驾驶飞机，模拟战斗机群的进攻引诱叙军 SA—6 防空导弹的搜索和制导雷达开机，乘机查明了 SA—6 防空导弹的工作方式、技术参数及其部署情况，尔后大批机群临空实施突袭，只用了 6 分钟，就摧毁了叙利亚苦心经营多年的 19 个导弹发射阵地。

(3) 以金属角反射器模拟机场、桥梁、坦克、飞机、舰艇等目标，诱使对方把导弹和炸弹倾斜在假目标上。在远离重要战略战役目标的地方，以角反射器制造假目标，欺骗敌人的雷达探测设备和飞机导航设备，能够使敌人的轰炸机找错目标，把炸弹投在假目标上，从而保护重要的战略战役目标。这种方法，也可用来转移敌人对主要作战方向的注意力。如，诺曼底登陆前夜，盟军用大量装有角反射器的小船和大型涂铝气球，用飞机、舰炮和火箭发射偶极子反射体，模拟大规模登陆行动，结果在德军雷达荧光屏上呈现出大型舰队在飞机掩护下向布伦方向登陆的假象，把德军的注意力牢牢地吸引到布伦、加莱方向，保证了盟军在诺曼底方向登陆的突然性。

需要特别指出的是，电子手段和其他示形手段一样，单独使用往往不易取得好的效果。因此，必须重视各种示形手段的综合运用，使敌人通过目视、照相、红外、雷达监视器材搜集到的假情况相互补充，相互印证，从而使欺骗效果得以强化和巩固。

三、进攻、防御和退却中的示形佯动

(一) 进攻中的示形佯动

进攻者奇袭手段的达成，“是以敌人犯了重大的、决定性的、少有的错误为前提的”。防御者可能犯的各种各样的错误，莫过于对进攻失去警觉或对进攻方向判断失误。在进攻作战中进行示形佯动的目的就是使敌人发生这种错误。

1、多路佯动，使敌搞不清将在何处发动进攻

多路佯动，即在不准备采取决定性攻击行动的地域故意显示力量，其目的是迷惑敌人，使之难以断定将在何处采取进攻行动。例如，英阿马岛战争中，英军为掩护主力在马岛北部的圣卡洛斯港地区登陆所实施的佯动就是多路佯动。登陆前，用飞机和舰炮连续轰击马岛南部的阿军，而置马岛北部于不顾；登陆舰向圣卡洛斯港进发时，英军两艘航空母舰及其护卫舰和驱逐舰驶向马岛南部海域，制造可能在南部的斯坦利港实施登陆的假象；不时袭扰斯坦利港、古斯格林和福克斯湾等地的目标，使阿军的注意力集中到南面和东面；为了进一步迷惑阿军，英军先后在达尔文港和福克斯湾实施佯攻性登陆；航空火力和舰炮火力准备时节，对达尔文港、福克斯湾以及斯坦利港地区实施了较密集的突击，对登陆兵主力上陆地点只进行了稀疏的炮击。这一系列佯动措施产生了良好的欺骗效果。阿军在英军的多路佯动面前迷惑不解，无法判明英军的真正意图。当英军登陆部队突然在圣卡洛斯港地区上陆时，阿军惊慌失措，无法组织有力的抵抗，使英军轻易地夺取了滩头阵地。

2、示助攻为主攻，使敌对主要突击方向作出错误判断

“示助为主”即把助攻方向显示力主攻方向，诱使敌人把防御重点移向助攻方向，从而减轻主攻方向的压力和负担，保障主攻方向的顺利突破。“示助为主”是进攻作战中常用的佯动措施。它与“多路佯动”的不同之处在于，“多路佯动”是诱使敌人在有、无（进攻行动）之间作出错误判断，“示助为主”则是诱使敌人在进攻方向的主、次之间作出错误判断。当敌人确切地知道对其发动进攻不可避免时，就要设法使其把我主要突击方向视为次要突击方向，从而作出有利于已实施突破的部署调整和火力机动。在运用这一佯

动方法时，指挥员应选择与主攻方向的地形条件相差不大的地段作为佯攻方向，并且要把佯攻与部队的假机动、假集结、假开进结合起来。否则，就可能被敌人识破。

3、假转火力，诱敌暴露，待敌脱离工事后给予歼灭性打击

当敌人的防御工事比较坚固，防护能力较强，敌人钻在洞内不出来时，我火力准备难以杀伤有生力量。可相机实施火力假转移，诱敌占领阵地，然后将火力移向前沿，给占领阵地的敌人以歼灭性打击。由于假转火力已经成为人们十分熟悉的一种佯动方法，所以，要用好此法尤其不易。在运用中需要把握三点：炮火准备的实施要符合本军作战原则和火力运用常规。火力假延伸前的火力急袭要打得有声有色，时间不能过短，以免被敌看出破绽。

要把火力佯动与兵力佯动结合起来。在火力假转移的同时，应以部分兵力虚张声势的佯攻相配合，造成攻击发起的假象。单纯的火力佯动难以诱敌上钩。只有兵火相济，双管齐下，才能诱敌出洞。要善于利用敌人思维上的可乘之隙。当敌人吃第一次火力假转移的亏以后，往往想不到会接着来第二次。此时，连续实施火力假转移就可以收到满意的效果。敌人连续被诱歼，心有余悸，火力延伸以后，便迟迟不敢露头。此时可以乘机发起冲击，一举突破前沿阵地。

（二）防御中的示形佯动

防御中的示形佯动应围绕着隐蔽防御企图、增强生存能力和提高防御的稳定性而展开。其方法主要是：

1、设置假阵地，以假乱真，使敌弃真就假

实践证明，在隐蔽真实防御阵地的同时，构筑假阵地，设置假目标，诱敌弃真就假，对于隐蔽防御部署，分散敌兵力火力，增大防御的稳定性具有重要作用。假阵地的设置要注意以下四点：假阵地、假目标的位置应符合防御作战阵地编成和兵力部署的一般原则，并与防区的地形条件相吻合。由于敌军的情报分析人员往往依据地形的利弊条件判断己方阵地编成和兵力部署，因此把假阵地选在理想的防御地形上有利于使敌视假为真。假阵地应具有真阵地的暴露特征。仿造射击时的闪光和音响，模拟人员、车辆在阵地上的活动，以汽油、发烟罐和炸药夸大敌炮击或空袭的效果，有助于增大假阵地的欺骗性。假阵地上应配置必要的兵力兵器，以便于模拟各种战斗行动。假目标的设置应隐蔽地进行，但阵地构筑作业过程不应完全荫蔽起来。在没有直接火力威胁的情况下，可以在假阵地上显示筑城作业。必要时，可以在向敌方向施放烟幕，用扬声器播放工程作业声响，迷惑敌人。

2、欲守故失，诱敌占领，集火歼敌

随着军队火力的增强和精确度的提高，火力战在防御作战中的地位和作用也大幅度提高。为了更好地发挥火力的作用，大量杀伤敌有生力量，可以有计划地放弃一些位置突出、不便防守的前沿阵地，诱敌占领，然后按预定方案集中火力大量歼灭敌人，重新夺回阵地。运用这种示形佯动方法要注意三点：预期放弃的阵地应对敌有一定的诱惑力，且对防御的稳定性无重大影响。与防御安危相关的要点决不可用于诱敌。毫无价值的阵地，敌人也不会去占领。准备放弃的阵地应预先构筑一定的工事，并埋设地雷，设置遥控爆破装置。当敌利用工事防炮时，给敌以出其不意的杀伤。掌握好撤离的时机。要造成无力防守、被迫撤离的假象，撤得合情合理。不合逻辑的撤离不仅不能诱敌上钩，而且还可能暴露佯动企图。

3、假死诈降，伺机归真，突然制敌

敌人发起猛烈攻击以后，选择适当时机，有计划地使部分阵地和火器逐渐停止射击，造成被敌歼灭的假象，待敌人进入阵地或越过阵地向纵深发展进攻时，乘敌不备，突然复活火力，大量杀伤敌有生力量。此为假死复活之计。用好此计、需注意三点：假死要合乎情理，使敌感到死亡有因，信而下疑；复活要瞅准时机，迅速突然；假死的阵地和火力点要选择在能得到主阵地兵力、火力支援的地形上，以火力控制进入假死阵地的敌人的数量，保证己方能在近距离突然复活，吃掉敌人。诈降与假死有异曲同工之妙。英阿马岛战争中，英军为攻克达尔文港，派琼斯中校率精锐的伞兵营担任主攻。战斗中，英军的进攻一度受阻，琼斯亲率一个排实施强攻，经过激战，阿军的防御火力逐渐减弱，最后竟打起了白旗表示投降。苦战多时的英军不辨真假，急忙起立欢呼胜利，阿军趁此机会集中火力猛烈扫射，琼斯中校当场被击毙，英军遭到重大杀伤。

4、故露破绽，诱敌穿插，夹击歼敌

对支撑点式的防御阵地实施进攻，穿插迂回是一种重要的战术手段。防御者示形用佯的目的是巧妙地把敌人诱向配备有优势兵力兵器的袋形阵地，各个歼灭。为此，在前沿阵地的某些部位要示敌以穿插之隙，在纵深预设袋形阵地的方向上要显示对敌有诱惑力的目标，使敌定下我所预期的穿插决心。敌人开始穿插以后，如果其穿插路线与伏击部署相吻合，可佯装没有察觉敌之穿插，纵敌放胆前进；如果敌中途改变穿插路线，则以威逼与利诱相结合的示形佯动手段使敌回到原定的穿插路线上来。如时间条件允许，也可以在新的穿插方向上迅速布置袋形阵地，伺机夹击敌人。

（三）退却中的示形佯动

退却是军队放弃所占领的阵地或地区向后转移的作战行动。

其特点是脱离同敌人的直接接触和正面交锋，背敌趋远。为减少退却时遭受敌军攻击或追击的可能性，必须实施欺骗。其方法主要有两种：

1、以进掩退法

在与敌对峙的态势下，当需要摆脱敌人、转移兵力时，可佯装准备实施进攻，迷惑敌人。等把敌人的注意力吸引到防御方面后，部队相机撤出阵地。1979年对越作战中，我某团1营奉命从390高地撤退。为了掩护1营的撤离行动，该团多次组织人员到前沿勘察地形，并组织民兵向390高地运送粮弹，摆出一付进攻的态势。这些佯动措施使敌人产生了我准备进攻的错觉。就在敌人加固工事，准备应付我之进攻时，1营利用夜暗安全地撤离了阵地。在部队后撤时制造进攻假象，要注意两点：一是我兵力与敌相当或略占优势。如兵力敌众我寡，敌人就很难相信我会真的组织进攻。因此，当我兵力处于劣势时，须首先造成我得到了大量增援或补充的假象，从而使敌人认为我具备发动进攻的能力。二是制造进攻假象要多种手段并举。如昼间组织部队前移，夜间悄悄撤回原地；实施无线电佯动；进行战斗侦察和炮兵试射；下达转入进攻的假命令；等等。大部队的撤退转移最好分批进行。先由部分兵力在炮火掩护下实施佯攻，主力趁敌人隐蔽防护和抗击我冲击时实施转移。主力转移以后，掩护分队迅速与敌脱离接触，跟上队伍。

2、金蝉脱壳法

金蝉脱壳是三十六计之一。在军事上，它是摆脱敌人、转移或撤退的分身之法。其特点是保存其外部原形，抽去实际内容，走而示之不走，已走而

示之未动，在敌不知不觉中摆脱敌人，转移兵力。宋朝时，毕再遇率兵与金兵对垒，因难以取胜，决定撤出阵地。为防金兵乘机追杀，宋军走时，所有旗帜仍插在阵地上，并将山羊倒悬起来，使其前蹄置于鼓上，羊急蹄动，连续不断地发出击鼓声，金兵见旗帜犹在，鼓声不绝，认为宋兵仍在此地驻守，因此数日不敢前进。待其发觉时，宋军已经远去。这个故事就是“金蝉脱壳”之一例。“金蝉脱壳”法与“以进掩退”法都是为隐蔽退却企图，使敌人不知我去向，但其运用时机有所不同。“以进掩退”一般用于由进攻转入后退，“金蝉脱壳”通常用于由防御转入退却。前者是兵力居于均势或相对优势时采用的方法，后者是兵力处于劣势时所采用的方法，二者不可移用。现代条件下，侦察技术日益进步，“金蝉脱壳”的难度相应增大，应特别重视反侦察措施的运用。广泛使用假目标和音响、烟火等模拟器材，显示阵地上的防御迹象。在对峙状态下，敌对双方都会使用各种侦察器材监视对方的活动。阵地上留置的假目标必须具有同时对付敌光学、红外和雷达侦察的能力。严格控制知密范围。退却的各项准备工作秘密进行。撤离之前，正常的防御活动不能中断。巧妙地散布部队将在此长时间据守的假情报，麻痹敌人，在敌人意想不到的时间悄然撤离。

第八章 军事欺骗方法（下）——诈骗法

诈骗，即以诡诈之术骗人。在社会道德范畴内，诈骗为世人所不齿，然而，在战争领域中，它却是兵家公认的用兵信条。继兵圣孙武提出“兵者诡道”、“兵以诈立”的军事名言以后，历代兵家对这一思想无不推崇备至。他们用不同的语言表达了自己对这一用兵规律的理解。曹操说：“兵无常形，以诡诈为道”。韩非说：“战阵之间，不厌诈伪”。司马光主张“抚士贵诚，制敌贵诈”。张预指出：“用兵虽本于仁义，然其取胜必在诡诈”。这些精辟的论述告诉我们，对自己人讲忠信、施仁义，与对敌人行诡诈是统一的。善用诈者胜，是军事斗争的一条普遍规律。即使是正义战争，也不能排除诡诈手段的运用。如果以为诈骗术只是反动军队的专利，正义之师与此无缘，那就大错特错了。

诈骗，作为欺骗方法的一种，有一些与隐形法、示形法不同的特点。其中最突出的一点是它的“经济性”。诈骗法是投入最少、受益最多的一种欺骗方法。运用隐形法掩盖一个作战师的存在，或用示形法模拟一个作战师的存在，需要消耗大量的人力、物力和时间，而运用诈骗法使敌人相信某地新组建了某个作战师或该师已经转移到别的地方，则只需投入很少的人员、装备、器材，甚至一个受控制的敌方间谍、一封假电报、一条假报道就能做到这一点，而且效果来得快。精心编造的假情报可以径直送到敌军最高指挥官的书桌上。不象隐形法和示形法那样，要慢慢地诉诸敌军侦察人员的感官，使他们视真为假、视假为真，然后，经由他们把欺骗信息传递给情报分析人员，经过分析、鉴别、筛选、综合，最后送到敌军指挥员手中。尽管示形行动中常常渗透着情报诈骗，施行诈骗之术有时也需要以必要的示形动作加以配合，我们还是可以把二者区别开来。例如，用一个营模拟一个师的机动，吸引或牵制敌人，属于示形法，而用他来冒充敌军的一个营深入敌人后方，则属于诈骗法。诈骗法是军事欺骗中最具有创造性、最精彩、最奇妙的方法。指挥员的聪明才智在诡诈欺骗中能够得到最充分的发挥。是否善于运用诈骗术，是指挥员用兵艺术高低的重要标志之一。

诈骗敌人的方法是很多的。一切使敌上当受骗的诡计都在诈骗法的范畴之内。人们能够想出多少种使用诡计的方法，就有多少种诈骗方法。因此，对诈骗法进行分类是困难的。无论怎样划分，都难以完全避免各类之间的交叉。而且分类越细，交叉现象越严重。下面试将诈骗方法分为乔装冒充、虚拟情报、巧施离间、诈死诈降四类，分别研究。

一、乔装冒充

乔装和冒充既有联系又有区别。通常情况下，乔装是冒充的手段。要冒充敌人，首先就要在外部特征上与敌人相象。因此，乔装常常伴随着冒充，为冒充服务。但有的冒充（如无线电冒充、声音冒充）则不需要乔装。乔装，顾名思义，即改变原来的装束打扮，使服饰、装束乃至语言、气质都与装扮的角色相似。冒充与乔装的区别主要在于：第一，乔装的用意是掩盖其真实身份，不使敌人察觉，不管扮为何种角色，只要改变了原来的身份即可；冒充的用意是使敌人相信并承认其冒充的身份，以便进行各种与其身份相适应的活动。举例来说，侦察员化装成砍柴的老百姓或要饭的乞丐进行侦察活动，

是为乔装；而象《智取威虎山》中的侦察英雄杨子荣那样，装扮成敌人营垒中的一员（胡彪），打入敌人内部进行侦察活动，则属于冒充。第二，乔装的身份既可以是人，也可以是物，既可能是敌人，也可能是第三者；冒充的身份主要是敌人。乔装的身份通常是泛指，如乔装成一名普通百姓，而冒充的角色通常是特定的，如冒充敌人盟国的信使。总的看，冒充比乔装更具有主动性、创造性和艺术性。

（一）乔装

乔装是古人常用的诈骗方法。纵观古今乔装方法，按装扮的身份划分，似可分为三种类型。

以“人”装“物”。由于战争是人与人的活力对抗，所以，敌对双方对于双方的“人”总是保持着很高的警惕性，而对于“人”以外的其他物体，则警惕性较差。因此，巧妙地将人装扮成没有阶级属性的动物或其他物体，通常能达到很好的欺敌效果。翻一翻史书，仅以人装羊的诈敌术就可举出两例。

例一：装羊传信。公元896年，唐朝淮南将朱延寿用突然袭击的战法包围了大将贾公铎驻守的蕲州城（今湖北省蕲春县西北）。此时，贾公铎率众出城打猎未归，被隔在城外，心急如焚。后来，他想出一条妙计，选了两名勇士，让他们披上羊皮，夜间悄悄摸进朱延寿的包围圈，偷偷赶出一群羊。勇士装扮的两只假羊混杂在羊群中，引导着羊群慢慢往城门方向走，在敌人的眼皮底下混进了城，与守城将领约定，当天半夜举火为号，里应外和，从防守薄弱的南门突入城内。一切安排妥当以后，两位勇士又用同样的方法混出城外，向贾公铎作了汇报。午夜时分，贾公铎把人马带到城南门外，见南门上举起火把，即拼命往里冲杀，城中守军奋力苦战，内外夹击，贾公铎迅速突进城中。

例二：扮羊破敌。公元885年，唐朝节度使李可举派李全忠率六万大军攻打节度使王处存所辖的易州（今河北易县）。李的副将刘仁恭挖地道攻城，很快拿下易州。为了恢复易州城，王处存挑选了三千精壮的士兵，每人都蒙上羊皮，装扮成羊的模样。一天夜里，王处存让这些“羊”爬着向易州城下靠近，同时在附近埋下伏兵。李可举的士兵老远看到城外来了一群羊，便扔掉兵器，争先恐后跑出来抢羊，完全忘记了戒备。等他们走近以后，三千只“羊”刷地一跃而起，操起携带的武器大杀大砍，伏兵也乘机冲杀过来，把赤手空拳的敌兵杀得大败而回，一举夺回了易州城。

除装作动物以外，还可以装作没有生命的物体。例如，苏联卫国战争时期，一支游击队奉命炸毁德军的军用列车。可是，德军对铁路沿线防范甚严，很难接近。游击队员弄来一截大树桩，把中间掏空，刚好能容得下一个人。天黑以后，一名队员钻进树桩，以难以察觉的速度，从树林边缘慢慢向铁路滚动，一直滚到可以看清火车的地方，把各次列车经过的时间一一记下来。通过几个晚上的观察，他们终于摸清了敌人列车的运行规律，为巧炸军车提供了可靠的情报。

以“军”扮“民”。在战争中，全副武装的军人是最引人注目的。因此，为了麻痹或蒙骗敌人，常常采用“军”扮“民”的欺骗方法。这方面的事例可以说数不胜数。在湖南的浏阳、铜鼓一带，至今还流传着赤卫队“花轿抬枪”的故事。

1929年底，在浏、铜边界的张家坊镇，敌团防局设立了据点。据点前面

是河，后面靠山，易守难攻，硬打不行。赤卫队决定化装奇袭，但是敌人盘查严密，枪支不好携带。为了把枪带进去，赤卫队借来了一台花轿，把武器放到花轿里藏起来，还找了一名女队员扮成新娘，队员们有的化装成抬轿的，有的化装成送亲的，一路吹吹打打，来到了张家坊镇，几包喜糖一撒，顺利地通过了敌人的哨卡。轿到团防局门口，大家停下来歇息。此时，打扮成卖柴卖菜农民的队员也已赶到。队长见时机成熟，一声令下，队员们从轿中抽出武器打掉门岗，勇猛地冲入团防局大院。敌人被这突如其来的情况弄蒙了，一个个手足无措。赤卫队顺利地拔掉了这个据点，收缴了全部武器，镇压了罪大恶极的团防局局长。

“军”扮“民”要扮好，关键一条是正确地选定扮演的身份。要自然而真实。所谓自然，是指所扮的“民”要与当时的环境氛围相和谐、相统一。换句话说，所扮演的身份应该是特定环境中完全可能出现的。这样，乔装登场以后才不致使人感到别扭，才不致引起敌人的怀疑。“花轿抬枪”之所以成功地欺骗了敌人，很重要的一点是当时当地有花轿迎亲的习俗。所以，在制定乔装欺敌方案时，首先要认真分析当时的环境条件，根据特定的时间、地点、形势，确定装扮成什么样的“民”。有时是赶集的农民，有时是送葬的百姓，有时是讨饭的乞丐，有时是街头卖艺的艺人，有时是新闻记者，有时是旅行家，有时是推销员，有时是修锁匠或花匠，有时装扮成富翁，有时装扮成流浪汉，有时装扮成父子俩，有时装扮成一对恋人。究竟乔装成什么样的“民”，要依当时的环境条件和完成任务的需要而定。电影《三进山城》中，每一次都选择了与环境条件相适应的乔装身份，所以每次都获得了成功。美国电视系列片《加里森敢死队》，几乎每一集都要运用乔装冒充的手段，而且花样翻新，从不重复。其成功的要诀也在于角色与环境的融洽。实践证明，所装扮的角色与环境的反差越小越好。如果装扮的角色与环境不协调，就难免引起敌人的注意，而一旦引起敌人注意，破绽是很容易被发现的。

在正确地确定所扮演的身份以后，还要仔细地揣摩扮演角色的行为习惯，逼真地加以模仿。由于每个人都有与自己的职业、身份相联系的行为习惯，所以，在外表乔装改扮以后，这些行为习惯还会不经意地表现出来，这就容易露其真实身份。比如，有的侦察人员化装成砍柴的山民，装束改变了，其站立的姿式和眼神、气质还是标准的军人，就很难经得起敌人的盘查。再如，化装成当地的百姓，一张嘴却是外地口音，也无法骗过敌人。可见，不仅要正确地确定扮演的角色，还要物色合适的“演员”，并进行必要的训练。

以“此”饰“彼”。“此”与“彼”指两种不同的物。以此饰彼的要义在于巧妙地将人们司空见惯的“此物”装饰成“令人惧怕的“彼物”，使敌人视“此”为“彼”，心理受到震慑。公元前632年，楚晋两军在城濮摆开阵势，准备交战。晋国下军佐将胥臣见与其对峙的楚左军——陈蔡联军兵马众多，难以力胜，便决定以马饰虎，首先从精神上震慑敌军。他让士兵赶制了大量假虎皮，蒙在战马身上。当陈蔡联军的骑兵冲过来时，胥臣命令士兵驱赶着由战马乔装的“猛虎队”向陈蔡联军猛冲。陈蔡军中的战马看到成群的猛虎扑过来，吓得直往后退。士兵惧怕被老虎吃掉，纷纷溃逃，楚国右军不战而败。与此同时，晋军主将狐毛和奕枝采取诱敌夹击战法打败了楚左军，城濮之战以晋胜楚败而告结束。

古时候，人们相信世界上有妖魔鬼怪，因此，采取装神弄鬼的方法诈骗敌人，很容易奏效。例如，给牛穿上五颜六色的外衣；给马蒙上猛兽的兽皮；

把士兵打扮成传说中的妖怪模样，头上长角，口中喷火，满头红发，青面獠牙……这些从未见过的怪物突然出现在敌人面前，往往给敌人以强烈的心理震撼。我国宋朝有一“巨人吓跑赵知州”的故事。宋徽宗宣和二年，方腊率领起义军直逼江南重镇杭州城。杭州知州赵霆登城西望，看到起义军云集城下，惊恐万状。突然，起义军中冲出几个身高丈余的巨人。这些巨人头戴神盔，身披铠甲，左手持矛，右手执旗，巨齿獠牙，面目狰狞。赵霆以为是“天兵天将”给起义军助战，顿时吓得魂不附体，脱下官服，化装成平民逃走，方腊率领的起义军轻取杭州城。其实这些巨人都是木头做的假人。只因赵霆迷信，所以视为“天兵天将”下凡，吓得弃城而逃。时至今日，这种装神弄鬼的诈骗方法已经过时了，但以“此”饰“彼”的诈骗思路并没有过时。即使是古人用过的一些具体方法，也是可以借鉴的，关键是善于因时因地变通使用。例如，1930年，江西老区的赤卫队在配合红军解放吉安城时，就成功地运用了古人创造的“火牛阵”。战斗发起前，赤卫队员们用细铁丝把棉花卷成长条，洒上煤油，绑在牛尾巴上。有的牛屁股上拴上空油桶，油桶内挂上一长串鞭炮。时至深夜，攻城开始，牛尾巴上的棉花和爆竹一齐点燃，才是，几百头牛带着烟火和劈劈叭叭的爆竹声拼命地往前冲，勇猛异常，势不可挡。敌人惊慌失措，还没等摸枪还击，火牛已冲破障碍，有的还越过了战壕。赤卫队员们紧随其后，架起木桥，填平壕沟。红军主力攻进城内，敌人逃的逃，降的降，天还不亮，吉安城就全部解放。

当然，也有师古而失败的。1925年，封建军阀韩复榘为扩充自己的地盘，亲自带兵攻打天津的奉系军阀。奉系军阀的部队以坚固城墙为依托，组成绵密火网，使韩复榘的军队难以实施强攻。韩复榘一不讲地利人和，二不看作战对象，只记得战国时期名将田单巧摆火牛阵大破敌军的故事，便如法炮制。因当地捉不到多少牛，便捉来300只绵羊代替。韩复榘命令士兵给绵羊角上绑上刀子，尾巴上拴上麻线，身上披上彩条。一切准备停当以后，他命令士兵乘夜暗将绵羊赶到阵前，用火点着羊尾上的麻线，驱赶着羊群打头阵攻城。羊群的喧闹声传到城里，城上的守军发射照明弹，见此情景，使用机枪打退了韩军，然后拖走了送上门来的300只火烧绵羊。从此，韩复榘的“火羊阵”便成了人人皆知的笑话。

其实，任何一种欺骗方法都是有局限性的。象“火牛阵”这样具体的欺骗方法局限性更大。所以，对于古人创造的欺骗方法，正确的做法是“师其意而不泥其迹”。“人”装“物”、“军”扮“民”、“此”饰“彼”，作为乔装改扮的基本类型或基本思路，是不会过时的。至于在某次战斗中要不要运用乔装欺敌方法，采用哪种乔装方法，乔装成什么角色，则要讲究时间、地点、条件。既要考虑需要，又要考虑可能，切莫生搬硬套，一厢情愿。

（二）冒充

冒充，即假冒敌人或他人，借以达到一定的目的，是一种典型的欺诈术。伽前所述，冒充的对象具有特定性。换言之，被冒充者是确定的，是具有特定身份的。所以，冒充常常称之为冒名顶替。按照不同的标准，可以对冒充做出不同的分类。

依据冒充对象的不同，我们把冒充分为冒充敌人和冒充他人两种类型。

冒充敌人。冒充敌人是运用十分广泛的诈骗方法。其核心是一个“混”字。《兵经百字·混》中是这样讲的：“混敌之将以赚军，混敌之军以赚将，混敌之军将以赚城营。同波旌旗，一彼衣甲，饰波装束相貌，乘机窜入，发

于腹，攻于内，歼敌不歼我，自辨而彼不能辨者，精干混也”。意思是说，冒充敌人的将领以欺骗其军队，冒充敌人的军队以欺骗其将领，冒充敌人的军队和将领以骗取敌人的城池和营寨。打着敌人的旗子，穿着敌军的衣甲，打扮成与敌同样的装束和相貌，乘机混入敌人内部，我能歼敌而敌不能歼我，我能互相识别而敌人不能识别。如果能做到这些，就说明冒充蒙混之术达到很高的境界了。在漫长的古代战争中，这种冒名顶替、以假乱真、混水摸鱼的诈骗术，是屡见不鲜的。

《后汉书·卷四十五》记载，公元200年的官渡之战中，曹操率领五千人马，全部换成袁军衣甲，打着袁军的旗号，冒充袁军，乘月夜向袁绍的粮草供应基地乌巢进发。路上有袁军查问，曹军就说，袁绍怕曹操前来劫粮，特调部队增援乌巢。袁军见是自家旗号，便信以为真，放他们过去。曹军蒙混过关，直插乌巢，突然放火，烧毁了袁军的粮草。袁绍得知乌巢被劫，急派蒋奇增援，行至半路，碰到大批从乌巢溃退下来的败兵，蒋奇命他们闪开大路，让自己的队伍先走。走着走着，路旁的败兵突然在统一号令下大打出手，蒋奇被一刀斩于马下，袁军顿时大乱，战不多时便全部被歼。原来，这些败兵正是乌巢劫粮的曹军装扮的。

又据《周书·达奚武传》记载，西魏丞相宇文泰派达奚武去侦察敌情。达奚武带上三个精干的士兵，换上敌军的服装，黄昏时分，悄悄接近敌营，下马偷听敌人的谈话和口令。然后，骑上马，冒充敌军中巡夜的警卫队，在军营中大摇大摆地来回走动，发现不按章办事的，还抓住痛打一顿，因此，谁也没有怀疑他们的身份。就这样，达奚武把敌人军营内的情况摸了个一清二楚。宇文泰根据侦察得来的情况率军进击，结果一战而胜。

在现代战争中，冒充敌军收到奇效的战例更是比比皆是。

1942年3月，日寇向微山湖一带的游击队发起大扫荡。最后，游击队被围困在一个村庄里，情况十分危急。碰巧村里有一批缴获来的鬼子服装，原准备给文工团当演出服装的，还没来得及捎走，这下可派上了用场。于是，游击队员们穿上鬼子的服装，打着“膏药旗”，堂尔皇之地走出了日军的包围圈。鬼子扑空以后才知上当，急忙追赶，走不多远，发现附近山上有一群鬼子兵，以为是乔装冒充的游击队，便争相开火，对方也猛烈还击，结果自伤170多人。就在他们激烈交火的时候，游击队安全地撤到了芦荡深处。

1944年12月，希特勒为挽回败局，拼凑了几十万残兵和2000辆坦克，发动了阿登战役。在这次战役中，纳粹德国党卫军上校斯尔兹挑选200名会讲英语的官兵，组成特工旅，穿起美军制服，驾驶缴获的美军坦克，搭乘美制卡车和吉普，趁主力突破美军防线薄弱部的机会，混入美军后方。他们在美军防御的腹地断交通，割电线，攻击毫无防备的美军零散人员。有的冒充美军宪兵，站在交通路口指挥过往车队，把美军运输弄得一团糟；有的捕杀美国传令兵，获取情报；有的将火炮化整为零，运到盟军心脏地带，重新组装，瞅准机会，对盟军实施突然炮击；有时摸到盟军的眼皮下，悄悄地把手雷塞进盟军的碉堡；有时潜入盟军库区，进行连续破袭。特工旅的行动曾一度阻滞了盟军的进攻。

1973年10月爆发的第四次中东战争中，以色列为扭转不利战局，决定组织一支先遣队，从埃及第二、三军团之间的间隙插入埃军后方。诡计多端的以色列第45装甲师师长沙龙，精心策划了这次冒险行动。他集中了第三次中东战争中缴获的数十辆苏制坦克和装甲运输车，全部印上埃军标记。同时

挑选了一批会讲阿拉伯语的军官和士兵，换上埃军服装，配备苏制武器，组成了一支埃及化的特遣队，冒充到运河西岸执行任务的埃及装甲部队，在守卫运河的埃军士兵的指挥下，大模大样地通过浮桥，到达运河西岸。然后在埃军后方大显神威，使埃军遭受了重大损失。

从上述几个战例可以看出，冒充的基本特点，就是通过衣着、装备、外貌乃至语言方面刻意模仿敌人，使敌不辨真伪。运用冒充之法，重在做到“自辨而波不能辨”。为此，就要深入地研究敌军，熟知敌人的内部情况，包括敌军编制序列、战役战术特点、指挥官的名字以及口令、暗号等。总之，知敌愈深，冒充就越真，就越不容易被敌人识破。

上述冒充诈骗，其目的或是为了打入敌人营垒，或是为了混过敌人的防线，或是为了接近攻击目标，或是为了获取情报，其共同特点是与敌直接接触，因而难度和风险很大。稍有不慎、不周，就会导致截然相反的后果。第二次世界大战期间，有一天，苏军某部司令部里一个“上级派来的工作组”正在检查该部队的作战计划。一个随从人员可能是因为太得意了，用手指有节奏地敲打了几下桌面。不料，这敲击桌面的“笃笃”声，引起了一名苏军参谋的注意。他听出这是德军“胜利进行曲”的鼓点，立刻对这个工作组的来历产生了怀疑。他迅速报告了首长，并扣留了所谓工作组的成员。后来查明，这些自称工作组的人，原来是德军化装侦察的间谍。

冒充诈骗的一条基本规律是，冒充的角色越具体，与敌接触越密切，冒充难度越大。群体冒充，组织起来复杂一些，但对参与冒充的某些个体要求不是很高。个体冒充则相反，其组织工作牵动面较小，但对冒充人的个体素质要求很高。杨子荣冒充土匪头子许大马棒的副官胡彪，只身闯进威虎山，经过座山雕的多次盘问和考察，才取得了座山雕的信任。在此之前，他多次提审胡彪，弄清了有关许大马棒的所有情况，并学习土匪的黑话，模仿上匪的语言和行为习惯，直至达到形神兼备的要求，才去“投奔”座山雕。要是没有上述准备，其后果可想而知。

还有一种不与敌直接接触的冒充。这种冒充具有嫁祸于人的性质。故事影片《粮食》中，敌人为了破坏我粮食工作队的工作，特意穿上我军服装到村里抢粮，并假装无意中丢失一顶军帽，嫁祸于我军。这就是一种不与我接触的冒充。1939年8月，希特勒秘密策划的代号为“希姆莱计划”的事件，也是这种冒充。希特勒为了找到向波兰大举进攻的借口，挑起德国人民对波兰的仇恨，于8月31日晚，命令100多名身着波兰军服、手执波兰武器的德国兵，突然向德国边境上的格莱维茨城发起攻击。他们抢占了该地的广播电台后，一名会讲波兰话的德军军官在电台上宣布，波兰军队已攻占德国格莱维茨城的广播电台。与此同时，十三名身穿波兰军服的德国囚犯被打死，扔在电台附近，装成是在进攻电台时被击毙的。德国以此作为波兰首先发动战争的证据，大肆宣传，迅速向全国和全世界广播。事后为了灭口，又将执行“希姆莱计划”的德军官兵秘密杀害。这一事件的内幕，直到1945年冬才透露出来，那时，第二次世界大战已告结束。

冒充他人。这里的“他人”是相对于“敌人”而言的，主要指冒充敌方盟军或中立者，有时也包括对己方具有特定身份的人物的冒充。通常情况下，冒充敌人的盟军比直接冒充敌人要容易一些。这是因为，人们辨别真假的难度跟对事物的熟悉程度有关。对事物越是熟悉，就越容易辨别真假，对方就越难以以假乱真。有的双胞胎长得十分相像，邻居们常常分不出哪是老大哪

是老二，而他们的母亲却从来不会弄错，其原因就在于母亲对他们特别熟悉。所以，冒充敌人不太熟悉的盟军，是一种易获成功的诈骗方法。当敌对双方因人种肤色不同而不能互相冒充时，冒充与己肤色相同的敌友军是唯一可行的冒充方法。例如，在抗美援朝战争中，侦察英雄杨育才带领侦察排化装奇袭白虎团，用的就是冒充敌人盟友（与我肤色相同的李伪军）的办法。

中立国在战争中是受保护的。所以，冒充中立国的军人、政府官员或新闻记者、旅行家可以比较安全地在战区内活动，获取情报，或趁机袭击敌人要害而脆弱的目标。军舰上涂刷中立国的标志，悬挂中立国的国旗，冒充第三国船只在公海上航行，不仅可以使军舰免受袭击，而且可以突然攻击敌国船只。在影片《甲午海战》中，日军就曾用悬挂美国国旗的方法，冒充美国海军（当时我与美处于非战争状态），靠近北洋水师的运兵船，突然开火，重创北洋水师，为甲午海战的胜利争得了先机之利。

冒充本军中具有特定身份的人物的目的，通常是为了转移敌人的注意力，或者在作战的时间和地点方面迷惑敌人。例如，公元前 204 年 5 月，楚汉两军在荥阳展开大战，刘邦被项羽十万大军围困在荥阳城中，内无粮草，外无救兵，情势十分紧急。为了帮助刘邦脱险，刘邦的部将纪信想出了一条妙计。夜深人静的时候，荥阳城东门突然打开，两千多名妇女一涌而出。围城的楚军以为汉军乘夜暗突围，便把军队集结于城东，准备向出城的妇女发起进攻。这时，纪信装扮成汉王刘邦模样，端坐于车上，高悬黄旗，从城里出来，一边走，一边让侍从大喊：“城中没粮了，汉王投降了”。项羽及其部下大喜，忙到城东准备受降。正当楚军的注意力集中到城东的时候，刘邦率十几名侍卫，骑快马出西门逃走。等到纪信乘坐的车子越来越远，项羽发觉受骗时，刘邦已经安然脱险。刘邦这次荥阳脱险，多亏了纪信的冒充。

由于将帅的位置常常和主要作战方向联系在一起，因此，冒充主要指挥员在次要作战方向活动，会造成作战重心转移的假象；在进攻发起前夕，冒充主要指挥员在远离前线的地方露面，可以使敌人对进攻发起时间产生错觉。第二次世界大战中，英美盟军为了在登陆作战时间方面欺骗德军，就精心导演过一出“中尉扮元帅”的妙剧。

1944 年春天，英美盟军为诺曼底登陆作战而实施的战略欺骗正在紧锣密鼓地进行。为了在发起登陆进攻的时间方面欺骗敌人，盟军想使德军间谍得到一些证明英国指挥登陆作战的司令官——蒙哥马利元帅在这一段时间内离开英国本土，到直布罗陀和阿尔及尔视察的证据。为此，英国情报部门精心物色了一位相貌、体态、举止与蒙哥马利极其相似的中尉军官——詹姆斯来做蒙哥马利的替身。詹姆斯本是一名演员，颇具表演天赋。英国情报部门在严格保密的情况下，在短时间内对詹姆斯进行了专门的训练，使他很快熟悉了蒙哥马利的生活习惯、言谈举止，甚至连蒙哥马利吃饭时麦片粥中要不要放牛奶和糖等细节都了如指掌。为了做到天衣无缝，又安排詹姆斯与蒙哥马利在一起生活，进行深入的模仿和体会。凭着杰出的表演才能，詹姆斯很快就能够逼真地模仿蒙哥马利的讲话方式，摆出蒙哥马利元帅特有的权威神态。接下来，工作人员开始向这位没有见过多少世面的中尉介绍他所扮演的角色的一些细节，特别是诸如鸡尾酒宴、餐桌谈吐等小事，如丘吉尔的起居时间，罗斯福的健康状况，艾森豪威尔的才干，史密斯的溃疡，布莱德雷的能力，布鲁克的脾气等等，以免其在谈吐中露出破绽。与此同时，请来随军裁缝为詹姆斯制作了剪裁得体的战地服装，和蒙哥马利经常穿戴的费尔琴外

衣，印有蒙哥马利名字缩写字母“BLM”的手绢，小巧玲戏的手杖、金表链和装饰物，也一一制办齐备。化妆师精心修剪了詹姆斯的小胡子，把他的眉毛往上刷起，象蒙哥马利的眉毛那样直立。脸上沫了一点油彩，使两鬓稍显灰白。经过这一番打扮以后，即使站在跟前，也看不出詹姆斯与蒙哥马利有什么区别了。一切准备就绪以后，詹姆斯于登陆日前十天的傍晚，穿上他的战地服装，象蒙哥马利那样戴上贝雷帽，坐上参谋部的汽车，来到机场，在既不兴师动众，又不大事张扬，但足以使蒙哥马利出访的传闻散布出去的气氛中，踌躇满志地登上飞机，飞往直布罗陀。与此同时，英国情报机关故意放风说，蒙哥马利元帅此次到直布罗陀和阿尔及尔的重要使命是编组英美联军，准备在法国南部海岸登陆。一时间，蒙哥马利到来的消息传遍了直布罗陀和阿尔及尔。为了证实这一情报，德国派出间谍人员潜入直布罗陀进行侦察。詹姆斯随机应变的逼真表演，不仅骗过了训练有素的德国间谍，甚至连蒙哥元帅的密友——直布罗陀总督沙拉尔将军也信以为真，以为蒙哥马利这次突然前来视察是临时改变了登陆计划。而实际上，蒙哥马利元帅正在盟军司令部里筹划着几十万大军的登陆行动。

依据冒充手段的不同，还可以把冒充分为服饰冒充、装备冒充、声音冒充和无线电冒充。

服饰冒充。制式的服饰是特定身份的象征。任何国家的军队都有自己特定的军服式样和军衔标志，所以，穿着敌人的服装，佩带敌人的军衔标志，是冒充敌人的最基本的手段。特别是当双方距离较远时，仅凭军服的颜色和式样就能以假乱真。美国电视系列片《加里森敢死队》中，队员们常以服饰冒充手段以假乱真，混水摸鱼：首先秘密捕杀敌人的哨兵，或袭击敌人单独行动的军车，然后换上敌军服装，装扮成敌军官兵，闯入敌人的军事要地，执行窃取机密文件、绑架军政要人、救援被俘人员等任务。敌人习惯以服装判断陌生人的身份，他们借着军服的掩护，每一次都出色地完成了任务。后来，德国军服甚至成为加里森敢死队的必备服装。

装备冒充。飞机、军舰、坦克、装甲战车等大型军事装备，一般都涂有特定军队标志。人们首先从大型装备的型号上，其次在标志符号上判断其国别。对于飞机和坦克驾驶员来说，服装冒充并不重要，因为他们的服饰敌人看不到或看不清。重要的是通过所驾驶的飞机、坦克的外部特征来冒充敌军。在远距离上，敌人首先看到的是大型装备的型号，随着距离的接近，渐渐可以看清装备上的标志符号，只有在距离非常近的情况下，才能看清驾驶大型装备的人。所以，在战争中缴获的大型装备常被用于乔装冒充。例如，隆美尔曾用缴获的英军坦克打头阵，把部队伪装成从前线撤下来的英军，巧夺英军阵地。沙龙的特遣队乔装渡过苏伊式运河，也多亏有几十辆缴获的苏式坦克（埃及主要从苏联购买坦克）。由装备冒充还可以引伸出大型固定设施的冒充。例如，1793年12月18日，法军收复土伦军港后，法军司令下达了一道命令：任何人不得将要塞顶上的敌军军旗取下。在此后的一个月之内不断有满载物资的敌船向土伦开来，敌补给船远远看到要塞顶上插着军旗，以为要塞还在自己人手里，便放心地驶入港内，结果均被法军俘获。150年后，类似的一幕又在苏德战争中重演。

1943年1月，苏军占领了被围困的德国第6集团军的皮特姆尼克机场以后，立即接管和控制了机场的照明和无线电导航设备，并冒充德军机场，进行各种场务活动。结果，几十架德国飞机自投罗网，成了苏军的俘虏。

声音冒充。在夜暗或彼此隔绝不能通视的情况下，声音就成为最重要的冒充手段。在 1877 年的俄土战争中，发生过一件“号声退敌”的趣事。那是一次激烈的战斗。处于进攻态势的土耳其军队向俄军阵地发起了猛烈攻击，眼看就要冲到俄军阵地的前沿。就在情况十分危急之时，一位熟悉土耳其号音的俄国号兵，急中生智，突然吹起了土耳其军队的退却号。土军以为这是长官别有用心用的调令，便撤退下去，从而使俄军赢得了巩固阵地的时间。当土军从迷惘中醒来时，已错过了进攻的良机。这就是一次成功的声音冒充。当然，声音冒充决不限于这种应急之作。

1942 年 11 月，盟军在北非登陆前，为了防止当地的法国人参与抵抗，精心组织了一次对罗斯福总统的声音冒充。首先由盟军的心理战组织拟定了一份既有劝说又有恫吓的讲话稿，然后，找来一个善于模拟罗斯福声音讲话的人录了音。进攻发起这一天，盟军登陆艇一边向岸边推进，发报机一边利用当地电台的频率实施近海广播。法军在枪炮声中突然听到熟悉的“马赛曲”和罗斯福总统的讲话，并察觉这声音来自当地电台，都吓了一跳，误以为美国总统已亲临北非。很多法军官兵感到盟军进攻势不可挡，于是掉转枪口，投入到盟军方面来。

无线电冒充。无线电冒充发端于第二次世界大战时期。1943 年 2 月，被美军围困于瓜岛的日军依靠无线电冒充突围成功。在此之前，日军为破译美军无线电通信进行了长期的截获、侦察、控守，经过努力，终于破译了美军海上无线电通信密码，并且掌握了美军无线电组网情况、工作频率、使用呼号、电台程式、联络时间和机器音调等情况，为实施无线电冒充奠定了基础。密码破译队经过反复研究、推敲，拟定了调动美军机动部队和航空兵力的假报文。担任发报任务的获本大尉反复查阅侦控资料，并刻意模仿美军报务员的手法，认真研究美军通联特点，并把电台信号的音调调得与美军海上警戒电台的音调十分相似。2 月 17 日，日军的 19 艘驱逐舰在小柳少将率领下向瓜岛进发，准备救援那里的日军。凌晨 3 时 40 分，美军基地电台反复呼叫美军在所罗门以北担任警戒任务的一号电台，而一号电台没有及时应答。获本大尉当即抓住这一时机，冒充美军一号警戒台与美军基地指挥台迅速沟通联络，并要求发报。美军基地报务员没问暗令便毫不怀疑地同意发报。获本把事先准备好的假报文快速发出，报文内容是：“发现日军机动部队，航母 2，战列舰 2，驱逐舰 10，方位东南，午前时。”美军基地立即把刚刚收到的电报转发各舰队。日军通过无线电冒充把美军的海上机动部队和航空兵力调开后，瓜岛日军残部迅速登上 19 艘驱逐舰离开瓜岛，摆脱了全军覆灭的命运。

在第二次世界大战中，德军还使用缴获的英国间谍的电台，冒充英国间谍向英国的特别行动处发出经过精心制作的假情报，并要求英国继续派遣间谍人员，空投武器、活动经费和其他物资。

由于无线电通信较有线电通信易于模仿，所以，无线电冒充方法日益受人青睐，且每每获得成功。终于发展到第三次中东战争中以色列电台冒充埃军司令部向埃军部队直接下达假命令。

二、虚拟情报

虚拟情报，即以编造的假情报对敌进行情报欺诈，是一种十分重要的诈骗方法。故意向敌军泄露假情报，是欺诈活动的基本特点。由于敌人的作战

决心是以前所掌握的情报为基础的，所以，向敌人输送假情报，是诱使敌人定下错误决心的极为重要的一环。虽然隐形伪装和示形佯动也以干扰敌人定下决心的思维为目的，但其作用方式与虚拟情报有所不同。运用隐形法和示形法实施欺骗时，情况判断的结论是由敌人作出的。而虚拟情报这种欺骗方法提供给敌人的已经不是现象，而是结论，其主要形式是以文字、图表、音像材料为载体的假情报，如作战要图、命令、作战计划、战况报告、军事会议记录、外交信件等。当然，情报形态并不是虚拟情报方法的唯一的标志。例如，把战俘关押在隔壁房间，使之能够偷听到我关于下一步作战行动的谈话，然后授以可乘之机，使其逃走，把偷听到的内容报告敌方。尽管他并没有带走文字形态的情报，此种方法也应属于虚拟情报的范畴。问题的关键不在于他带走的情报是什么形态，而在于这种情报是根据其观察到的现象自己得出的，还是由其对方直接提供的。主动提供现成的情报，既是虚拟情报这种欺骗方法的基本特征，也是它与隐形法和示形法的主要区别。

（一）假情报的载体

情报载体，亦即情报的物质表现形态。假情报的载体很多，主要是以下五种。

要图。要图是标绘有军事情况的地图、略图和航空照片图的统称。主要包括军队配置图、防御部署图、作战决心图、作战计划图、协同动作计划图、行军（开进）路线图、方位物要图、阵地目标编号图、指挥所配置要图等。军事要图属于信息密集型情报载体，是敌军情报部门搜寻的主要目标之一。标有假情况的要图一旦被敌方“获取”，假情报便随之输送给敌方。在特定情况下，没有标绘任何军事情况的地形图，也可以成为假情报的载体。在第二次世界大战中的北非战场上，就有过成功的一例。当时，隆美尔指挥的德军在阿拉曼前线与英军对峙。刚刚接任英国第八军军长职务的蒙哥马利和他们的参谋长德甘冈将军，从早先缴获的地图中注意到，隆美尔对战线南端拉吉尔周围的地形很不了解。拉吉尔地区有大片的流沙地，极不利于装甲部队行动。为了把隆美尔的装甲部队诱入这个陷阱，蒙哥马利和德甘冈想出了一条妙计：首先使德军相信英军战线南翼的兵力十分薄弱，不堪一击，现在正是发起进攻的良机。然后，根据隆美尔对战区地形不熟悉的情况，精心绘制了拉吉尔地区的地图，并巧妙地让隆美尔得到这张地图。在这张图上，坦克难以行动的流沙地被改为“硬地”。隆美尔果然把图上标出的硬地作为进攻路线。进攻开始不久，隆美尔的坦克部队和各种车辆便进入了流沙地区，只能东倒西歪地挣扎前进。皇家空军的轰炸机中队和蒙哥马利的装甲师抓住这一良机，痛快淋漓地会了一顿“美餐”。

文件。各种军用文书是领率机关平时指导工作、战时指挥作战的重要手段。在战争状态下，敌对双方无不把获取对方的作战命令、作战计划、协同计划、后勤保障指示等作战文件作为情报工作的首要任务。因为这些文件是对方作战意图和作战方法的集中反映，属于核心机密。拿到这些文件中的一种，对方的作战企图便昭然若揭。当然，直接获取对方作战计划文本的情况是极为罕见的，除非有打入对方指挥机关内部的间谍。所以，比较稳妥的做法是从战场上显露的大量现象中猜测对方的企图。尽管如此，谁也不会放过直接从对方作战文件中获取情报的机会。这就为利用假文件传递假情报提供了可能。

作战文件对指挥作战的人有着特殊的吸引力。战斗中、每占领一道阵地，

攻克一个据点，夺取一座城池，指挥员总不会忘记命部属收缴敌军文件。这反映了指挥员的情报意识，也为对方利用假文件实施情报欺诈提供了可能。在撤退的时候故意丢弃一些精心制造的假文件，往往能产生理想的欺骗效果。

电报。自从无线电技术用于军事通信以后，军事信息多了一种传递手段，假情报也多了一种载体，电子欺骗从此应运而生。电子欺骗分为两种：一种是引诱式电子欺骗，另一种是模仿式电子欺骗。

引诱式电子欺骗分为两种情况。第一种情况是通过电台的位置、数量、型号、功率和通信量欺骗敌人。敌人虽然搞不清我拍发电报的内容，但可以从推断我部队级别、配置地域等情况。这种欺骗属于示形法的范畴。运用这种方法，可以显示“实际上并不存在的部队”。第二种情况是以敌人容易破译的密码发假电报，或明知敌人已掌握我密码系统，佯装不知，继续收发假报，欺骗敌人。这种欺骗方法属于诈骗法的范畴。

模仿式电子欺骗在早期运用得较多，因为那时的密码通信系统比较简单，容易破译。使用先进的密码通信系统以后，模仿式电子欺骗受到了很大限制，渐渐转向利用缴获的间谍电台和密码进行电子欺骗。第二次世界大战中后期，英国与德国都向对方派出了很多间谍。这些间谍被抓获以后，便被用来向派出国提供假情报。其基本途径是利用携带的便携式电台拍发假电报。例如，英国在二战后期，控制了德国在英国境内的整个间谍网。被抓到的间谍并没有全部关押起来或者杀掉，而是被英国反间谍局的双十委员会和美国战略情报局的 X2 处用来玩欺骗把戏。这些被控制的间谍，向其主子发回了大量假电报。当然，为了取得敌人的信任也要间或发回一些真情况，但其内容有严格的限制。

信函。假情报还可以信函为载体。例如，被围困的一方，派信使携带写有假情况的信函，出城去搬救兵，敌人搜出信使藏在身上的假信，假情报便送给了敌人。又如，精心编造写给敌军指挥员的私人信件，暗示其与我暗中早有联系，然后假装无意使信件落入其上司之手，使其上司对其产生狐疑。信函是一种用途很广的交际手段，尤其在古代战争中，信函的运用十分普遍。由于那时还没有电话、电报这类远距离通信手段，信函几乎是唯一的远距离信息媒介。因此，古代战争中以信函作假情报载体的例子也比较多。

流言。流言没有翅膀，但可以飞得很远。把假情报变成流言，散布于大街小巷，无孔不入的间谍就会把它收集起来，报告给他们的主子。流言的源头是隐蔽的。流言一旦形成舆论，头脑冷静的间谍也很难抵抗它的诱惑。但是，以流言为载体传播假情报必须十分慎重，防止产生副作用。例如，1943 年上半年，英国为实施以牵制希特勒在法国的兵力为目的的欺骗计划，做出将在法国举行登陆进攻的姿态，并通过报纸和电台散布进军欧洲大陆的流言，号召法国的地下抵抗组织予以配合，为迎接法国领土的解放贡献自己的力量。结果，许多地下组织积极行动起来，甚至提前举行起义。德国占领军立即予以反捕，用残酷而狡猾的手段镇压了法国一些关键性的地下组织。

除了上述五种情报载体外，还有近十年发展起来的音像材料。其作用与要图、文件、信函等书写材料大同小异。

（二）假情报的传递方式

直接输送。通过广播、电视、报纸等公开的传播媒介发布假消息，或用飞机在敌人阵地上方散发印有假情报的传单，都属于直接输送。例如，在 1982

年的英阿战争中，英国组成特混舰队以后，立即公布了它的指挥官、舰队编成、启航和到达战区的时间，并宣布封锁区外属于非军事区。阿方轻信了英国的声明，结果阿海军的“贝尔格拉诺将军”号巡洋舰在封锁区外的所谓安全区巡航时，被埋伏在那里的英国核潜艇击沉。5月21日英国国防部发言人宣布说：“我们的小伙子们今晚将在床上睡觉”。而英军却于当晚在圣卡洛斯湾实施了登陆作战。接着英外交大臣皮姆又声明说，这仅仅是一个突击队的小行动，决不是为了建立桥头堡。各国电台竞相报道这一声明。结果，英军达成了登陆作战的突然性，阿军却坐失战机。在这次战争中，英军以发表一些价值较低的真实情报（如舰队编成和启航时间，这是苏美卫星都能获取的情报，本无秘密可言）为代价，向阿方输送假情报，获得了很大的军事利益。1991年进行的海湾战争中，多国部队关于军队部署和行动企图的一些假情报也是通过电视和广播直接输送给伊拉克的。为了使伊拉克平民收听到美国的广播，美国还在战前向伊境内偷运进几千台短波收音机。可见，他们对于用大众传播媒介直接输送假情报是何等重视。

假情报还可以由假装投降或叛逃的官兵亲手输送给对方。假叛逃与假情报相辅相成。假情报是“叛逃者”的见面礼。如果敌人相信叛逃是真的，就会把假情报当真情报全盘接受。反过来，如果对这些情报的真实性产生怀疑，则必然危及“叛逃者”的生命。

“无意”泄露。“无意”泄露有两种情况，一是假装处于无意状态，依情顺理地把假情报泄露出去；二是假装情报传递过程中发生纰漏或意想不到的事故，把假情报泄露出去。按照常识，故意散布、大肆渲染的消息，往往含有虚假的成份；无意说出的才是真实的。有一句俗语，叫“酒后吐真言”。所以，古时智者常借醉语欺骗自己的对手。无意泄露，正是利用了人们的这种常识。它的核心是“无意”，即努力造成一种“无意”的环境和气氛，使事情的发生看起来完全是偶然的，不象是有人事先安排的。例如，前边提到的“肉馅”行动计划，就是借海上的一次飞行事故和一具死尸，把假情报泄露出去的。飞行事故的发生和乘坐这一飞机的“马丁”少校落水遇难，都具有极大的偶然性。正是这种偶然性，增大了情报泄露过程的真实性和假情报的欺骗性。

通过对方的盟友传递。即经由敌人的盟友，把假情报输送给敌人。敌人与其盟友之间，一般都会进行密切的情报交流。通常情况下，欺骗了敌人的盟友，也就等于欺骗了敌人。例如，第二次世界大战中，德国进攻法国的计划，有相当一部分是仿照第一次世界大战时进攻法国的《史里芬计划》制定的。但是，德军于1939年底确信法国已获悉德方战略企图，于是，重新修改了作战计划。为了强化法军的错觉，除放风说将以《史里芬计划》为蓝本进攻法国外，还精心策划了一场骗局。1940年1月下旬，德军第七空降师少校作战科长奉命携带假作战计划乘飞机到科隆司令部，中途假借气候恶劣，“误入”比利时领空迫降，被比利时警察逮捕。为了迷惑比利时人，少校竭力装出要销毁文件的样子。少校的逼真表演，使比利时政府大上其当，立即将这份关于进攻法国的假作战计划抄送法国政府。假情报就这样经由比利时输送给了德国的欺骗对象——法国。

当敌人与其盟友之间的联盟关系处于秘密状态时，此种传递方法效果更好。假设A方是主要作战对象，B方是A方暗中的支持者。施骗一方可以采取以下策略：假装不了解A.B两方的联盟关系；为了争取B方的支持，而把

关于对 A 方采取军事行动的有关情报通报 B 方；叮嘱 B 方严守秘密。只要 B 方还想与 A 方站在一边，就一定会立即把刚刚得到的假情报转告 A 方。而 A 方对于来自 B 方的情报将如获至宝。

利用敌方间谍传递。当发觉身边有潜伏的间谍或派来的密探时，佯装不知，故意大声谈论军事秘密，借以把假情报透露出去，是反间方法的一种。这种方法成功率很高。据《宋史·岳飞传》记载，岳飞率军征讨曹成途中，抓到曹成派出的一个间谍，绑到岳飞的军帐之外。岳飞出帐调遣军粮，管粮官报告说：“军粮已经用尽，怎么行动？”岳飞假意说：“暂且撤到茶陵，等待补给。”说完，假装无意中看到间谍，表现出因泄密而后悔发急的样子，跺着脚走进帐内。接着又虚留空隙，让间谍逃走。间谍回去以后，向曹成报告说岳飞准备撤军，曹成大喜，决定次日追杀岳家军。岳飞料定曹成必来追赶，便率领部队偷偷绕过山岭，趁夜暗迂回到敌人营垒的侧后，让部队高喊：“岳家军来了！”并乘机发动进攻。曹成军惊慌失措，接连败北，丢关失地，陷入困境，只好接受招降。这就是一个利用敌方间谍传递假情报的典型例子。它说明，利用敌人的间谍欺骗敌人，比派出己方间谍更容易成功。

当然，利用的对象不限于敌方间谍。凡与敌方明里暗里有联系的都可以利用其传递假情报。公元 1134 年，韩世忠率军抗金，兵驻大仪（古镇名，今江苏省江都西）。恰在这时，宋朝派魏良臣出使全国，经由此地。韩世忠知道魏良臣是朝中的主和派，便让士兵拆除烧饭的柴灶，欺骗魏良臣说，皇上有诏，命令部队转移去屯守江岸。魏良臣听说后立即驰马而去。到了金人军中，魏良臣为取悦于金人，报告了宋军的动向，结果充当了韩世忠诱敌上钩的工具。韩世忠在大仪布设五阵，设埋伏二十几处，把前来追击的金军杀得大败而归。

推而广之，不仅敌人派出的间谍可以利用，敌人在我方近处设置的视听侦察器材也可以利用。因为这些视听器材的作用与间谍是一样的，都是为了获取情报。这些器材在被发现以前，是敌人的耳目，在被发现之后，就会成为我方的工具。例如，1945 年，苏联官员在一个非常友好的场合，送给美国大使哈里曼一只雕刻得非常精致的木雕老鹰作为礼物。老鹰是美国国徽的图案，哈里曼大使非常珍惜这份礼物，把它挂在自己的书房里。他哪里知道，这只老鹰体内已经装上了窃听器。苏联特务在大使馆对面的房子里就可以听到书房里的谈话。当这只木雕的秘密被发现时，窃听已进行了整整七年之久。耐人寻味的是，美国人并没有马上提出抗议，而是把它作为传递假情报的窗口，报复苏联人，直到又过了八年，才把这件事公诸于世。美国人的聪明之处就在于没有马上声张，而是佯装不知，以假乱真，用假情报欺骗苏联人。

间谍卫星可以说是一种技艺高超的机器人间谍。间谍卫星能够 从高空发现敌方的军事设施、军事部署和调动情况，具有广阔的拍摄视野和永不疲倦的效率，而且不会被捉住、暗杀或驱逐出境，深为谍报专家们所赏识。随着科学技术的发展，间谍卫星已经成了当代国际间谍战中获取战略情报的主要间谍工具。每当世界上哪个地区发生军事冲突，美苏两家就频繁地发射间谍卫星，对战场进行监视和侦察。可是很少有人知道，空中间谍也是可以欺骗的，也会成为传递假情报的使者。

1973 年 7、8 月间，埃及对以色列的进攻准备正在加紧进行。埃及情报机关知道，为以色列提供情报的卫星能够极其准确地拍摄到军事装备离开原地进行移动的照片。有什么办法瞒过间谍卫星的眼睛呢？为了解决这一难

题，埃及专门成立了一个小组来研究对付卫星的方法。这个小组仔细分析了通向战场的道路网的结构及其特点，并研究了卫星的轨道及发射时间，然后编制了几个复杂的时间表。这些表上标有部队的行动时间、停留地点以及停留的详细时间。另外，发布了必须极为严格地遵照时间表的强制命令。根据规定，开往前线的队伍必须化整为零，分批行动，并且所走的路线全都是精心挑选的，其中有一些羊肠小道。而当运兵的空车返回时，则有意结成一些大型车队，并且选择一个适当的时间行动，以便使搜寻情报的间谍卫星正好能飞过他们的头顶。这样，敌人虽然会收到很多空中照片，但这些照片只会导致他们得出相反的结论。由此可见，只要骗术巧妙，间谍卫星也能成为传递假情报的工具。

当然，利用间谍卫星传递假情报与利用人工间谍的要领有所不同。卫星只是一个哑巴间谍，其感受性虽强，但不能进行思维和变通，对其实施欺骗时，要依照严格的计划行事。而人工间谍善于观察和思维，只有在确信其真实身份没有暴露的情况下，才会相信对方泄露的假情报是真的。所以，以此种途径传递假情报的要领是佯装不知，将计就计。

利用双重间谍传递。双重间谍又叫两面间谍，是受控制的敌方间谍。无论是在对敌斗争的策略方面，还是在反间谍方面，双重间谍均具有重要作用。早在第二次世界大战时期，双重间谍就被广泛应用。反间谍部门抓住对方的间谍以后，如果这个间谍的上司还不知道他已经落网，通常不对其进行公开审判，而是运用威胁或利诱的方法征服他，使其按照反间谍部门的意图，欺骗他原来的主子。英国的双十委员会就是专为控制在英国俘获的德国间谍而设立的。当然，并不是所有间谍都能做双重间谍。一般说来，只有那些训练有素的，经过严格审讯，愿意改换门庭的间谍才能留下来为军事欺骗服务。通过双重间谍不仅能欺骗敌人，而且能从敌人与其联络中获得关于敌人意图的重要情报，并依此编拟和向敌提供假情报，影响甚至改变敌人的作战意图。由于双重间谍仍然保持着原来的身份，所以，通过双重间谍还可以控制敌人的潜伏间谍系统，并利用这些被控制的间谍去联系或抓获新的间谍分子。

利用双重间谍传递假情报与利用普通间谍传递假情报截然不同。双重间谍实际上是“我们”的人，对于其工作的性质、情报的虚假性以及这样做的后果是清楚的，他们是这一欺骗活动的局内人。而在传递假情报过程中利用的真正的敌方间谍是在不自觉地为我们服务，他们对于所传递的情报的真实性的判断是完全错误的。

利用双重间谍传递假情报是很危险的。成功的关键是：第一，不暴露双重间谍已被控制的事实；第二，使这个间谍继续得到敌人的信任和器重。第三，必须严防双重间谍暗中继续为敌服务。

冒充敌间谍提供假情报。这种方法的特点是把敌人的间谍排斥在整个传递活动之外，由他人冒充该间谍，向敌人提供假情报。

冒充敌间谍提供假情报的主要形式是密写信件和密码电报。当发现敌间谍定期向外投寄密信时，不一定立即逮捕他。因为逮捕这个间谍只能切断敌人的一个情报来源，而采取偷梁换柱的方法，用精心编造的假信取代密信投寄出去，则多了一种欺骗敌人的方法。

当然，用得最广泛的还是密码电报的冒充。只要俘获了敌方一个间谍，以及他的无线电收发报机、密码、时间表和其他随身用具，无论有没有这个被俘间谍的合作，都可以冒充这个间谍发出无线电报。而且只要敌人不怀疑

这个间谍或他的电报机已经被控制，欺骗性情报的发送就可以继续下去。例如，1942年8月，英国破获了隆美尔在埃及建立的谍报小组——“康尔多小组”。该小组定期把情报发往设在雅典的德国国防军收听站，是隆美尔战场情报的主要来源。英国人没有满足于切断这一情报源，而是希望冒充“康尔多小组”发出使隆美尔上当的情报。经过突击审讯，他们掌握了模拟该小组发报的全部材料，立即恢复向雅典发报。“康尔多小组”的通讯渠道依然畅通，隆美尔也仍然相信它。但是他再也得不到真实的情报，只能听到英国人愿意让他听到的东西。英国的谍报冒充改变了北非战争的进程。

间谍冒充一旦被察觉，就可能为对方提供以欺骗对付欺骗的极好机会。例如，A方确信自己派出的间谍电台被B方冒充以后，可以继续按常态保持联系，把欺骗B方的情报和指示发出去。

通过居民传递假情报。由于作战双方都很重视从居民中获取情报，所以战区居民便成为传递假情报的重要媒介。

战区居民是个外延很大的概念，其中包括亲敌分子、不坚定分子，甚至还有敌人暗藏的密探。这些人是传递情报的主要媒介。此外，居民中喜欢传播小道消息的本无恶意者，也可不自觉地充当情报传递的媒介。

经由居民把假情报输送给敌人，包括两个过程。前一过程，是把假情报散布到居民中去；后一过程是居民把假情报传递给敌人。前一过程是可控的，后一过程是不可控的。换句话说，何时何地以何种方式把何种假情报散布到居民中去，是可以控制的。而这些假情报通过什么途径何时抵达敌方，则主要取决于敌军侦察系统的覆盖面和灵敏度，因而是无法控制的。如果敌人不重视到居民中搜集情报，或因时间关系没有来得及这样做，假情报就不能抵达敌方。可见，通过居民传递假情报的可靠性较低，最好作为一种辅助手段使用。

通过俘虏传递假情报。遣返俘虏，不仅可以用于瓦解敌军，而且可以用来传递假情报。我国古代就有利用战俘传递假情报的记载。据《宋史》记载，公元1122年，北宋都统制刘延庆率领十万大军攻打辽军，屯兵于卢沟以南（今北京永定河以南）。辽将萧干分兵切断了宋军粮道，活捉了宋军护粮官王渊和两名宋兵。萧干把这几名俘虏的眼睛蒙上，留在自己的营帐内。天将半夜，萧干故意和身边几员辽将谈论作战计划，实际是说假话给宋军俘虏听：我听说宋军只有十万人，这有什么了不起，我们的兵力是它的三倍（实际辽军不足万人）！我们应发挥兵多的优势，把大军分为左右两翼，用精锐兵力冲击宋军中坚，左右两翼进行配合。到时举火为号，中间冲杀，两翼夹击，一举把宋军全部消灭！说完，借故离开。随后，留出间隙，让宋兵乘夜暗逃走。宋兵逃回宋营以后，把夜里听得的情况报告刘延庆，刘延庆信以为真，对辽军顿生恐惧之心，一时竟没了主意。天还没亮，只见辽军方向火光冲天，刘延庆以为辽军真的攻上来了，急忙命令士兵烧掉营帐撤退。宋军士兵一个个争相逃命，慌不择路，互相践踏，死者不计其数。这一战例虽然有很大的偶然性（宋将刘延庆对于当面之敌的兵力竟然无知到这种程度），但它说明，利用俘虏传递假情报是可行的。近代战史上，交战国通常在战后交换俘虏，在战争期间利用战俘传递假情报的情况已不多见，但也并非无所作为。例如，在对俘虏进行战争形势教育时，巧妙地加进关于己方作战企图的假信息，这些假信息就会通过俘虏家信首先传递给俘虏的亲属，继而可能传递给敌方情报人员。还可借故提前释放部分战俘，释放前，先让他们以“偶然机会”接

触到一些假情报，这样；敌人对战俘进行忠诚检查时，假情报就会经俘虏之口，传递到敌军事指挥机关。即便是战后交换的战俘，也可以成为假情报的“携带者”。只不过这些假情报的时效性不强，其作用主要在于影响敌人对我综合军力和战略企图判断。

三、巧施离间

中国古代的军事家和谋略家是很重视用间的。而在所有用间术中，最值得一提的是“离间”。《李卫公兵法》中说：“历观古人之用间，有间其君者，有间其亲者，有间其能者，有间其助者，有间其邻好者，有间其左右者，有间其纵横者。”这里所说的间，就是离间。离间能使敌君臣相怨，上下离心，左右分裂，能法敌心腹，杀敌爱将，削弱敌人的作战力量，打乱敌人的行动计划，具有硬杀伤所不能代替的作用。所以，在古代战争中，离间运用得相当广泛。

（一）离间敌盟

敌方军事联盟中的成员往往是为了暂时的利益拼凑起来的，表面上一致对外，实际上都想利用对方的力量达到自己的目的，因而联盟成员之间难免互相猜忌。这就为实施离间计提供了可能。尤其是当联盟中意见发生分歧、利益出现矛盾时，用离间计拆散敌盟是很容易成功的。

离间敌盟不仅可以孤立主要敌人，削弱联盟的整体力量，而且有可能促使敌盟中的成员背敌向我，成为我方的辅助力量。离间敌盟的主要方式是：

（1）抓住联盟中的矛盾，暗中对盟从国进行工作，陈述利害，促使其主动退出敌方联盟。战国时期，晋大夫知伯率晋、韩、魏三国军队攻打赵国的晋阳，历时三月未能攻克，便展开军队把晋阳围困起来，并决水淹城，企图逼迫赵国投降。赵襄子见城中粮食就要用尽，百姓生活十分困难，士兵们也病倒很多，欲献城投降，被谋士张孟谈制止。张孟谈自告奋勇，充当说客，拆散晋、韩、魏三国联盟，拯救赵国于危难之中。张孟谈暗地里去见韩、魏两国的国君，对他们晓以利害说：常言道，唇亡则齿寒。如今知伯率领你们两国讨伐赵氏，是利用你们为他打天下。赵氏就要灭亡了，赵氏一灭，下一个就轮到你们了。知伯的为人你们又不是不知道，望两位三思而行。韩、魏二君自知势单力薄，知伯一旦反目，谁也不是晋国的对手，便同意背弃知伯，当晚与张孟谈秘密结盟，约定韩、魏、赵三国合兵攻晋。是日夜，首先派人杀掉晋军守护河堤的官吏，决堤放水灌了知伯的军营，晋军乱作一团，韩、魏两军从两侧夹攻知伯的军队，赵襄子率军队正面进攻，晋军大败，知伯被杀，家族灭亡，领地被瓜分一空。这就是历史上有名的“三国分晋”。张孟谈不仅瓦解了晋、韩、魏三国的联盟，而且结成了自己的联盟，从而使赵国转危为安。他用的就是陈述利害、离间敌盟的方法。

（2）散布谣言，布设疑阵，造成己方与敌盟某成员联系频繁，来往密切，暗中做着某种交易的假象，促使敌联盟生疑自散。战国时，齐、韩、魏三国联合攻打燕国，燕国派太子到楚国求援，楚王派景阳为将军率兵救燕，景阳不去救燕，而去攻打魏国的雍丘，攻下以后把它送给了宋国。齐、韩、魏三国内心害怕，只好罢兵息战。魏军扎营在楚军西边，齐军扎营在楚军东边，楚军想回师，却被阻断了通路。景阳就打开西和门，白天派人驾着马车，夜晚命人点燃蜡烛，让使者不停地往来于楚、魏两军之间。齐国军队看到以后，

感到十分奇怪，以为燕楚两国要与魏国搞什么阴谋诡计，自己再呆下去，怕没有好结果，便提前撤军回国。齐军一撤，魏军失去了盟邦，更不是楚军的手对手，于是乘夜暗撤走。

(3) 抓住敌人联盟中业已存在的介蒂、矛盾，加以扩大和利用，调拨离间，分化瓦解，使之为我所用。运用此法，必须准确把握敌盟内部情况，根据敌方内部矛盾的性质，灵活而有针对性地加以利用。三国时期，关羽在南方攻曹仁，降于禁，杀庞德，威震于世。曹操迫于关羽的威力，计议迁都许昌，躲避关羽的锋芒。但司马懿却不同意这样做，因为他看到了吴蜀两国之间的矛盾、孙权与关羽之间的介蒂、关羽与蜀国官兵之间的不和。原来，东吴与蜀国联合抗曹，孙权曾派使者向关羽请求联姻，关羽不仅不愿把女儿许配给孙权之子，反而辱骂了孙权的使者，使孙权极为恼怒。更重要的是，关羽如此得志，不是孙权所愿意看到的。加之蜀将傅士仁和南郡太守糜芳早就与关羽离心离德，这些均可加以利用。于是，曹操依计而行，派出使者以割让江南为诱饵，劝说孙权从背后袭击关羽。孙权与曹操达成协议以后，又派人收买引诱糜芳和傅士仁，使糜、傅背弃了关羽。曹操孤立了关羽以后，派大将许晃教授曹仁，关羽力战不胜，只好引军撤退，军到江陵，才知道江陵已经被孙权占据，蜀军不战自溃。孙权率军迎战关羽，在临沮杀死关羽父子。曹操本处于被逼迁都的窘境，只因依了司马懿的离间计，终于使关羽由强而弱，由胜而败，死于盟军之手，充分显示了离间敌盟的巨大作用。

(二) 离间敌将

离间敌将，就是动摇敌方主帅对其将领的信任，促使其作出废将、逐将、换将、杀将的决定，从而削弱敌人的力量，减少作战的难度，收到事半功倍的效果。

战争实践一再证明，战将虽然不能决定战争的命运，但战将的本领高低对战争进程和结局的影响是不可否认的。所以两军对垒，设法使敌方撤换掉有才能的将领，而代之以平庸之辈，对于改变力量对比，增大胜利的把握，是很有意义的。正因为如此，敌对双方都把对方的优秀将领作为离间的对象。

离间敌将的目的是使敌方优秀的将领不再被信任和重用，从而减削敌军的战斗力。细分又有以下三种情况：

换将。即促使敌方用无能之将换掉贤能之将。燕昭王时，大将军乐毅率军在齐国征战五年，攻克齐国七十余城，只剩下宫和即墨两城没有攻下。就在这时，燕昭王死，其子继位，立为燕惠王。齐国知道惠王在做太子的时候就对乐毅不满，所以，惠王继位以后，齐国就派人到燕国离间惠王与乐毅的关系，造谣说乐毅与新君有矛盾，想联合兵力留驻齐国，南面称王，齐国现在最怕燕国派其他将领来领兵。燕惠王本来就怀疑乐毅不忠，听了齐国间谍挑拨离间的话，就更为疑心。于是派骑劫替代乐毅为将，召乐毅回国。乐毅自知回去以后不会有好下场，于是向西归降赵国。齐将田单在同燕将骑劫交战中，设下诈兵之计诱骗燕军，大获全胜，把齐国失去的土地全部夺了回来。齐国在濒临死亡之际，仅仅因为燕惠王废乐毅而任骑劫，就使形势急转直下，换将的作用由此可见一斑。公元前 260 年，秦国在对赵国作战中，为了促使赵国起用只会纸上谈兵的赵括，也曾用过这种离间计。秦国丞相范雎派出间谍，到处散布说，廉颇倒是容易打败，现在秦国最担心的，就是赵国派赵奢的儿子赵括做大将，那样的话，秦国非失败不可。赵王听了，立即起用了赵括，而把廉颇置之一旁。秦军大将白起见时机成熟，发动奇兵袭击赵军，继

而假败逃走。首先截断了赵军补给军粮的道路，又把赵军的队伍截为两段，赵军军中无粮，人心涣散。最后，赵括战死，几十万赵军投降，全部被秦军活埋。赵军全军覆没，只因为赵王错用赵括，而赵王起用赵括，在很大程度上又是由于秦国的离间造成的。这从反面告诉我们，正确地任用将领是多么重要，同时也说明离间计确有神奇的杀伤功能。

弃将。即使敌国当权者对有才能的将领不亲不信，疏远怀疑，在作出重大的决策时，拒绝听取这些将相的正确意见，从而限制其作用的发挥。一军之主帅，身边总有几个足智多谋、能征惯战的将领，离间了主帅与将领之间的关系，就等于斩断了主帅的左膀右臂。刘邦在与项羽争夺天下时，就采纳了陈平提出的离间项羽君臣的计划。当时项羽身边才能卓越的将领有范增、钟离昧、龙且、周殷等人。陈平以重金收买项羽军内的将领，让他们散布谣言，说钟离昧等身为项王大将，战功卓著却不能分地封王，现在正密谋联合汉王刘邦消灭项羽，以便分割项羽的领土，并封得爵位。项羽生性多疑，又轻信谗言，听了这些谣言，便不再信任钟离昧等人。为了搞清内幕，项羽派出使者到汉军中探听虚实。陈平来了个将计就计，为使者准备了两桌不同的酒菜，先把精美丰盛的酒菜端上来，使者落座以后，陈平出来接见，一见面，立即故作惊奇他说：“我还以为是亚父的使者来了，却原来是项王派来的人！”接着，示意侍者把美酒佳肴端下去，换上了粗劣的饭菜。使者大为不悦，回去以后把这些情况如实地报告了项羽，项羽果然怀疑范增私通刘邦，对范增的正确主张再也听不进去。范增知道项羽怀疑自己，极为愤怒，于是告别项羽回乡，死于途中。项羽失去了这几位得力助手，成了孤家寡人，为刘邦得天下铺平了道路。

杀将。即动摇敌当权者对自己将领的信任，直至杀掉自己的将领。间杀敌将的主要方法是栽赃陷害，或派间谍制造谣言，或用反间传递假情况，或提供敌将与我“私通”的证据；或收买敌方佞臣散布谗言，从而引起敌方当权者的疑惧和不安，促使其定下杀将的决心。间杀敌将，实际是借刀杀人，是离间计中最为诡诈的一种方法。南北朝时，北齐左丞相斛律光英勇善战，胆略非凡，长期指挥对北周的战争。北周将领韦孝宽对此十分忌恨，决心除掉这个敌手。他派遣间谍到北齐散布斛律光想取代北齐主称王的歌谣，弄得无人不知。这些歌谣，传到北齐后主那里，后主听信谣言，怀疑斛律光要谋反，于是杀害了斛律光。韦孝宽用的就是无中生有、栽赃陷害的方法。

堡垒是最容易从内部攻破的，所以，间杀敌将常常采用内外呼应的方法。明朝末年，后金发兵攻夺辽东。在明军连连败退的情况下，明朝任命袁崇焕为辽东巡抚，主持辽东军事。袁崇焕有胆有略，熟知兵法，明晓边寨情形。由于他指挥有方，后金进攻受阻。皇太极不甘心就此罢休。在作好一切准备以后，率几十万后金军，从龙井关、大安口绕到河北，直扑明朝京城北京。袁崇焕闻讯后，心急火燎地带着明军驰援北京，在京外与后金展开激烈的战斗。此时，袁崇焕在朝中的政敌纷纷散布谣言，说袁崇焕勾结清兵威胁朝廷，企图促成向后金投降的城下之盟。崇祯帝听了许多诽谤之言，不能不有所怀疑。皇太极乘机使用离间计，为明廷奸党的的谗言提供证据。碰巧当时金兵抓获了明朝的两个太监，皇太极便设下了一个圈套。这天夜里，一名太监醒来以后，听见看守他们的两个金兵正在轻声谈话，便侧耳细听。只听一个金兵说：“今天咱们临阵退兵，完全是皇上（指皇太极）的意思，你可知道？”另一个说：“你是怎么知道的？”一个又说：“刚才我看见皇上一个人骑着

马到明营去了。后来，明营过来两个人，跟皇上谈了好半天才回去。听说那两个人是袁将军派来的，他已经跟皇上订了盟约，眼看大事就要成功的……”这名太监偷听了这番谈话，趁看守他的金兵不注意（实际是故意放松戒备）偷偷逃了出来，把情况报告了崇祯帝。崇祯帝对报告深信不疑，立即召回袁崇焕，关进了诏狱。明朝内部的奸党趁机诬陷，终于将袁崇焕置于死地。皇太极的离间计之所以取得成功，很重要的一条就是他善于利用明朝内部对袁崇焕的诽谤诬陷，因势利导，火上浇油。而朝中奸党之所以遂了杀袁的心愿，也仰仗皇太极所提供的确凿证据。可见，内外呼应是间杀敌将的一个重要策略手段。

当然，下决心处死手下的战将，也不是那么轻而易举的事。尤其到了近代，随着军事法律和军事法庭的建立，拿不出经得起推敲的人证、物证，仅凭只言片语的谣言间杀敌将的情况是极为罕见的。第二次世界大战前，希特勒用离间计除掉苏联元帅图哈切夫斯基等高级将领，就是这种极为罕见的情况之一。希特勒的离间计取得成功，有两个重要原因：一是苏联国内政治生活不正常，肃反扩大化愈演愈烈，斯大林对高级将领的大清洗正在酝酿之中，对旧军官出身的图哈切夫斯基抱有成见。二是德国方面伪造了大量足以证明图哈切夫斯基叛国通敌和反对斯大林的“证据”。

希特勒离间图哈切夫斯基的案件可以追溯到1935年。是年5月30日，图哈切夫斯基元帅在《真理报》上发表了《当今德国的军事计划》一文，揭露“希特勒的帝国主义野心不仅在于有反苏的锋芒，而且旨在鲸吞整个西方的复仇计划”，文章告诫世界人民要警惕希特勒的侵略计划。希特勒的阴险用心被戳穿，惶恐不安。他一面通过外交人员谴责苏联发表这样的文章有碍两国关系，一面策划干掉图哈切夫斯基。

希特勒的特工人员研究了苏联领导层内部的关系和斯大林的性格，发现斯大林与图哈切夫斯基的矛盾由来已久。于是决定使用离间计，除掉图哈切夫斯基。

海德里希叫人在《新德意志》杂志上发表文章，吹捧图哈切夫斯基，字里行间隐藏着激怒斯大林的词句。如说，“图哈切夫斯基是苏联元帅中最天才、最受尊敬和爱戴的，他有很多气质与拿破仑相仿，我们可以预言，世界上将出现第二个拿破仑”。这位年轻元帅“是一颗最明亮的新星，他闪烁在苏联这暗淡和漆黑的天空中”。“图哈切夫斯基领导的红军威望越来越高，可以预见，在不久的将来，红军这颗星必将取代克里姆林宫上的那颗星。”这些富有刺激性的话，深深地刺痛了斯大林的心。1936年9月，他指示内务部长注意监督以图哈切夫斯基为首的所谓“军人中心”。

斯大林的所作所为正中希特勒的下怀。希特勒下令海德里希组织“搜集”、编造图哈切夫斯基反苏的证据。伪造证据的工作是在极其秘密的情况下进行的。工作地点选在盖世太保柏林总部的地下室，还专门设立了一个技术设备齐全的实验室，与大楼内的其它部分完全隔离。在这里，他们伪造了图哈切夫斯基和他的同事们与德国高级将领之间的来往信件，其内容主要是暗示图哈切夫斯基的政变计划已经获得了德国国防军某些人的支持，以及政变时请求德国人配合的具体方案；还伪造了图哈切夫斯基等人向德国出卖情报的材料，及其出卖情报所获巨款的收据，以及德国情报部门给图的复信抄本。每一份文件都伪造得非常逼真，经得起技术手段的鉴定。希特勒对此十分满意，同意将这些证据转到苏联谍报人员手中。

很快，海德里希便通过苏联驻柏林使馆的特工把图哈切夫斯基准备策动红军哗变的消息传到了苏联方面。苏联内务部决定不惜任何代价获取这份至关重要的情报。最后，以 300 万卢布的高价从德国人手中买到了这套证明图哈切夫斯基里通外国的“罪证材料”，交给斯大林。图哈切夫斯基等 3 名高级将领很快就被捕了。在大量“证据”面前，被告有口难辩，审讯只进行了几十分钟，即宣布被告死刑，并在 12 小时之内全部处决。

（三）间杀叛逆

在战争中，将士叛逃投敌不仅会泄露我军事秘密，而且会对军队士气产生极为有害的影响，尤其当叛逃者在敌方得到重用，对士气影响更大。为此，必须在叛逆者的危害作用发挥出来之前，将其除掉。除掉叛逆者的方法之一就是间杀。

宋真宗时，边将曹玮驻防渭州。一天，曹玮正在与客人下棋，突然有人来报：“渭州有十几个士卒叛变，逃到夏国去了。”曹玮听后若无其事，照旧下棋。军吏以为他没有听到，于是多次提醒他。曹玮很不耐烦，大声斥责军吏说：“他们是我派去的，你唠叨什么？！”后来，消息传到夏国，夏国人信以为真，把宋朝逃过去的士卒当作侦探杀了，并丢弃到国境边界上。曹玮借夏国人之手，除掉叛卒，用的就是离间方法。

离间敌人与叛逆者的关系，常用的方法有三种：一是制造谣言和假象，使敌人把叛逃者的叛变视为诈降，从而将其杀死。例如，西周时有个叫昌他的人叛逃到东周，把西周的情况尽其所知告诉了东周。西周君臣十分恼怒，必欲置之死地而后快。大臣冯且自告奋勇除掉昌他。他派人给昌他送信，让其告诉昌他：“事情若能成功，就努力办成；如不能成功，就赶快逃回。事情拖延久了，泄露出去，必招杀身之祸。”接着，派人向东周巡察边境的士兵传话：“今晚有奸细进入东周。”东周士兵果然抓住了送信人，献给了东周国君。东周国君看了书信，听了送信人的供词，认定昌他投奔东周是假，为西周办事是真，立即杀掉了昌他。二是当叛逆者把军事行动的秘密泄露给敌人时，突然改变原定计划，使敌人上当。敌人吃亏以后，必然对叛逆者产生怀疑，从而将其杀死。三是伪造写给叛逆者的密信，并设法使密信落入敌手，借敌人之手杀死叛逆者。据《宋史》载，南宋时汉奸刘豫反叛宋朝。投降金主，卖国求荣，被金主立为大齐王。公元 1137 年，岳飞奉命攻打金兵。他了解到金人对刘豫的看法有分歧，为了削弱敌人的力量，决定利用矛盾，离间金人与刘豫的关系。碰巧岳飞军中有人抓住了金兀术的一个间谍给岳飞送过来。岳飞心生一计，装作认错人说：“你不是张斌吗？我上次派你到齐王刘豫那里，约他和我一起把金兀术诱骗出来杀死，你却一去不返，我只好另派他人。现在刘豫已经答应，今年冬天以联合入侵为借口，把金兀术骗到清河消灭。叫你送信你却没送到，你到哪里去了？为什么敢违背我的命令？”那间谍越听越糊涂，为了保全性命，干脆将错就错，认了违命之罪，跪下向岳飞求饶。这回岳飞真地给刘豫写了一封信，信中写着约刘豫一起诱杀金兀术的计划。岳飞对间谍说：“我宽免你一次。现在派你去问刘豫起事的日期，务必把信送到。”间谍拿到信，如获至宝，立刻跑回去交给了金兀术。金兀术看后大吃一惊，立即向金主作了汇报。金主从此不信任刘豫，不久就把刘豫废了。岳飞让敌人的间谍给自己送信，“栽赃”于刘豫，借金兀术之手废掉了刘豫，假戏真唱，维妙维肖，堪称间杀叛逆的杰作。

以上我们结合历代的离间事例，依次介绍了离间敌盟、间除敌将、间杀

叛逆这三种基本的离间类型。总括起来说，用间是一种高水平的智力竞赛。用间有成功的，也有失败的。那么，要提高用间的成功率，应该注意些什么问题呢？笔者认为，起码应包括以下四点：

其一，要善于利用矛盾。敌人内部并不是铁板一块，总会有这样那样的派别之争、利益之争。国与国之间、君与臣之间、帅与将之间、将与将之间、将与兵之间、这支军队与那支军队之间，矛盾总是客观存在的，关键是要善于透过表面上的一致，发现联盟中的裂缝，君臣间的不和，将帅间的介蒂，借题发挥，就水和面，火上浇油。如果对敌人内部的情况若明若暗，是不可能用好离间计的。

其二，要选准离间的对象。堡垒是最容易从内部攻破的。从内部攻破，也要选准突破口。就离间敌盟来说，应选择与联盟联系最松散的成员突破；间除敌将，要拿上司有疑心、同事有妒心、对我威胁大的对象开刀。倘若选错了离间对象，必然是劳而无功。

其三，要抓敌人最敏感的问题。秦王间除信陵君，利用了魏王担心信陵君与其争夺王位的心理；韦孝宽间除斛律光，利用了北齐国君害怕斛律光拥兵自重、军逼帝京的心理；希特勒间除图哈切夫斯基，利用了苏联领导人担心军队与政府离心离德的心理。总之，都抓住了对方思维上的敏感之点，所以都取得了成功。历代君王都有多疑的特性，他们最敏感的问题往往集中在王位和权力上。凡是对其至高无上的权力构成威胁的人，都会成为其废黜、杀害的对象。所以，围绕敌人最敏感的权力问题作文章，离间计往往会立竿见影。

其四，要有说服力很强的证据。离间，离不开谣言、谰言，但光靠这些东西不行。欲使敌人相信这些假话，还必须拿出有说服力的证据，证明这些假话是真的。例如，西魏大将韦孝宽为离间东魏大将段琛与阳州判史牛道恒的关系，不仅派人到处散布谣言，而且专门查访牛道恒的笔记，仿造了牛道恒给西魏的降书，并加工成烧而未尽的样子，投放到段琛营中，增强了谣言的真实性。希特勒为离间图哈切夫斯基，制造的证据就更加系统、全面，无懈可击。这给我们两点启示：第一，实施离间计必须进行充分准备，特别是证据方面的准备；第二，对人的处罚要慎之又慎，不仅要重证据，而且要对证据进行仔细的鉴定，防止敌人伪造证据，陷害忠良。

四、诈死诈降

在示形一章中，曾提到假死假降，并将其列为懈敌示形和诳敌示形的手段。其实，假死、假降更多地是一种诡诈之术，因而是示形法所不能完全包容的。以假降为例，有的是打出白旗，放下武器，诱使敌人离开阵地，前来受降，然后乘其不备突然开火；有的是一纸降书送达敌方首脑，并无战场示形配合；有的是假装归顺敌方，伺机里应外合，赚敌城池；还有的是假装反叛，乘机把假情报送给对方。这后几种假降显然是示形法所不能包容的。有鉴于此，专在诈骗一章中辟出一节，谈谈诈死诈降之法。

（一）诈死

无论是群体间的战斗，还是单个将士之间的格斗，都不会超越从肉体上消灭敌人这条界线。换句话说，一方战死，标志着战斗或格斗的结束。获胜一方失去了攻击对象以后，其攻击行动要么停顿下来，要么转向其他攻击对

象，从而开始另一场战斗或格斗。因此，在作战中，装死是使对方停止攻击行动的手段之一。

诈死，按其目的之不同，似可分为以懈敌为目的诈死和以脱身为目的诈死。

公元前 686 年，齐襄公被杀。齐襄公在鲁国和莒国避难的两个兄弟公子纠和公子小白闻讯后，都想赶快回去做齐国的国君。鲁庄公为了让公子纠得到君位，特派十辆战车和一队兵马护送公子纠回国；同时派管仲带一支人马在莒国至齐国的路上追阻小白。管仲赶到即墨时，公子小白在莒国军队的护送下刚刚过去。管仲闻听，一口气追出 30 里，终于追上了小白。管仲张弓搭箭，一箭射中小白衣服上的铅带钩。小白乘机咬破嘴唇，大叫一声，口吐鲜血，倒在车上，假装死去。管仲见状，赶快去报告公子纠。公子纠以为小白已死，就放宽了心，不慌不忙地向齐国进发。当到达齐国国境时才知道公子小白早已到达齐国都城临淄，做了国君。公子小白装死的目的是为了麻痹自己的对手，属于以懈敌为目的的诈死。

相比之下，以脱身逃生为目的诈死更为多见。电影《紧急下潜》中有这样一个颇具真实性的情节：一艘美国潜艇与一艘德国驱逐舰在公海上遭遇，被迫紧急下潜。因为潜艇水下行驶速度比驱逐舰慢得多，且只要发动机一开，立即就会被驱逐舰上的声纳发现，所以，只好乖乖地呆在原地不敢动弹。德军的深水炸弹一个接一个地在潜艇附近爆炸，情况十分危险。就在此时，艇长想出了一个装死求生的妙计。他命令水手们做好准备，在深水炸弹爆炸时，把艇上的一些废旧物品从鱼雷发射孔抛出艇外，同时泵出 50 加仑柴油。这一招果然有效。一声爆炸过后，德军发现潜艇泊位上方漂浮起木板、救生衣等物和大片油污，断定潜艇已被炸毁，便掉转航向开走。此时，潜艇浮出水面，突然发射鱼雷，炸沉了德国的驱逐舰。美军潜艇装死的目的，就是为了脱身求生。当然，懈敌和逃生往往是联在一起的，在很多情况下，敌人的松懈麻痹是脱身求生的前提条件。公元前 129 年，号称飞将军的汉朝名将李广，在一次战斗中，全身数处负伤，被匈奴骑兵俘获。匈奴骑兵把他放在用绳子编织的一个担架上，架在两匹马的中间往前走。行进中，李广一直闭服装死，麻痹敌人。匈奴兵见状以为李广伤势严重，奄奄一息，便逐渐松懈起来。这时李广斜着眼瞥见旁边有一敌兵骑着一匹快马，便心生一计，趁敌不备，突然跃起，飞身上马，顺势把那个骑兵推到马下，催马而逃，待匈奴骑兵回过神来，李广的坐骑已跑出数百米，追也来不及了。李广就这样在极端险恶的情况下逃脱了性命。从李广装死逃生的例子，我们可以看到，懈敌与脱身常常构成一条因果关系链，即装死 懈敌 脱身。在这里，装死是为了解敌，懈敌是为了求生。

除了上述两类诈死之外，还有一种现在已不多见的以骄纵敌人为目的的诈死。在古代战争中，人们受将帅决定论的影响，把主将的生死看得特别重要，所以，有时诈称主将已死，骄纵敌人，诱敌轻举妄动，待敌军借机发动进攻时，伏兵四起，将敌重创。《三国演义》中关于周瑜诈死的描写，就是这种诈死类型的真实写照。

周瑜攻打南郡中了曹仁的埋伏，中箭落马，多亏身边大将舍命相救，才从乱军中捡回一条性命。在养伤期间，他想出了一条智胜曹仁的计谋。这天，正当曹仁在寨前叫阵时，伤未痊愈的周瑜突然起身下床，不顾众将劝阻，披甲上马，率领数百骑冲出寨外，迎战曹军。谁知战将刚一出马，未及交锋，

周瑜就在马上“大叫一声，口吐鲜血，坠于马下”。周瑜被诸将“救”起之后，令军士挂孝举哀，遣心腹军士前往南郡曹仁营中诈降，散布周瑜已死的消息，同时布下伏兵。曹仁听到周瑜的死讯，信以为真，当晚便率领人马前来劫寨，被早有准备的吴军杀得大败。在撤退途中，又连遭吴军截杀，伤亡惨重，最后只好放弃南郡，逃之夭夭。

诈死能否奏效，关键是看是否死之有因，死得可信。前面提到的几例诈死之所以成功地欺骗了敌人，其原因就在于他们的死是有原因的，而且这些原因是可信的，他们的死是那种特定情况下完全可能发生甚至是必然会发生的。再加上必要的示形配合，不由得敌人不信。

（二）诈降

诈降以投降为幌子，以打入敌人营垒里应外合、智送情报、诳敌上当为目的，是一种典型的欺诈术。在古代战争中，以诈降计欺骗敌人的战例很多，此处仅举两例。

例一：公元616年，农民起义军首领窦建德投奔了先期举行起义的高士达，被礼贤下士的高士达任命为军司马，掌管军队指挥大权。适逢官府派涿郡通守郭绚率一万余人攻打起义军。窦建德让高士达留下来看守辎重，亲率七千精兵抗击郭绚。窦建德离开高士达以后，高士达即宣扬窦建德率兵背叛了自己。为了表明对窦建德的“痛恨”和“决裂”，还用俘获来的一名妇女假充窦建德的妻子，当众杀死。窦建德也装出与高士达有矛盾而率兵反叛的样子，派人给郭绚送去“降书”。窦在“降书”中说，如果郭绚接受他投降，他愿与郭绚合兵一处，打败高士达，报杀妻之仇。郭绚被上述假象迷惑，相信并接纳了窦建德，与窦建德订下了共同消灭高士达的盟约。这样一来，郭绚的士兵更加松懈麻痹。窦建德乘其不备，发动突然袭击，大败郭绚军。

例二：公元208年10月，曹军与孙刘联军隔江对峙。为了减少船的颠簸摇晃，曹操命工匠用铁链把船统统连在一起，并在上面铺上木板，做起了“连环船”。这样，不仅人在船上行走如履平地，而且还可以在船上骑马射箭。曹操以为有了这种连环船，扫平东吴就指日可待，没承想，正好为东吴实施火攻创造了有利条件。摆在吴军面前的难题是如何从水上接近曹军战船。周瑜部将黄盖建议用诈降计欺骗曹操，得到了周瑜的赞同。黄盖一面加紧进行物资准备，一面修书一封，派心腹军士利用夜暗乘船过江给曹操送去。信中说：“我受孙氏的厚恩，长期担任将帅，孙氏待我是不薄的。但天下之事总要顺应大势。今孙氏想以江东六郡的乌合之众抵挡您的中原百万大军，显然是寡不敌众，必败无疑。东吴将吏无论智者、愚者都认为这是大势所趋，惟有周瑜、鲁肃等人思想偏执，一意孤行，硬要打下去。现在我愿顺从大势，归顺于您。待两军交战之时，我担任先锋，自然会见机行事。我为您效力的日子已经临近了。”曹操得到黄盖的降书，特意秘密接见了送信的军士，详细询问了有关情况，并让军士回去向黄盖转达自己的话，“只恐怕你这是诈降。如果你真的言而有信并见诸行动，我当然会授给你超过任何人的高官厚禄”。黄盖诈降这天，适逢东南风起，几十艘战船上装满柴草，浇上膏油，蒙上苫布，扯起黄盖的旗号，顺风向曹营疾驶。曹操远远望见黄盖的旗号，心中大喜，立在船头迎接黄盖到来。船离不远，突然燃起大火。曹操大惊失色，连呼上当，下令掉转船头躲避。无奈船只用铁链牢牢系住无法解开，眼看着烈火席卷战船，瞬时成为一片火海，军士纷纷跳水逃命，烧死、淹死不计其数。火顺风势，风助火威，一直烧到曹军在陆上的营帐。孙刘联军乘势

攻击，曹军大败。

以上是两个成功的诈降战例。战史上，诈降失败者也不乏其例。

三国后期，司马昭控制了曹魏政权。当时在位的曹髦不堪司马昭的强横，便与王经等人合谋除掉司马昭。由于事不机密，走漏了消息，被司马昭察觉。司马昭派人杀死了曹髦，并夷灭王经三族，当时，蜀将姜维正在兴兵讨伐中原。交兵之际，司马昭派了一名名叫王瓘的人，诈称是王经的侄子，带五千人到蜀军投降。姜维没有多问，便收留了他，并派他率三千人到川口运粮。夏侯霸担心其中有诈，来问姜维。姜维微微一笑说：“我明知有诈，只不过将计就计而已。”夏侯霸不明白，姜维说：“司马昭既然杀了王经，灭了三族，如何能让他的侄子在关外领兵呢？”遂把今后防范王瓘的办法作了交待。过不多久，负责监视王瓘动向的人果然截获了王瓘写给魏军邓艾的信。信中约定某日运粮到某处，让邓艾前去劫粮。姜维将信中日期稍作改动，派人送给邓艾。到了约定日期，邓艾果然领兵前来劫粮。蜀军见状弃车而走。邓艾命军士迅速拉走粮车，不想车上突然燃起大火。原来，车上装载的不是粮食，而是芦苇等易燃物品。正慌乱之际，姜维等率兵从四面杀来，魏军死伤殆尽，邓艾弃马而逃，混杂于步卒之中才得以脱身。

从以上三例的成功与失败中，我们不难看出，诈降计运用得好，确实作用很大。然而一旦被识破，却往往会败得更惨。诈降计要取得成功，关键是诈降者取得敌人的信任。而要取得敌人的信任，首先就要有“正当”的、合乎逻辑的投降理由。从对一些诈降战例的剖析看，诈降者常常使用的理由主要有以下六种：

一是怀才不遇，不被重用。在诸侯争雄、军阀混乱的年代，各种势力为壮大自己的力量，总是招贤纳士，广揽人才。诈降者正好借此机会，借口自己不被重用而改换门庭，投奔新主。

二是无端被疑、被贬、被罚。个人本无过失，却被上司毫无道理地怀疑、贬职或惩罚，再老实的人也会对上司产生怨恨。以此作为反叛的借口，敌人往往会信以为真。

三是众寡悬殊，胜利无望。黄盖诈降就是用的这种借口。他在诈降书中，并没有回避孙权对他的恩遇，只是认为寡不敌众，战也枉然，因而愿意顺应天势，归降曹操，显得合情合理，真实可信。弱军在与强军作战时，以此为借口诈降是很容易被敌人接受的。

四是伤亡残重，力不能支。当战斗异常残酷，部属伤亡残重，再战下去就可能全军覆没时，主帅借口为保存将士的生命而宣布投降，使敌暂缓攻击，从而得到喘息的机会，然后再谋它图。

五是政治信念不同。战争是政治的继续，是为一定的政治目的服务的。以政治信念方面的分歧为由投向对方营垒，也是可信的。诈降者往往把自己打扮成具有正义感的“弃暗投明”的义士，有时还发表公开声明，宣布自己改旗更帜。

六是物质利益的引诱。诈降者把自己装扮成目光短浅、贪图私利的卑贱之徒，为了谋得一官半职，或得到金钱美女，而向敌人“投降”。

“投降”的理由还不止上述六个方面。总之，凡是在敌人看来是合乎情理的，可信的，都可作为“投降”的理由。当然，诈降者要骗取敌人的信任，并非易事。对于狡诈的敌人，空口说白话是不行的，必须要有实实在在的东西。比如，送上敌人梦寐以求的军事情报（实际上是假的）；带去大队人马、

车辆、辎重（其目的是混入内部，里应外合）；等等。有时，为了打消敌人对诈降者的疑虑，还要使用“苦肉计”，造成诈降者无端被惩罚的假象。据史书记载，北宋庆历年间，种世衡（宋朝著名将领）率军驻守清涧城（今陕西省绥德县南）时，曾为一件小事对一员少数民族将领施以仗背的重刑，许多下属为这员番将求情，都未得到种世衡的宽免。这员番将受刑以后就逃奔了西夏王赵元昊。元昊见他遍体是伤，对他没有半点疑心。后来，他竟能随便出入西夏管理国家军事机密的官署——枢密院。经过一年多时间，他掌握了西夏大量军事机密，又逃回到种世衡身边。

古人运用苦肉计，有时是不择手段的。《吴越春秋·阖闾内传》载：吴王阖闾得到王位以后，惧怕在卫国的公子庆忌回来报仇，决定派勇士要离杀死庆忌。为了使要离取得庆忌的信任，经与伍子胥商议，采纳了要离的“苦肉计”。首先，阖闾借追查流言，公开抓了要离，砍了右臂，并把他和妻子一起投入监牢。然后，故意放松监禁，止其越狱逃跑。随后，又杀了要离的妻子，并在街上焚尸。要离逃到卫国，逢人便大骂吴王无道，并求见庆忌，要求为他报断臂杀妻之仇，并假意向庆忌献破吴之策。庆忌深信他与吴王有仇，便接纳了他。三个月以后，庆忌率兵乘船向吴国进发。要离持剑立于庆忌身后，行至中流，趁庆忌不备，杀死了庆忌。这种诈降手段的诡诈性和残酷性真是到了无以复加的程度，以至于当事人要离也觉得愧对妻子和世人，拔剑自杀身亡。

第九章 军事欺骗中的心理学问题

在军事欺骗与反欺骗的对抗中，包含着复杂的心理对抗活动。任何一项欺骗措施，从筹划、决策到付诸实施，从引起敌人注意到发挥欺骗作用，每个环节都包含着心理因素。欲成功地实施军事欺骗，不仅要在谋略、策略和技术手段上占据优势，而且要在心理对抗中胜敌一筹。实践一再证明，谁能更好地研究、把握、利用和影响对方的心理，谁就能在军事对抗中赢得更多的优势和主动；谁在军事欺骗中无视或违背心理学原理，谁就难免受到惩罚。学习和运用军事心理学的知识和原则，对于正确认识和预测敌人的心理状态及行为趋向，对于深刻理解军事欺骗的实质，对于探索新的军事欺骗方法，提高军事欺骗效益，具有极其重要的作用和意义。

一、军事欺骗的心理学依据

人之所以会受骗，归根到底是由于人的知觉和思维会发生错误。换句话说，人的知觉和思维发生错误的可能性，是实施军事欺骗的内在依据和基本前提。军事欺骗的实质，就是通过各种特殊的方式和手段，将这种可能性变为现实性，并控制其发生错误的时间、空间、方式、趋向和程度。军事心理学把人所发生的错误分为错觉和错悟两种。错觉属于知觉范畴的错误；错悟属于思维范畴的错误。二者既有原则区别，又有密切的联系。

（一）错觉

1、什么是错觉

错觉是人们对客观事物不正确的、歪曲的知觉，是一种常见的心理现象。错觉分为视错觉、听错觉、嗅错觉、时间错觉、空间定向错觉等。错觉不同于幻觉。错觉是在外界条件刺激的作用下产生的，而幻觉是在不存在外界刺激的情况下发生的一种虚幻的知觉。错觉产生的原因比较复杂。为了便于分析，我们首先了解一下什么是知觉。

知觉是在感觉的基础上形成的，是对客观事物的各种属性和各个部分直接的整体反映。人们认识外界事物，首先通过感觉器官接受外界事物的刺激，产生感觉。比如，物体的颜色、形状、大小和远近通过反射光线作用于人的眼睛，产生视觉；物体发出的声波作用于耳膜，产生听觉；气味钻入鼻腔，产生嗅觉；冰雪、烈火、蚊虫作用于身体表面，产生温度觉和痛觉，等等。心理学把感觉分为视觉、听觉、运动觉、味觉、嗅觉、触觉、痛觉、温度觉、机体觉和振动觉等。感觉仅仅是人的感觉器官对事物个别属性的反映。人们对外界事物的认识，不能停留在感觉阶段，而应把各种感觉综合起来，形成对客观事物的完整印象，这就是知觉。知觉源于感觉，又高于感觉。心理学研究表明，人的知觉具有选择性、理解性、整体性、恒常性等特征。

知觉的选择性是指人能把知觉对象迅速从背景中挑选出来的特性。在纷繁复杂的战场上，军人不可能对所有事物都同时作出反映，而总是有选择地以少数事物作为知觉的对象，对它们知觉得格外清晰，而对其余的事物则比较模糊。被清晰地感知的事物叫做知觉对象，仅被模糊地感知到的事物，就成为衬托知觉对象的背景。知觉对象形象清楚、鲜明，好象突出在背景的前面；而背景则好象退到它的后面，变得模糊不清。

知觉的理解性是指在知觉过程中利用过去的知识经验来理解当前的对

象。任何知觉过程都是在已有知识、经验的基础上，通过积极的思维活动来实现的。知觉的理解性表现在，把正在感知的事物与过去感知过的事物进行比较，从而确定其对感知者的意义。对知觉对象的理解在知觉中有着重要的作用。通过理解，可以使知觉更精确、更深刻、更迅速、更完整。

知觉的整体性是指把知觉对象的各个部分知觉为一个整体的特性。有材料表明，人们接受外来信息是通过人体的各种感觉器官实现的。其中视觉占83%，听觉占11%，嗅觉占3.5%，触觉占1.5%，味觉占1%。在知觉过程中，知觉对象的种种属性既可以同时作用于感觉器官，也可以相继作用于感觉器官，甚至有些属性没有对感官发生作用。此时，知觉的整体性可以在人的意识中补充被感知事物的某些特性。例如，仅仅观察到炮塔甚至炮塔的一部分，军人就能知觉这是一辆坦克；经验丰富的军人根据道路上扬起的烟尘移动的方向、范围、形式和强度等情况，就可以判断在路上运动着的是坦克还是汽车；仅仅凭借声音，就能判断正在发射的是什么火炮。这就是知觉的整体性在发挥作用。

知觉的恒常性是指当知觉条件（距离、角度、照明度）在一定范围内改变了的时候，知觉的映象保持相对稳定。例如，一个有经验的海员，在目力所及的任何距离上都能根据舰艇的轮廓，正确地判断舰艇的种类。不同距离上的坦克，在视网膜上成像的大小是不同的，但人们对坦克的知觉仍能保持稳定，认定它的实际大小没有变化。当我们从窗口看远处的楼房时，楼房在视网膜上的成像也许不如窗边的一只花瓶，但在知觉上仍能保持楼房的大小，而不因距离的变化而改变。这是因为，人们是根据记忆中保持的印象去知觉客观事物的，所以当条件有所改变时，仍能凭借过去的印象，结合当前的刺激，获得近似于实际的知觉印象。知觉的恒常性对战场观察具有重要意义。它能保证指挥员在不同条件下，仍能按照事物的真实面目知觉事物，从而依据事物的实际意义去适应战场环境。

知觉的上述特性是人们正确感知客观事物的保证。当这些特性受到破坏时，知觉就会发生错误，产生错觉。

最常见的错觉是视错觉。视错觉包括色彩错觉、形状错觉、体积错觉。视错觉几乎是人所共有的。比如，垂直线和斜线与水平线的长度是相等的，但人们在观察时，却觉得垂直线和斜线比水平线长一些。日常生活中使用的搪瓷茶缸，很多人都认为其高度大于直径，但用尺子一量，却发现它们实际是相等的。人们把视错觉现象用于建筑、雕塑、舞台美术，可以增强知觉形象的立体性、鲜明性，使之达到以假乱真的程度。运用视错觉产生的规律，巧妙地实施战场伪装，可以明显地提高伪装效果。所有的伪装措施都是通过缩小伪装对象与背景在形状和颜色上的差别欺骗对方的眼睛，使之产生视错觉。

听觉是对声源和声音性质的错觉。当某一物体振动所发出的声波与另一物体振动所发出的声波相似时，就可能使听觉器官发生混乱，产生听错觉。例如，在铁桶中燃放鞭炮模拟机关枪射击的声音，用音响模拟器模拟构筑工事的声音，等等，都是为了造成敌人的听错觉。在战场上，飞机、坦克、大炮发出的震耳欲聋的呼啸声、轰鸣声、爆炸声，会破坏人的正常听觉，造成听觉上的错误。各种尖厉的怪声，还会使人产生一种压抑感，造成心情紧张，甚至惊慌失措，从而加剧听觉错误。人们对声波的传播方向也会产生听错觉，即声源错觉。实验表明，杂乱无章、高频率、高强度的声音，能强烈地干扰

人的听觉系统，使声音分辨率大大降低，从而以强声掩盖弱声。唐将李愬雪夜出兵奇袭蔡州，在靠近蔡州城区时，命令士兵把鹅鸭打得咕咕乱叫，用来掩盖人马的声音；英法联军在突破松姆河防线前，用沼泽地的蛙叫声掩盖进攻准备；我军在对越自卫还击作战中，利用拖拉机耕地声掩盖构筑工事和抢修道路声，都是对声音掩蔽规律的成功运用。

在作战中常常困扰军人的，还有空间定向错觉。例如，飞机在上升时，把飞机的倾斜误为地面倾斜；飞行员在海洋上空与敌交战，由于远方天水一色，分不出天空与海洋，误将海面知觉为天空，把倒飞误为正飞；深入敌后的侦察员，在茫茫黑夜中找不到己方阵地的方向；小分队在山岳丛林中行军有时不知不觉又转回原地。这都是空间定向错觉在暗中作祟。

除此之外，还有时间错觉、形重错觉等。在激烈的战斗中觉得时间快，在潜伏待敌时觉得时间慢，是为时间错觉。一斤木头与一斤铁的重量是相等的，但人们用手加以比较时，总感到一斤铁比一斤木头重，这是因为视觉之“形”而影响到肌肉感觉之“重”而形成的形重错觉。

在各种错觉现象中，视错觉占首位。这是因为人们接受的关于外界事物的信息量有70%以上是由视觉渠道输入的。因此，军事伪装的重点是研究和利用对方的视错觉。

2、产生错觉的原因

产生错觉的原因，既有客观方面的，也有主观方面的。一般认为，错觉的产生有这样几种原因：

(1) 因为被感知的事物和周围背景之间在形状、体积、颜色、亮度等方面的对比度大小而产生错觉。知觉对象与知觉背景之间的差别是影响知觉选择性的重要因素。知觉对象与背景在大小、形状、颜色、亮度等方面形成大的差别时，就容易从背景中区别出来；反之，对象与背景的差别越小，就越难以分辨。根据这一原理，敌对双方为了更好地隐茂自己、破坏对方知觉的选择性，通常在军事设施和大型武器上涂刷与背景相近的颜色和图案，以最大限度地减少与周围环境的对比。同时，越来越多的军队采用迷彩服装。这种军服多由黄、绿、褐等色组成。图案很不规则，斑点、条纹兼有。不定型的斑点、条纹破坏了目标的原有轮廓，破坏了刺激物的组合关系，能达到较好的伪装效果。随着战场侦察手段的不断更新，军队的伪装技术也在不断改进。近红外侦察器材出现以后，由于目标与背景在红外谱段能量辐射上的差别，使原有的一些伪装方法失去了作用。为了缩小这种差别，专家们研制出了具有新功能的伪装涂料。涂上这种涂料的伪装衣在近红外探测装置下显示出绿色植被所持有的红色，使对方无法分辨。

除了目标与背景的反差以外，观察物的组合关系也是从背影中分出知觉对象的重要条件。许多军事国标的伪装就是通过破坏知觉对象的正常组合关系，使人难以分辨，例如，变形着色可以使物体的形状发生改变；在目标上散乱地涂上深色，从远处看就成为一个形状不规则的暗色斑点，这些都是通过破坏观察物的组合关系造成错觉。

(2) 因为受过去经验和心理需要的影响而产生错觉。人对当前事物的感知总是难免受过去经验的影响。人们认识了某些事物以后，关于此类事物的早期体验就留在人们的记忆中，当以后遇到类似的刺激物时，就能很快地把它作为自己先前认识的事物。比如，熟悉坦克的军人，对坦克的外形、大小、发动机的声响、行驰时扬起的烟尘等留下了很深的印象。当敌方在阵地

上设置坦克模型，并用扩音器播放坦克发动机的声音时，就很容易产生错觉。由于人们能够把部分知觉为整体，所以，设置假目标时，可只设置最具有典型特征的某一部分，如坦克的炮塔、火炮的炮身、汽车的驾驶室等等。错觉的产生还与人们的心理需要有密切关系。当人们焦急地在家中等候约定来访的客人时、很容易把其他人的脚步声错觉为客人的脚步声，就是因为在心理需要的驱使下，对将要感知的事物形成了一种准备状态。通常，敌人在对我阵地进行观察时，总是希望发现我荫蔽不完善的目标。在这种心理需要的影响下，很容易把小树当成人形，把巨石当成坦克。此时，半遮半露的假目标，不必制作十分逼真，就能骗过敌人的眼睛。

(3) 因为知觉环境、条件的变化破坏了知觉的恒常性而产生错觉。如前所述，人的知觉具有恒常性特征。但是，知觉的恒常性是有一定限度的。当距离、亮度、音响等因素变化很大时，恒常性将受到破坏。如从飞机上俯瞰地面物体时，知觉对象形状和大小就会发生改变。在非常强烈的光线（如闪电光）下，颜色的恒常性将遭到破坏。在高强度的噪音中，正常的听觉不能保持。根据这一规律，可以用强光耀眼、噪声刺耳的办法破坏敌人的视听恒常性，使敌产生错觉。在第二次世界大战中，苏军第三坦克集团军在基辅战役的一次夜间进攻中，所有坦克大开前灯，拉响警报器，一齐向德军阵地猛冲。德军士兵在这一突然情况面前，视听失常，头晕目眩，惊慌失措，纷纷溃逃，防线顿时瓦解。这就是利用强光和噪声破坏敌人知觉恒常性的成功战例。

(4) 因情绪状态不正常而产生错觉。人们都是在一定的情绪状态下进行知觉的。良好的心境、稳定的情绪有助于形成正确的知觉。而情绪状态不正常时，就会对知觉产生有害的影响。容易导致错觉产生的情绪状态主要是三种。其一是麻痹大意。头脑中充满安全感，根本想不到敌人会来，当敌人真的到来时就会视而不见或视敌为已。日军奇袭珍珠港时，值勤的美军士兵向情报中心报告说有 50 架飞机正朝珍珠港飞来，值班军官由于麻痹大意，没有核对目标的性质，便主观臆断“那是我们自己的飞机”，致使完全来得及作出反应的珍珠港在不期之中成为一片火海。其二是神经过敏。军人在激烈的对抗活动中，受到战场上多种客观因素的强烈刺激，心理和生理都处于应激状态，对战场上的事物和新近出现的情况异常敏感。灵敏性有助于提高军人反映认识战场的能力，但过于敏感则会导致神经过敏，因微小的变化而引起强烈的情绪体验，一有风吹草动，就如临大敌，甚至把飞鸟当成飞机，把鲨鱼当成潜艇。其三是恐怖情绪。恐怖是人在危险情况下产生的一种不良情绪状态。处于恐怖状态的军人对战场情况的观察力、判断力大大降低，产生错觉的概率明显增大，“八公山上，草木皆兵”，就是由于惊慌恐怖而引起的错觉。

(5) 因感觉器官的差异和观察能力的缺陷而产生错觉。人的感觉器官的差异性是造成错觉的重要原因之一。人的知觉是各种感觉器官在大脑的组织下共同完成的。当不同的器官提供的信息不一致或相互矛盾时，就可能产生错觉。由于这种错觉源于人体器官的结构及特性，所以很难避免。观察者的个性差异对错觉的产生也有重要影响。从心理上分析，可以把观察者分为四种类型：分析型、综合型、分析—综合型、情绪型。其中以分析—综合型为最优，其余三种都有缺陷。分析型往往倾向于分析事物的局部和细节，却忽略对总体的把握；综合型则偏重于对周围事物的概括，而忽视局部与细节的

意义；情绪型在外界事物的刺激下情绪难以控制，往往因不良情绪状态造成感觉的紊乱和知觉的错误。

错觉在战争中是经常出现的。错觉并不完全是敌人。掌握了错觉产生的规律，并有意识地运用这些规律，去影响敌人的心理，制造或扩大敌人的错觉，错觉就可以成为己方的朋友。此外，掌握了错觉产生的规律，在容易产生错觉的地方着重注意和警觉，也是减少和防止错觉的重要方法。

（二）错悟

1、什么是错悟

如前所述，错悟是由思维活动引起的判断失误。在军事术语中，一般把知觉上的失真和思维判断上的错悟统称为错觉。实际上，错觉与错悟在特性、产生的原因等方面，都有明显的区别。

从特性上看，错觉是主体对外界事物的不正确的知觉，即知觉的失真，属于知觉的范畴。而错悟是由思维活动引起的判断失误，属于思维的范畴。二者在认识过程中处于不同的层次。错觉是当前客观事物在人脑中的错误反映，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。而错悟是对客观事物的间接反映，是由于不正确的分析综合、判断推理得出的错误结论。

从产生的原因上看，造成错悟的原因更加复杂。有时在知觉上并没有发生错误，敌人的兵力部署和一举一动都看得很清楚，但是在判断敌人作战企图时却发生了严重失误，这种失误就是错悟。

从军事欺骗的角度看，造成错觉和造成错悟的方法也有所不同。造成错觉的方法主要是运用迷彩、遮障、烟幕、天然遮蔽物隐蔽军事目标，改变目标的外形，使军事目标与周围背景的颜色相接近，使军事目标与周围背景的结构和形态相吻合。也可以通过设置假目标以假乱真，造成对方的错觉。造成错悟的方法主要是巧妙把握变化中的敌方心理状态，适应个性特点，利用逆反心理，假装顺祥敌意，施计用诈，反常用兵，出奇制胜，等等。

当然，错觉与错悟作为一种心理活动，并不是孤立的。一方面知觉过程离不开思维活动的参与。在知觉中必然要进行分析、综合、比较，而分析、综合、比较正是思维活动的基本过程。另一方面，思维活动也离不开知觉，它以知觉为基础，并带有情感和意志的成份。虽然正确的知觉不一定能保证思维的正确，但错误的知觉必然导致错悟。因此，减少和防止错觉，是减少错悟的重要是件。

2、产生错悟的原因

造成错悟的原因极其复杂，至今在军事心理学的研究中尚无定论。比较一致的看法是以下几个方面的原因。

思维定势。思维定势是导致错悟的最主要的原因。心理学认为，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。思维定势是人们在过去经验和已有知识基础上形成的对一定活动作出定向反映的心理准备状态。当人们采取某种方式对周围事物进行感知、分析、评价和行动后，就会逐渐形成一系列固着定势，无意识地产生一种比较稳定的心理倾向，不自觉地控制人的行为。在军事上，思维定势是驱使指挥员重复以往战争经验、作战模式和军事知识的潜在力量。指挥员一旦形成了某种定势，就会不由自主地按照固定的思路考虑问题、处理问题，使其指挥活动表现出相似性和循常性。思维定势的作用具有两重性。在解决同类问题或类似问题时，思维定势

具有积极意义。在定势的影响下，指挥员可以按照一定的模式，迅速处理有关信息，对战斗态势进行分析判断，作出正确的反应。但是，如果指挥员所形成的定势与所要解决的问题相悖，那么，这种定势就使指挥员的思维囿于已有的经验和知识而不能自拔，从而降低其思维和决策的正确性。由于战斗中的决策绝大多数属于非常规性决策，所以，思维定势的负效应表现得更为突出。如果指挥员不善于摆脱思维定势的束缚，那么，只要狡猾的对手一反常态或略施诡计，他就难免陷入判断失真、决策失误的苦境。

侥幸心理。研究表明，指挥员分析判断敌情时的失误往往与侥幸心理有关。从决策心理的角度分析，侥幸心理是企图靠偶然性获得成功的心理状态，是影响指挥员正确决策的不良心理倾向。抱有这种心理的指挥员往往按照自己的主观想象去猜测和推断敌人的意图和行动，只考虑对自己有利的一面，不考虑对自己不利的一面，只想到顺利，不想到挫折。在分析判断敌情、地形等情况时，往往掺杂进去很多虚拟判断和不切实际的幻想成份，把成功的希望寄托在敌人的愚蠢和犯错误上。以侥幸心理形成的决策偶尔也能成功，但成功的概率很低，这种决策是不可取的。这是因为，战争是充满不确定性的领域，敌人行动的意图是深藏于战争迷雾之后的，即使是亲耳所闻、亲眼所见的情况也会是真里有假，假中存真。因此，怀有侥幸心理自欺欺人，最后反而会被这种假定的欲望和梦想所欺骗。马岛海战，阿根廷抱着“女人不会走向战场”的侥幸心理，造成对英国战略企图判断失误，结果吃了大亏。海湾战争中，萨达姆幻想美军不过是虚张声势，不会动真格的，结果在地面进攻面前一触即溃，落得个惨败的下场。指挥员的侥幸心理还会被敌人利用。存有侥幸心理的指挥员，其心理防线表现出明显的脆弱性，一旦敌方制造的假象迎合了他的主观愿望和侥幸心理，就会出现认识上的偏差，并沿着错误的轨迹越走越远。

惯性心理。心理学认为，单调的重复刺激会减弱人们认识的敏感性，使人们习以为常，熟视无睹，见惯不惊。这种惯性心理是造成错悟的重要原因。1940年1月，德国入侵比利时和荷兰的作战计划因为一次意外的飞行事故泄露了出去。为了保持发起进攻的突然性，希特勒一再推迟开战日期，而且每次都巧妙地把进攻日期泄露出去。多次叫喊开战，每次都平安无事，使比利时人渐渐变得麻痹起来。就在他们在多次重复刺激下变得麻痹起来以后，希特勒于5月10日突然对荷兰、比利时不宣而战。而当希特勒的大批坦克已经开动，前沿部队大声疾呼“狼来了”的时候，不少将领还麻木不仁。只是到了成吨的炮弹倾泻到荷、比军队司令部头上的时候，将军们才醒悟过来。然而已经太晚了。德军如入无人之境。开战后的第4天和第18天，荷、比即先后宣布投降。希特勒的闪电战之所以得逞，很大程度上是荷、比政府和人民的惯性心理帮了忙。心理学原理告诉我们，在外界事物持续不断的刺激作用下，人的感觉的阀门就会受到调节，使其感受性发生相应的变化，渐渐地适应这种刺激，变得习以为常。在战争中，这一心理现象常常被用于军事欺骗。埃及在第四次中东战争中，就是通过造成以色列的惯性心理，达到了作战行动的突然性。在战前的几年中，埃及经常在以色列阵地当面举行多兵种参加的军事演习。每一次，以色列都如临大敌般地作出反应：发出警报，军官取消休假，部队进入阵地，动员后备役人员等等。可是，每当以色列作好迎敌准备以后，埃及军队又恢复了平静。时间长了，以色列对运河西岸埃及军队的集结调动便慢慢习以为常，见惯不惊。这样的演习搞了二十二次以后，第

二十三次变成了真正的战争。埃及军队开始强渡苏伊士运河时，以色列的许多士兵还在教堂虔诚地祷告。

先入为主。心理学研究表明，人们对新异事物有一种先睹为快的心理需要。在这种心理支配下产生的第一印象最清晰、最深刻，并能影响到此后对事物的观察和分析。人们乐于相信自己的第一印象，认为第一印象最可靠。其实第一印象往往并不可靠。正因为如此，先入为主的心理弱点成为导致错悟的又一重要原因。1942年9月，英军在阿拉曼战役准备阶段，让工兵修筑了几个炮兵阵地，阵地上的火炮都构筑了掩体。不过，掩体内的火炮都是假的。英军对这些假炮按常规进行了伪装，但故意露出一些破绽，使德军能透过伪装网看出火炮是假的。德军确信这是假炮兵阵地以后，便将其弃之脑后，不再注意。此时英军的炮兵部队神不知鬼不觉地开进了预先构筑的阵地。直至战斗打响，德军对此毫无察觉。

除了观察上的先入为主，还有观念形态的先入为主。军事心理学把观念形成的先入为主称为“理论坚持效应”。就是说，指挥员头脑中一旦形成某种理论观念以后，就会不自觉地用这种理论来“改造”所获取的信息，使之符合自己的理论。为了坚持自己的理论，对外部信息呈现出明显的选择性：对于与其理论观念相悖的信息采取排斥态度；对于与其理论观念相符的信息则欣然接受，并主观地予以强化、扩大。譬如，一位指挥员认定敌人的主要防御方向是左翼而不是右翼，那么，对于能够证实强点在左翼的信息便会不自觉地加以扩大，甚至牵强地以此去说明自己对敌情所作出的判断是正确的。对于这种指挥员，没有过硬的事实，要改变其已经形成的判断是很难的。可见观念形成的先入为主是导致错悟的重要原因。

性格缺陷。指挥员的性格方面的缺陷会影响其判断决策的正确性。性格是人们对现实态度和行为方式所表现出的心理特点。指挥员的性格特征通过对现实的态度、意志、情绪、理智、气质等方面表现出来。这些方面在每个指挥员身上以一定的独特性结为有机整体，表现出一定的类型。从性格特征来分析，指挥员的性格类型可分为以下六种。

理智型指挥员。指具有深思熟虑、沉着冷静和慎重稳健的性格特征的指挥员。其特点是自制力和抗干扰能力较强，善于驾驭自己的激情，控制自己的情绪；在决策时，头脑冷静，思维清晰，缜密稳重，因此决策失误率较低。理智的反面是感情用事，冲动莽撞，不计后果，对所作所为不能自制，甚至完全丧失理智。

果敢型指挥员。指具有敢作敢为、当机立断性格特征的指挥员。果敢型指挥员反应敏锐，思想易于集中，平时处理问题具有简洁、明快、坚决的特点；在复杂紧急情况下能在极短时间内完成对信息的吸收与消化、对经验的综合与运用、对事物发展趋势的分析与判断；在权衡得失后，毫不迟疑地作出决定，并坚定不移地贯彻执行。

顽强型指挥员。指具有意志坚定、不怕挫折、勇敢顽强、坚韧不拔性格特征的指挥员。顽强型指挥员在遇到意想不到的困难时，首先考虑的不是修正既定决心，而是调动全部力量和智慧，克服困难，摆脱被动，实现既定决心。这种性格特征的形成与指挥员的认识水平、情感和体魄等心理因素有密切关系。

情绪型指挥员。指心境变化剧烈，情绪起伏不定，思维和决策行为易受情绪影响和支配的指挥员。情绪型指挥员的特点是意志控制力低，情绪支配

性强。在突然事变或重大挫折面前，容易急躁、冲动和发怒；在敌人的侮辱、挑逗面前往往感情用事，轻率决策，贸然行事；对行为的目的和后果缺乏清醒的认识，举动鲁莽，每每带来不良后果。

疑虑型指挥员。指具有优柔寡断性格特征的指挥员。其特点是分析问题似是而非，模棱两可，当需要作出决定时，犹豫不决，无所适从；作出决定以后，迟迟不付诸行动。在行动时前怕狼后怕虎，这也担心，那也疑虑，一步三回头，不能将作出的决定贯彻到底。疑虑型指挥的思维非常活跃，但因其大脑皮层的兴奋不是渐进的，而是没有规律地变化，因而不能转化为坚实的兴奋中心，形成正确的结论；分析问题时易受暗示而造成心理障碍；处理问题容易坐失良机，招致失败。

固执型指挥员。指偏激、自负、思维缺乏灵活性的指挥员。其行为方式具有倔犟性、刚愎性、对抗性，固执是一种不顾事实和后果的任性和顽固。固执型指挥员在战场情况与原定作战方案完全不符时，不是随机应变，改变原定计划，采取新的措施，以适应变化了的情况，而是循规蹈矩，一意孤行，即使碰得头破血流，也不改初衷。这种指挥员往往孤陋寡闻而又过于自信，对部属的意见和建议不屑一顾，甚至对上级的指示也置若罔闻，我行我素。

以上六种性格类型是就指挥员的一般性格特征而言的，看一个指挥员属于何种性格类型，主要是根据他身上哪些性格特征占有优势。实际上，大多数指挥员属于几种类型的综合型，如理智—果断型，果敢—顽强型等。

通过对指挥员性格类型的分析不难看出，理智型、果敢型、顽强型指挥员比较适宜担任指挥职务。在战役战术素养、经验和知识基本相当的情况下，他们正确判断情况、正确实施决策的概率较高，产生错悟的概率较低。而情绪型、疑虑型、固执型指挥员不适宜担任指挥职务，尤其是不宜担负高级指挥职务。因为严重的性格缺陷影响他们在激烈复杂的战场上正确地判断情况和定下决心。综合地看，容易导致错悟的性格缺陷主要是：性格孤僻，优柔寡断，骄傲自满，刚愎自用，固执己见，好大喜功，情绪波动，喜怒无常，怯懦软弱，萎靡不振，墨守成规，浅尝辄止，等等。有这类性格缺陷的人，在战场心理对抗中处于明显的劣势，很容易被较强的对手利用，落入预先设置的圈套和陷阱。

除了上述五个方面的原因以外，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的失误。军事指挥这种特殊的职业要求指挥员的思维具有深刻性、独立性、广阔性、创造性、预见性、批判性、大胆性、灵活性、敏捷性等品质。如果不具备这样的思维品质，即使有了全面而系统的感知材料，也得不出正确的结论。即使是饱读兵书、久经沙场的老将，也难免在新的争斗中摔跟头。

二、军事欺骗的心理效应过程

从施骗一方发出各种欺骗性信息，到受骗一方作出预期的反应，构成一个完整的施骗过程。从心理学的角度看，军事欺骗的过程，也就是运用一定方式和手段，影响和改变敌方心理状态、心理倾向和心理活动的过程，亦即心理效应过程。这个过程的运行机制比较复杂。从结构上看，完整的心理效应过程由三个阶段构成。

（一）发送欺骗信息，引起对方注意

发送欺骗信息，引起敌人的注意，是心理效应过程的第一个环节。所谓发送信息，就是施骗一方施放一定数量的、能够被作战对象感知的刺激信号，使之进入作战对象的大脑，引起条件反射，形成反馈联系，影响其心理活动，使其对战场情况产生错觉，进而造成其思维紊乱，判断失误，决策错误。上述心理过程能否实现，不仅要看施骗者是否发出一定的欺骗信息，而且要看这些信息能否引起对方的注意。再好的欺骗信息，引不起敌人的注意，其价值也等于零。实战中，有些构思巧妙的欺骗计划之所以没有取得成功，原因之一就是施骗一方的示假动作没有引起对方注意，故意散布的假情报没有抵达对方手中，施骗者好象在一个没有观众的礼堂里演戏，因此什么效果也没有产生。

由此看来，引起敌人注意是非常重要的，离开了这个前提条件，心理效应就不会产生。那么，什么是注意呢？用心理学的术语讲，注意是心理活动对一定认识对象的指向和集中。一般情况下，在存有众多刺激物的时候，人们不可能同时感知所有的对象，而只能感知其中的少数对象。这就是注意的选择性。只有当心理活动有选择地指向有关对象时，这些对象才能在人脑中获得完整、清晰、深刻的反映。通常情况下，强烈的、新异的、对比的、变动的刺激物，与人的情绪状态相吻合、与已有的知识和经验相联系的事物，能够满足人们当前需要、符合人们直接兴趣的事物，容易引起人们的注意。注意的这种选择性，要求欺骗措施必须具有以下特性。

一是反常性。常见不疑，见惯不惊，反常的信息最能引起敌人的注意。因为敌人总是试图从我之反常举动中窥视我动机和动向，所以，为引起起人注意，欺骗措施就应逆成法、逆常规、逆习惯而定，使之具有引人注意的新异性、对比性。例如，在进攻战斗中，欲将敌人的注意力引向左翼，就要在左翼作出一些反常的举动，而在右翼保持相对平静，使敌人认为我将在左翼采取大的行动。

二是独特性。欺骗信息与“背景”的差别越大，越能引起注意。

比如，对方处于相对稳定的对峙状态时，一支小部队的佯动，会立即引起敌人的警觉：全线无战事，一次小小的火力侦察，也会惊动敌人的高级指挥官；无线电静默时，一个电台呼号的出现，也会使敌人全神贯注。可见，欺骗信息的独特性与背景条件具有密切关系。为增强欺骗信息的独特性，除把信息本身的文章作足以外，还应注意“压低”背景。背景越是平淡无奇，欺骗信息就越显得富有独特性。

三是相关性。欺骗信息所反映的情况必须是与敌人的利益密切相关的，因而是敌人所关心的。比如，与敌敏感区域相关的信息，与我作战部署相关的信息，与其定下决心相关的信息，都是敌军情报和指挥员十分关注的。这方面的欺骗信息一旦出现，敌人就会如获至宝，有时甚至饥不择食，不辨真假，全盘接受。

四是易识性。就是说，我所发送的欺骗信息必须是敌人能够理解和识别的。否则，无异于对牛弹琴。为防止敌人猜出我之用意，欺骗信息不可太直、太露，但也不能过于隐晦曲折，以致使敌人“食而不知其味”。

五是合意性。即合乎敌人的心理需要。实践证明，为达成一定欺骗目的而施放的欺骗信息，能否被敌人接受，除信息的仿真性外，还与其心理需要有关。只有适应敌心理需要的欺骗信息，才能引起思想上的共鸣。心理学研究表明，当人们产生强烈需要时，大脑皮层便产生一个优势的兴奋中心。当

客观事物正好符合这一需要时，便进一步强化了这一兴奋中心。所以，高明的施骗者总是根据敌人的心理需要投其所好，因势利导，顺乎自然地把敌人诱入预先设置的圈套。

（二）打破心理平衡，动摇原有定势

欺骗信息被接收以后，便开始发挥作用，从而进入心理效应过程的第二阶段。需要指出的是，欺骗信息并不是独立发挥作用的。在战场上，无论伪装得多么巧妙，大规模的军事行动一点迹象不暴露是不可能的。所以，进入敌指挥官大脑的，即有故意发送的欺骗信息，也有反映我真实情况的信息。两种互相矛盾的信息同时进入指挥官的大脑，进行着激烈的斗争。如果欺骗信息不能从质和量两个方面压倒真实信息，敌人就会按真实信息判断。在这种情况下，欺骗信息只能加大敌人作出判断的难度，并不影响其判断的正确性。不仅如此，敌人在识破我欺骗信息的同时，还会进一步猜度我实施欺骗的用意，进而将计就计，陷我于被动地位。还应看到，在真假信息的对抗中，假信息往往处于不利地位。这是因为，我军作为敌人的作战对象，在敌人的头脑中决不是一张白纸。换句话说，敌人对我之过去和现在是有所了解的。当这种“了解”达到一定程度时，就会在头脑中形成较强的定势，排斥后期到达的欺骗信息。这就是欺骗信息处于不利地位的原因。

这里涉及到一个不同于“思维定势”的概念：“定势”。定势又称为心向，是指在过去经验的影响下，心理处于一种准备状态，这种准备状态决定同类后继心理活动的趋势，从而使主体观察和解决问题带有一定的倾向性、专注性和趋向性。按照苏联心理学家乌兹纳捷建立的定势理论，外部环境和个体需要是决定人的意识和行为的两个基本因素。这些外部因素和内部因素综合地作用于一个人时，这个人就会形成一种完整的个性状态，一种具体行为的准备状态，并给予这个人随后的心理活动以一定的方向。很明显，定势为个体对某一客体的态度、行为方向建立了一个习惯的模式。军事欺骗信息旨在改变这一模式，而定势竭力维护这一模式。这就是真假信息斗争的实质。欺骗信息欲战胜真实信息，再造定势，必须具有一定的强度。

一是增大欺骗信息的刺激性、强烈性，力求给敌人心理以较大的震动。攻城打援，攻城的目的旨在诱歼援兵。但打不痛城中之敌，援兵是不会来的。只有作出志在必夺的架式，打痛敌人，才能打破敌心理平衡，援兵才会上钩。

二是采取综合性欺骗措施。孤立的欺骗信息即使引起敌人注意，也不会立即信以为真。相反，聪明的敌人总是认真地嗅一嗅其中的味道，打几个问号。但是，当从多条渠道获取的信息与此相互印证时，敌人对这一欺骗信息的“真实性”便不再怀疑了。由于综合性措施能够从不同的渠道和不同的角度同时或连续作用于敌军指挥官的大脑，相互印证，彼此强化，因而对打破定势具有重要意义。

三是采取措施弱化真实信息的影响力。真假信息的强与弱是相对的。当欺骗信息量一定时，弱化真实信息，就等于强化欺骗信息。真实信息对于维护原有定势具有重要作用。当敌人的正确判断在欺骗信息的冲击下行将动摇时，一个强有力的真实情报又会使原有的判断重新固化。弱化真实信息下一定完全采取藏的办法。现代侦察技术的发展给战场伪装出了一道又一道难题，单纯地藏是藏不住的。要重视利用敌人的逆反心理，藏密于公开之中，让敌人怀疑真实情报的真实性。

从总体上讲，欺骗措施必须达到一定强度，但就一项措施来说，则必须

遵循适度原则。过犹不及。假戏作过了头，结果便适得其反。

具有一定强度的欺骗信息进入敌军指挥官的大脑后，与原有定势力量展开激烈冲突。原先形成的观念体系、情感因素、动机因素顽强地控制主体的意识和行为，沿着固定的轨迹运动。随着欺骗信息的强化，心理定势的强度逐渐削弱。经过一个此消彼长的过程，原有定势逐渐破坏。这就是心理效应过程的第二阶段。

实践表明，不同对象的心理定势的牢固性有很大区别。一般说来，经验越丰富，知识越广博，对事物的认识、理解越深刻，自信心越强的指挥员，其定势越难打破。此外，定势形成的形式不同，对其顽强性也有影响。比如，由多次直接经验形成的定势，就比从间接经验形成的定势更难改变。对于这样的敌人，只有针对其特点，有选择性地连续发出强有力的欺骗信息，才有可能突破其心理防线，动摇其心理定势。

（三）形成再造定势，错悟付诸行动

在欺骗信息的持续作用下，原有定势被冲击，被动摇，被削弱，“后入之见”渐渐压倒“先入之见”。这是上一心理效应过程的结果。然而，在新的定势形成之前，敌指挥官的心向还处于不稳定状态，随时可能“反弹”，重新回到原来的思维轨迹。如果此时把欺骗活动停顿下来，很可能会前功尽弃。所以，在敌原有定势被动摇以后，不应有丝毫的松懈和麻痹，而使欺骗活动在新的层次上持续下去，多角度、多侧面、多层次地冲击敌心理防线，直到形成新的定势。这个过程叫作再造定势。

新的定势形成以后，欺骗效果就变得相对稳固了。此时，敌人对新的判断表现出深信不疑的自信心理，自认为切准了我之脉搏。我一切行动都在其掌握之中。这种盲目的自信往往导致这样的欺骗效果：对假情报趋之若鹜，一拍即合，而对真实情况却半信半疑，甚至认为是精心筹划的佯动、诈骗，不加理会。英美盟军在诺曼底登陆前所实施的大规模战略欺骗就达成了这样的效果。由于德军最高统帅特别是希特勒深信因气象条件太差及其它原因，盟军绝不可能在6月的第一周发动进攻，所以，当由6000多艘舰船组成的进攻舰队开始向诺曼底进发的时候，德军还蒙在鼓里。据说，德军也曾收到过英国广播的登陆即将开始的暗号，但未采取任何行动。这样的暗号在6月5日这一天共播送了15次。即使德军不知道这些暗号的准确含义，暗号的数字和播送的次数本身也应引起他们的注意。然而，德军最高统帅部却认为这些暗号不过是盟军在虚张声势，因而未予理睬。这一天，“德军取消了例行的空中和海上行动（由于气象原因）；军官们获准可以任意在当地告假游玩；隆美尔再次离开了他的指挥岗位……强大的德国武装部队中，没有一艘潜艇，没有一架飞机，没有一名军官和士兵发现，历史上最大的舰队正向德法开来。”（《兵不厌诈》第838页）

不过，形成新的定势还不是目的。因为这种定势仍然停留在观念形态，束缚在思维的框架结构中。也就是说，它还只是思维范畴的错误（即错悟），还没有转化为错误的行动。在错误的判断和错误的行动之间，隔着一个关键的中间环节：错误的决策。只有当敌人作出了错误的决策，并按错误的决策行动起来时，才能说达到了预期的欺骗目的。至此，完整的心理效应过程结束。

上述心理效应过程的阶段划分是就战略、战役和战斗中的完整的施骗过程而言的。具体到某一项欺骗措施，则不这样明显。不过，它仍然可以体现

出阶段性来。譬如，一名士兵在堑壕里举起钢盔来回运动，诱使敌人开枪射击，借机侦察敌火力点，是一个简单的骗术。我们分析一下它的心理效应过程。

首先，在双方对峙状态中，堑壕里的动向是彼此关注的重点。因此，钢盔一露头便引起敌人的注意。于是，敌人知觉到了钢盔所包含的欺骗信息。

接下来，敌人要判断钢盔所反映的信息的真实性。因为战场上用这种方法吸引对方注意力的例子并非少见。于是，敌人开始进一步观察，力求发现破绽。堑壕里的士兵似乎猜到了这一点，接连作出一系列动作，逼真地模拟士兵在堑壕里的运动，强化欺骗信息的刺激性。

第三步，敌人经过冷静观察，确认情况是真实的，决定用冷枪消灭堑壕内运动的士兵。于是装弹、举枪、瞄准、击发，把射击的决心变成射击的行动。潜伏在别处的士兵乘机记下了敌火力点的位置。施骗过程到此结束。

可见，大大小小的欺骗措施都能引起心理效应，并具有阶段性。

心理效应过程的三个阶段，引起注意是前提，改变定势是关键，付诸行动是目的。运用各个阶段的规律指导军事欺骗，对于强化心理效应，提高欺骗效益，具有重要作用。

三、致敌错悟的心理学方法

如前所述，错觉和错悟是两种属性不同的错误。错觉属于知觉范畴的错误，处在较浅的认识层次；错悟属于思想范畴的错误，处在较深的认识层次。知觉错误只是认识错误的起点，它还会进一步发展，造成思维判断上的错误——错悟。只有当错悟产生以后，才能引起指挥决策上的失误。使敌发生错悟，既是军事欺骗的直接目的，也是军事欺骗能否成功的关键所在。下面，我们就来分析使敌产生错悟的心理学方法。

（一）思维定势法

思维定势是人人都有心理现象。在思维高度发展的人类中，几乎成为一种本能。当人们经历了某种事情以后，就会在头脑中留下印象和认识，形成一定的倾向性。当以后遇到类似的事物时，就容易根据过去的知识和经验来判断和处理。思维定势的积极方面反映出心理活动的稳定性和前后一致性，其消极的方面在于妨碍思维灵活性的培养，使思维活动表现出惰性、呆板。具体说，一是无视时间、地点、条件的变化，削足适履，教条式地套用以往的经验；二是片面地静止地认识事物，墨守成规，以不变应万变；三是禁锢于一种思维模式，定向反射式地认识和处理问题。思维定势的负效应对作战指挥有严重影响。正因为如此，在军事上，聪明的指挥员常常利用思维定势的消极作用达成欺骗目的。

一种情况是利用敌人现有的定势实施欺骗。例如，军服是军队的标志，哪国军队穿哪国军服，这是极普通的常识。第四次中东战争中，沙龙率领的特遣队之所以能顺利地混过运河浮桥，深入埃军后方，靠的就是这一常识在埃军守桥士兵头脑中形成的思维定势。

守桥士兵的视力并没有问题，有问题的是他的思维推理模式：“只有埃及军队才着埃及军服；眼前这支部队着埃及军服，所以，必然是埃及军队。”可见，巧用对方的思维定势，常可给欺骗带来机遇。

另一种情况是首先使敌人形成某种定势，然后再加以利用。看过电影《上

甘岭》的，都不会忘记这样一组十分有趣的镜头：当两名战士想在夜幕掩护下炸掉敌军控制我坑道口的人力点时，不小心碰响了敌人扔下的罐头盒，引起敌人一阵疯狂的扫射。张连长见此情景，心生一计，让通信员断续地往坑道口扔罐头盒。起初，每扔一个罐头盒，便引来敌人一阵机枪扫射。后来，扔的时间长了，敌人就不再打枪了。这时，张连长带领一名战士摸出坑道，炸毁了敌人的火力点。在这个例子中，张连长让通信员扔罐头盒引诱敌人射击，目的就是使敌人形成一种定势：中国军队并不是真要采取什么行动，而是搞“神经战”，不让我们安生睡觉。这种定势形成以后，再有什么动静他们也不理睬了。

有意识地造成敌方某种定势心理，往往要经过数次重复刺激。

例如，先多次进行佯攻袭扰，待敌警觉性降低后，再转为强攻；先搞几次假空降，让敌人扑空，待敌人上过几次当以后，再实施真空降；多次在边境举行实兵演习，等敌人习以为常以后，突然由演习转入进攻。

（二）逆反心理法

旨在改变人们某个动机的外力，反而强化了这些人原来的动机，这种现象在心理学上叫“逆反心理”。逆反心理又叫反弹心理，是一种常见的心理现象。在日常生活中，人们常常可以看到，越是让大家不要相信的事情，有些人越是相信；越是被限制和制止的东西，越能引起人们的兴趣；越是“谢绝参观”的东西，人们越是想一饱眼福。这就是逆反心理在起作用。逆反心理在社会生活中经常产生微妙的影响。例如，一本书内容平平，无人问津，在报刊上点名批评，立即销售一空。某种商品本来并不紧俏，一发票证，限量供应，商店前立即排起“长龙”。这种心理现象对于提高军事欺骗效果很有用。

逆反心理具有冲动性、盲目性、执拗性和不成熟性的特点。逆反心理的这种思维特性在敌对双方的抗衡中表现得最为明显。在两军交战中，任何一方都会站在相反的角度，以否定和批判的态度来认识和对待对方的行动。聪明的指挥员常常运用这一规律，促成对方的逆反心理，达成欺骗目的。诸葛亮算华容道可算作利用逆反心理的典型战例。曹操兵败赤壁向南郡溃逃，除华容道外，还有一条便于通行的大路。前者路险，近 50 里，后者路平，却远 50 里。诸葛亮根据曹操熟知兵法、生性多疑的心理特点，料定曹操在判断情况时必会多长一个心眼。如果显示华容道无伏兵，曹操必认为有伏兵，如果显示华容道有伏兵，曹操必认为无伏兵。据此，诸葛亮故意让士兵在华容道山僻处烧起数处烟火，显示华容道有伏兵活动，大道上却保持安静。曹操派人探知此情况后，果然作出了如下推理：华容道上显示烟火，必是诸葛亮怕我走近路，故意摆的迷魂阵，而大路异常平静，定有重兵埋伏。你想让我走大路，我偏偏大路不走走小路。结果，逆反心理使他钻进了诸葛亮的圈套。

诸葛亮的华容设伏完全是按兵法中“实而实之”的计谋来安排的。《草庐经略·虚实》中说：“实而实之，使敌转疑我为虚”。就是说，本来是实的，故意表现出实的样子，敌人反而认为我是虚的。反过来也是一样，本来是虚的，故意表现出虚的样子，敌人反而认为我是实的。这正是“空城计”之类的欺骗术得以成功的原因所在。

逆反心理实际是敌对双方的一种心理抵制现象。其表现是，你希望我这样，我偏偏那样；你希望我向东，我偏偏向西；你越是大肆宣扬，我越不相信；你越是辟谣，我越认为是真的。总之，要和你的意图对着来。逆反心理

的这一特点正是军事欺骗可以利用的。譬如利用敌人事事处处与我对着来的特点，从反面诱导对方的行动；利用敌人从反面理解我意图的特点，灵活地进行虚实变换，迷惑敌人；利用敌人对轻易到手的机密情报不敢大胆相信的特点，故意把真相有限度地泄露出去，并大事渲染，使敌认为我是虚张声势，从而藏密于公开之中，等等，都是对逆反心理的妙用。在情报工作中，遇有重大机密泄露时，也常用这种方法加以掩盖。例如，在第二次世界大战中，美国在中途岛之战前破译了日军的密码，得到了日军海上作战部署的确切情报，并进行了作战准备。不想此事被一“嗅觉”灵敏的新闻记者得知，并不知天高地厚地作为独家新闻在芝加哥一家报纸上捅了出去。问题的严重性是显而易见的。如果日本人更换了密码，变更了作战部署，中途岛之战的历史可能就要重写。面对这样严重的泄密国家战时机密的事件，美国总统罗斯福装作置若罔闻，既没有责承追查，也没有兴师问罪，更没有因此调整军事部署，就象没有这回事一样。结果，密码破译一事没有引起日本情报机关的注意，也没有采取相应的措施。试想，如果美国公开声明那篇报道是假的，或者对记者兴师问罪，反倒会欲盖弥彰。“越是矢口否认，越可能是真的”。正是由于利用了日本人的逆反心理，美国才免除了一场重大泄密事件可能带来的巨大损失。

（三）心理眩惑法

所谓心理眩惑法，就是以示形、用佯、恐吓、诈骗等方法，造成敌心理眩惑，使敌判断力迅速降低，从而导致错觉和错悟。从心理学角度看，心理眩惑是人们在外界刺激的强烈干扰下，出现的一种不良心理状态。其表现是心绪紊乱，情绪反常，思维混乱，注意力不能集中，判断力显著下降，在大量情报信息面前，感到迷惘、困惑、恍惚，难辨真假，最终作出错误的判断和错误的决策。

日本著名兵法家大桥武夫认为，诡计奏效的前提是对方在理智上犯错误。他说：“沉着冷静的指挥官肯定能识破诡计，特别是‘暗算’。因此，要想使诡计完全得逞，必须先对敌指挥官心理上予以打击，使他在理智上犯错误，看不到事物的真相”。这段话，可以说是心理眩惑法的再好不过的注脚。

那么，怎样才能使敌人产生心理眩惑呢？归纳起来，大致有这样一些方法：一是运用各种刺激物分散和转移敌人的注意力。魔术大师经常利用漂亮的女助手或奇妙的道具、枪声等刺激物，把人们的注意力吸引过去，从而把现场有可能暴露他“秘诀”的地方掩蔽起来。军事上的某些计谋也依赖于敌人注意力的转移。当年韩信东征，为麻痹楚军，先派了一些人去修复栈道，佯装要从老路杀出，把敌人的注意力吸引到栈道上。然后，暗中率大军抄小路迂回到陈仓，突然发起攻击，一举大破章邯，平定三秦。在这里，修复栈道的作用就是以刺激物转移敌人的注意力，在敌人迷惑不解之中完成进攻准备。战场上，与注意对象类似的刺激物，变化性强的刺激物，具有新异性的刺激物，都能起到分散敌注意力的作用。即使不能完全转移敌注意力，超负荷的刺激物也会使敌应接不暇，迫使敌人耗费大量时间和精力去研究和排除那些毫不相关的或毫无意义的情况，使其不能对有价值的刺激物作出正确的判断。

二是实施心理袭扰，破坏敌心理平衡。心理袭扰是一种有效的心理攻击战术。它主要是以各种真真假假、虚虚实实的动作来刺激、疲惫敌人，使敌

坐卧不安，思想紧张，疑神疑鬼，心理失衡，从而导致判断失误，行动失策，最后为我所败。

三是以胜利威势恐吓敌人，使敌产生恐惧感。恐惧心理是一种强烈而压抑的心理状态。处于恐惧状态的军人，对战场情况的注意力、感知力、判断力降低，行动举止不能自觉控制。恐惧还有感染性，当其通过表情、言语、行为表现出来时，会迅速向周围传递、扩散，由个体恐惧引起群体恐惧。中外战史上，因恐惧而造成心理眩惑的例子并不鲜见。例如，秦晋淝水之战，晋军在打败秦军的前锋之后，水陆并进，乘胜追击，秦军全军上下惊慌失措，丧魂落魄，极度恐惧，以致于“望八公山上草木，皆是人形”，“闻风声鹤唳，皆谓晋师之至”。本来，“草木”、“风鹤”与“兵”，既非同形又非同类，为什么秦军竟分不清楚？原因就是惧怕晋军追杀的恐惧感使他们处于心理眩惑状态，从而丧失了起码的判断力。1940年4月9日，德军一支人数不多的空降部队在挪威首都奥斯陆附近的内法布机场强行降落，并占领了该机场。紧接着，1000多名步兵排着整齐的队伍，在雄壮的军乐的伴奏下，以古代征服者的姿态，沿主要街道开进了奥斯陆市。这是一支无法令人置信的兵力单薄的小部队，假如奥斯陆市的居民一齐动手同入侵者搏斗，德军这支小部队本来是不堪一击的。然而，它却使这座拥有30万人的城市不战而降。何以至此？原因还是奥斯陆人的恐惧感。当时的欧洲大陆，到处充斥着“德军不可战胜”的神话，入侵者的肆意恐吓，进一步加剧了奥斯陆市民的恐惧感，使他们在心理眩惑中不能自拔，眼睁睁地看着法西斯德军占领了自己的城市，竟完全忘记了抵抗。

（四）心理暗示法

所谓暗示，是指人们为实现某种目的，用含蓄的、间接的方式，对他人的心理和行为加以影响的过程。暗示分为直接暗示、间接暗示、自我暗示、反暗示等。在军事欺骗中最常使用的是间接暗示。同直接暗示相比，间接暗示具有巧妙性和委婉性的特点，暗示者的意图深藏于现象背后，能最大限度地削弱被暗示者的心理抵制强度，使之不加思索、不加批判地接受某种思想观念或去做某种事情。暗示可以采取语言的形式，也可以用手势、表情或其它暗号；可以由人施授，也可以由情境施授。暗示者并不公开表明自己的态度，而是作出某种姿态，造成某种客观态势，让被暗示者自己得出结论。因此，它可以达到用正面、直接手段无法达成的目的。例如，楚汉相争时，刘邦为离间项羽与谋士范增的关系，起先派出一些心腹到楚军营中散布谣言，没有达到目的。后来陈平借接待项羽使者的机会，假装不明底细，通过变换饭菜和改变接待方式等含蓄、间接的方式，使项羽不加分析、不加批判地接受了暗示，从而离间了项羽与范增的关系。为什么明示的效果不如暗示呢？这是因为，处在敌对状态的双方都抱有强烈的抵制心理。由于这种心理的影响，对于对方公开表明观点、态度，往往采取怀疑和排斥的态度：你越这么说，他越那么想。而暗示的妙处就在于创造了一个非对抗性的环境，消除了对方的抵制心理，使对方在无意识状态下自觉自愿地接受暗示者发出的信息，形成思维错悟。

军事欺骗中的许多方法，实际上也是暗示之法，例如，“明修栈道，暗渡陈仓”就是一种暗示，它暗示对方，在栈道修复之前，韩信不可能发动进攻。孙臆的减灶和虞诩的增灶也是一种暗示。它用行军锅灶数量的变化间接地暗示兵力发生了变化，达到了骄纵魏军、吓退羌军的目的。此外“用而示

之不用”，“能而示之不能”，“远而示之近”，“近而示之远”，“实则虚之”，“虚则实之”，“实则实之”，“虚则虚之”，也都是通过暗示使敌人误入圈套的。可见，暗示在军事欺骗中具有十分重要的作用。

心理暗示的效果主要取决于两个方面的因素。一是暗示的艺术性；二是对暗示的理解。其中，暗示的艺术性高低完全取决于暗示者。而对暗示的理解，既与被暗示者的心理状态和知识经验有关，也与暗示者发出的暗示信息的合理性、合意性有关。欲使暗示达到预期目的，暗示者须注意以下几点：

（1）针对性。具体的作战对象不同，使用的暗示手段也应有所区别。为此，必须在充分了解和掌握敌人的兵法战术、作战特点、心理需要、思维习惯的基础上，对暗示内容和形式进行精心设计，提高暗示的针对性。这是成功地进行暗示的重要条件。

（2）目的性。暗示信息与欺骗目的的一致性，是暗示取得成功的根本保证。为此，在暗示之前，首先要确立明确的暗示目的，否则就可能出现这样的现象：暗示虽然引起了对方的反应，但这种反应并不是自己原先所期望的，甚至是有害的。这就要求暗示者必须根据欺骗目的的需要确定暗示内容，并对暗示信息将会引起的反应进行预测，然后将预测结果与欺骗目的相对照，视情修改暗示计划，使之正确地体现欺骗目的的要求。

（3）连续性。连续不断并能稳定一段时间的暗示信息能引起较持久的暗示。而持久的暗示是改变敌心理定势所必需的。由于心理定势形成以后便具有一定的稳定性，所以，暗示信息在改变敌定势的过程中如逆水行舟，不进则退。只有连续不断地进行暗示，才能达到目的。

（4）分寸感。既要能引起对方的注意和反应，又不能使对方怀疑，顺其自然，合乎情理，切莫演过头戏。戏作过了头，必然走向反面。再好的暗示动作，对方怀疑其真实性就会前功尽弃。不仅如此，对方还可能将计就计，陷暗示者于被动。

（五）顺详敌意法

顺详敌意，是一军事成语。语出《孙子兵法·九地篇》：“故为兵之事，在于顺详敌之意，并敌一向，千里杀将，此谓巧能成事者也。”“详”通“佯”。意思是假装顺从敌人的意向，因势利导，欲擒故纵，把敌人的行动引向极端，然后乘机战而胜之。顺详敌意实际是一种心理战术。其特点是顺水推舟，就坡骑驴，将计就计，投其所好，迎合敌人的心理需要，按照敌人本来的意愿，因势利导，诱敌致错，让敌人在自以为得计的情况下，上当受骗，就我范围。

《兵经百篇·顺》对“顺”的要义进行了精辟的阐发：“大凡逆之愈坚者，不如顺以导瑕。敌欲进，赢柔示弱以致之进；敌欲退，解散开生以纵之退；敌倚强，远锋固守以观其骄；敌仗威，虚恭图实以俟其情。致而掩之，纵而擒之，骄而乘之，情而收之。”意思是：凡是硬攻容易碰壁的，不如顺着敌人企图引导它发生错误。敌人企图前进，就故意示之软弱诱其前进；敌人企图后退，就故意撤去围兵开放生路，纵使其后退；敌人仗恃它的强大，就避开它的锋芒固守不出，以滋长其骄傲；敌人仗恃它的声威，就假意退让而暗中准备实力以等待它的松懈。调动敌人然后掩袭它，放纵敌人然后捕捉它，滋生敌人的骄心傲气然后乘机打击它，待敌人松懈后再收拾它。不难看出，“顺”字条对“顺详敌意”的阐发是相当精辟透彻的。

顺详敌意的核心意思是顺敌心理，顺敌愿望，顺敌思维模式。为此，必须悉心研究和掌握敌人的心理需要和思维特点。心理学的研究表明，需要是

激起人的活动的“内驱力”，是动机和行为的基础。当人们产生强烈需要时，大脑皮层便会产生一个优势兴奋中心。客观事物一旦符合这一需要，便进一步强化这一兴奋中心。需要越急切，由它引起的活动越有力。因此，要改变敌人的动机和行为，必须先从研究其需要入手，了解敌人在想什么，想做什么，进而以“顺”的方式，假戏真演，投其所好，迎合敌人的种种心理动机，造成其决断失策，行动失误。

无数事实证明，采取顺动法欺骗，较易取得成功，而采取逆动法欺骗，则成功的难度较大。因为敌人的肩上长着自己的脑袋，只有当敌人感到某项行动符合自己的利益需要时，才会心甘情愿地付诸行动。所以，采取一厢情愿、强加于人的办法，敌人是不会接受的。这就象两个拳师打拳一样，不让对方出拳是不行的，硬把对方的拳头挡开有时也并非上策，高明的拳师常常先示以破绽，诱敌出拳，然后迅速闪开，顺势一击，制服对手。解放战争初期，蒋介石集中兵力，重点进攻我山东、陕北根据地，企图“伸开双拳”，首先歼灭我华东和西北野战军，然后再掉转兵力攻击我晋冀鲁豫野战军。针对敌人这一作战意图，毛泽东一面电令我华东野战军在胶东摆开与敌人决战的架势，以积极的行动将敌人“右拳”引向渤海之滨；一面率领我西北野战军，主动出击榆林，将敌人的“左拳”继续拉向西北，蒋介石满以为双拳齐挥，击中了我军要害，但结果却造成自己“胸膛垂露”的不利态势。这时，我刘邓大军乘机千里跃进大别山，象一把利剑插进敌人的胸膛，扭转了全国战局，迫使蒋介石由战略进攻转入战略防御。直到这时，蒋介石才大呼棋输一着。

为了使对方对自己顺详敌意的意图作出误解，有时还须故意示拙，作出某种行动给对方看，使对方沿着错误的轨迹走下去。美军在侵越战争期间筹划的一次代号为“埃尔帕索”的欺骗行动颇能说明这一问题。

1966年7月，美军发现以往作战中接连受到重创的越军272团仍在积极活动，严重地威胁着美军运输线的安全。于是他们制订了以运输队为诱饵诱使越军出动，然后打反伏击的计划，并把有关情况故意泄露给越军。随后，在运输队行进的沿途，选定了越军可能设伏的五个地点，周密地部署了兵力，计划了火力，设下了反伏击的圈套。越军不知底细，决心打一个漂亮的伏击战。为此，272团全力出动。是日11时许，美军运输车队缓缓地驶进了越军伏击圈。

车上士兵寥寥无几，大背着枪，打着口哨，不时发出开心的大笑，一派悠然自得的样子。这一切，被埋伏在周围的越军看得真真切切。他们料定，敌人骄横不备，伏击必胜无疑。于是，战斗按预定计划打响了。但奇怪的是，这支美军运输队不仅没有惊慌失措，反而象经过事先排练一样，有条不紊地进行着抵抗，而且兵力越打越多。十分钟后，已经有一步兵连和两个装甲骑兵连在抵抗。紧接着，一发发炮弹在越军周围爆炸，美军空中支援飞机也赶来助战。激战了近两个小时，越军准备撤出战斗，可是，所有撤退道路均被美军猛烈的航空兵火力和密集的炮兵火力封锁了。此时越军才发现，自己已落入美军迅速运来的3个步兵营的包围之中。他们欲走无路，只好就地坚守。经过一天多的顽强战斗，越军伤亡惨重，至次日黄昏，少数剩余人员才借助夜幕的掩护，化整为零，钻密林，绕山沟，逃出了陷阱。

（六）反常用兵法

军事上的常规、常法是历代军事家在无数次作战实践的基础上总结出来

的具有普遍意义的用兵规范。这些规范一般是不能违反的，违反了就叫犯了兵家之“忌”，而犯“忌”的下文往往就是失败。基于这样的认识，一方在判断对方之用兵企图时总喜欢以传统的习惯和通常的用兵法则为参照系，很少有人能够战胜恪守常规的心理。正因为如此，偶而破禁用兵，大胆犯忌，总会收到出奇制胜的效果。例如，背水列阵乃兵家大忌，然而，韩信井陘口一战背水列阵，示愚于敌，取得了大败赵军的胜利；兵贵不复乃兵家信条，然而，刘伯承在七亘村一带破禁用兵，接连伏击日军，创造了战术上重叠设伏的奇迹。

违反兵家之忌，却能连连获胜，看起来不可思议，其实是合乎逻辑的。这可以从敌人的心理因素中找到根据。

1942年11月，苏军在斯大林格勒周围地域开始了全线反击。

坦克第26军担任由西向卡拉奇方向穿插，与斯大林格勒方面军共同合围德军集团的任务。为了迅速切断德军的退路，军长罗金少将决定利用夜暗，夺取敌纵深卡拉奇附近顿河上剩下的唯一一座桥梁。

22日凌晨3时，他命令先头部队的上百辆坦克全部开着明亮的车灯，成一路行军纵队，穿过德军重兵防守的数十公里防御阵地向大桥方向开进。德军看着队列整齐、开着大灯的坦克纵队，以为是自己的部队在撤退，便让这些坦克开了过去。就这样，苏军在一无隐蔽、二无伪装的情况下，不费一枪一弹抢占了德军数十公里纵深内的顿河大桥。

大部队从容不迫地穿行于敌军重兵集团之间，兵不血刃地占领预定目标。这样奇特的战例，在战争史上也许是绝无仅有的。然而，它反映的心理规律却具有普遍性。罗金少将的高明之处就在于准确地把握和利用了敌军的心理状态和思维规律。在德军看来，苏军坦克部队夜间进攻，必然是充分利用夜暗条件隐蔽开进，尔后疏开队形集中火力突然发起进攻，决不可能大开车灯，自我暴露，也不可能成一路纵队前来送死。基于这种常规心理，德军把这支穿插部队当成自己人是完全合乎思维逻辑的。而罗金却把自己摆在敌人位置上，准确地判断出敌军指挥官此时的心态，一反常规，大胆施诈，结果，造成了敌人的思维错悟，顺利地达成了作战目的。

反常用兵的“常”有以下两个方面的含义：

其一，指公认的作战原则和用兵方法，即兵法之常。例如，大家公认山岳丛林地和水网沼泽地都不便于坦克部队机动，指挥员选择主突方向和进攻路线应尽可能地避开这些不利地形。可是，第二次世界大战中一些出奇击敌的著名战例，偏偏把主突方向、进攻路线选在不利于坦克部队行动的地形。结果，“由不虞之道，攻其所不戒”，达成了战役的突然性。1950年美军在仁川的登陆，也可以说是一次反常用兵。当时，美军首脑麦克阿瑟提出仁川登陆方案以后，遭到高级将领们的强烈反对。大家列举的主要理由畏：仁川距离朝鲜的釜山战场过远，登陆部队容易兵力分散，被对方各个击破。仁川的地形和水文条件显然不适应登陆作战。因受潮汐限制，便于登陆的日期屈指可数，非常不利于隐蔽登陆时间。仁川港的入口处于海拔105米高的月尾岛扼守下，该岛防御设施坚固，要保障仁川登陆，需对该岛进行长时间的火力控制，难免影响登陆作战的战术突然性。大家一致的意见是“取消危险的仁川登陆，改为安全的群山登陆。”可是，麦克阿瑟却坚持说：“诸位认为不能实施仁川登陆所列举的各点，却正是取得奇袭效果的根据所在。因为，敌方的司令官一定没有料到我们会进行如此鲁莽的作战。”麦克阿

瑟力排众议，毫不动摇地定下了仁川登陆的决心。结果，麦克阿瑟在仁川的军事冒险获得了成功。

其二，是在过去的实践中形成的指挥套路和指挥风格，即习惯之常。甲方在与乙方交道的过程中，逐渐熟悉并掌握了乙方指挥习惯。此后，甲方在推断乙方作战企图和用兵韬略时，便往往用这个习惯来套，如果乙方逆习惯而动，甲方的判断就会南辕北辙。例如，我军在对越自卫还击作战中，某部发现越军根据我军一般把攻击点选在侧后的习惯，悄悄地加强了阵地侧翼的兵力、火力和障碍物，而阵地正面只设置了几个掩护火力点，装潢门面。于是我军突然把主攻方向选在越军阵地正面，并进行侧后迂回佯动，收到了攻其不备的奇效。

（七）利用性格弱点法

性格是个性中最鲜明地表现出来的心理特征，具有独特性、稳定性和核心性。所谓独特性，就是说每个人都有属于自己的性格，世界上没有两个性格完全相同的人。所谓稳定性，就是说性格在长期生活实践中一经形成便比较稳固，偶然发生一次或在某种特殊情境下产生的态度和行为，不代表一个人的性格特征。所谓核心性，就是说，性格是反映一个人的本质属性的个性心理特征，具有核心意义，制约着他对现实的态度和行为方式。正因为性格具有上述特性，所以人们的行动常常受到性格的制约。当我们对一个人的性格有了比较充分的了解时，就可以预见他在一定的情境下将会做什么和怎么做。例如，生性多疑、犹柔寡断的指挥员在复杂的战局面前往往会疑虑重重，前怕狼、生怕虎，迟迟定不下决心；性格暴躁、感情冲动的指挥员，往往经不起对方的挑逗和激将，在极为不利的条件下贸然出战；好大喜功的指挥员，容易贪图小利，中敌诱兵之计；刚愎自用的指挥员，容易一意孤行，听不进不同意见；有勇无谋的指挥员容易莽撞拼死，简单行事；廉洁好名、虚荣心强的指挥员，容易被敌欺凌而失去理智；等等。可见，指挥员在判断情况、定下决心、运用战法时，不仅受其作战原则、战术思想的制约，而且受其性格的影响。掌握了敌军指挥员的性格弱点，就可以对症下药，因势诱导，使其弱点充分暴露，走向极端，使其在思维错悟中陷得更深，滑得更远。

为什么同样的骗术，施之于甲敌成功，施之于乙敌失败？原因大概就在于不得其时、不得其地、不得敌之将性，敌军指挥员的性格缺陷是在军事欺骗中必须考虑的。军事欺骗在本质上是个双向心理过程。欺骗措施能否发挥作用，须仰仗敌军指挥员的心理配合——当然是无意识的配合。这就要求欺骗措施因人而施，因将而定。药不在价高，对症就是好药。研究敌将之性，就是为了使欺骗措施对症。欺骗措施对症，就会充分利用和扩大敌性格弱点，起到风助雨势、火上浇油的作用，反之则可能起到弥补和矫正其缺陷的作用。比如，对于鲁莽的指挥员大摆迷魂阵，对于犹柔寡断的指挥员肆意挑逗，不正可以因应其性格弱点吗？可见，不了解敌军指挥员的性格特点，机械地套用某种欺骗方法有时会适得其反。任何一种欺骗方法都有一定的适用性和局限性，在施之于具体对象时，须根据当时当地的情况，尤其是敌军指挥员的个性加以变通。否则，就可能把“药”用反。电影《南征北战》中的张军长和李军长同为国民党的高级将领，但性格特点迥然不同。张军长骄横跋扈，狂妄不可一世，根本不把“共军”放在眼里。而李军长则老成沉稳，如履薄冰。张军长主张长驱直入，速战速决，李军长主张稳扎稳打，步步为营。对他们施用同样的诱骗方法显然不行。

古今中外的战争历史证明，谁在战场上对敌方指挥员的性格摸得透、看得准，谁在调动敌人方面就多了一些主动。所以，历代的兵家都强调“知敌将性”，这里的“性”主要是指敌将的性格特征。研究敌性格特征主要有以下三条途径：一是考察其历史。因为人的性格是在其生理素质的基础上，在社会生活实践中逐步形成的。所以，对其成长历史进行考察，有助于认识其性格特征。二是走访其对手。对于陌生的敌人，可以从与其打过仗的人那里了解其性格特征。三是在实践中揣摩。据说，英军元帅蒙哥马利非常重视对敌将的研究，在北非战场上，他总爱把隆美尔的照片高悬案头，以便经常揣摩“沙漠之狐”的作战意图，以求战而胜之。在生死搏斗的战场上，敌人的性格特征显示得最为充分。只要重视在实战中了解和研究敌人，其性格特征是完全可以掌握的。

敌人有性格弱点，我们也有性格弱点，我想利用敌性格弱点诱敌致错，敌人也想利用我之性格弱点诱我致错。有鉴于此，我们除了注意加强修养、矫正性格以外，还可巧妙地利用自己的性格弱点欺骗敌人。《三国演义》中的张飞醉酒赚张郃就是生动的一例。

《三国演义》第七十回写张飞在巴西一带战败张郃之后，挥军乘胜追击，一直追到宕渠山下。张郃利用有利地势据山守寨，坚不出战，一连五十余日，张飞无计可施，于是就在山前扎住大寨，每日饮酒；饮至大醉，坐于山前辱骂。诸葛亮听说此事以后，立即派人送去三车好酒，还在车上插着“军前公用美酒”的大旗，让路人看得真真切切。张飞得到美酒后不但自己更加嗜酒无度，还把美酒摆在帐前，“令军士大开旗鼓而饮”。那张郃在山上见此情景，再也按捺不住杀敌的心情，便带兵乘夜下山，直袭蜀营。当张郃冲进张飞的大寨时，见帐中端坐一位大汉，举枪便刺，谁知，刺倒的竟是一个假“张飞”——草人。结果，魏军误中了张飞的埋伏，张郃被打得大败，连失三寨。

这个故事告诉我们，一个军事指挥员应该善于改变自己的习惯。一般来说，性格和习惯被敌人掌握以后，就会在敌人头脑中形成定势。此时，我一反常态，就会把敌人诱人我的圈套。张飞素以饮酒误事闻名，而在宕渠山之战，他却借喝酒把张郃诱出山。可见，一个军事指挥员若能正确地认识自己的弱点，顺势加以利用的话，弱点常可以转化为施骗的一种绝技。当然，问题到此还没有结束，我们在利用敌性格弱点时，也要防止陷入思维定势的束缚，被敌人所骗。

第十章 军事欺骗的情报保障

及时、准确、可靠的情报是实施作战指挥的基础。没有必需的情报，既不能定下有根据的决心，也无法正确地指挥部队作战。情报虚假的后果比缺乏情报更为严重。缺乏情报只能增大定下决心的难度，而情报虚假则会使指挥员定下错误的决心，作出错误的处置。从一定意义上说，军事欺骗与反欺骗的斗争，也是一场情报斗争。作战双方在努力保守己方军事秘密的同时，千方百计地用假情报欺骗对方。双方斗智斗法的焦点就集中在情报上。施骗一方企图用假情报诱敌致错，欺骗对象则力求获取其真实情报，识破其真相。谁家的情报工作高人一筹，谁家就可能在军事欺骗斗争中取得更多的主动。因此，要掌握军事欺骗的真谛，就不能不对其中的情报工作进行一番专门的剖析与研究。

一、情报在军事欺骗中的作用

在军事欺骗中，任何一方都是以双重身份出现的：既是施骗者，又是欺骗对象。作为施骗者，获取情报的主要目的是提高军事欺骗的成功率。作为欺骗对象，情报的作用主要是防止受骗和实施反欺骗。

（一）情报对施骗一方的作用

情报对施骗者的作用主要表现在三个方面。

其一，情报是定下决心、制定欺骗计划的重要依据。指挥员的欺骗决心和方案，是建立在了解敌情的基础之上的。缺少必要的情报，对作战对象的企图、兵力部署、作战能力、用兵习惯等一无所知或知之甚少，就不可能定下正确的欺骗决心，制定出切实可行的欺骗计划。即使是一项小规模的对敌活动，没有必要的情报保障也是不行的。譬如，要用假目标欺骗敌人，就要了解敌人的观察配系及其侦察器材的识别能力，否则，就不能正确地确定假目标的种类、数量和配置，也无法正确地规定假目标的仿真程度。又如，用示形法迷惑、骄纵或震慑敌人，需要了解敌人当时的心理状态；用佯动法调动和牵制敌人，需要了解敌人的虚实强弱和部署上的敏感部位；用离间计离间敌盟、间除敌将，需要了解敌人营垒内部的矛盾纠葛；用饵兵计诱敌上钩，需要了解敌人的心理需求……总之，实施军事欺骗的基本前提就是掌握有关欺骗对象的情报。对欺骗对象知之愈深，军事欺骗成功的把握就愈大。不下功夫对欺骗对象进行认真的侦察与研究，便贸然施骗，十有八九要失败。盲目施骗不仅不能奏效，而且往往事与愿违，使欺骗对象作出与欺骗目的截然相反的举动。战史上这样的教训并非罕见。

其二，情报是调整和改进欺骗措施，对敌实施连续控制的必要条件。军事欺骗过程实质上就是施骗者采取一系列欺骗措施对敌实施连续控制的过程。由于这一过程是在双向作用下实现的，因此，不能期望这一过程完全按原定计划进行。任何一项欺骗措施实施以后，都可能出现以下四种情况中的一种：敌人没有注意到我所采取的欺骗措施，亦即欺骗措施所产生的信息没有到达敌方；欺骗措施虽然引起了敌人的注意，但敌人对此将信将疑，还在作进一步的观察、分析；敌人对欺骗措施作出了预期的反应；敌人识破了欺骗措施，采取了反措施。上述四种不同的欺骗效果，直接影响到后续欺骗措施的实施。如果不了解上一欺骗措施产生的效果，就难以有针对性

地采取后续欺骗措施，各项欺骗措施就会脱节，欺骗过程就会中断。所以，在欺骗过程开始以后，必须不断获取有关敌人受骗情况的情报，并依此对欺骗措施进行调整：或者重复前一欺骗措施，直至引起敌人注意；或者加大欺骗措施的强度；或者延长欺骗的时间；或者放弃计划中的欺骗措施，改用更适合敌人情况的欺骗措施；或者干脆放弃原来的欺骗计划。控制论认为，在随机控制过程中，控制系统离开了来自控制对象的反馈信息，就不能实施连续有效的控制。军事欺骗就是一个随机控制过程。这一过程的反馈信息就是欺骗对象对欺骗措施所作出的反应。不掌握这方面的情报，要及时调整和改进欺骗措施，有效地控制欺骗对象是不可能的。

其三，情报是充分利用军事欺骗效果的重要保证。军事欺骗效果有很强的时效性。敌人不可能长久地被欺骗。敌人从受骗到发觉自己受骗，有一个时间差。这个时间差通常是很短的。尤其是战术范畴的军事欺骗，时间差有时是以时、分计算的。要充分利用军事欺骗效果，达成战役战术目的，就要准确地掌握这个时间差。早了，军事欺骗措施尚未发生作用，无欺骗效果可以利用；迟了，敌人已发觉受骗，采取了相应对策。而要做到不迟不早，就要准确地掌握敌人是否已经受骗的情报。战场上，某些军事欺骗没有达成预期目的，并不是没有产生预期的欺骗效果，而是欺骗效果没有得到及时的利用。其中一个重要原因，就是搞不清敌人是否已经被骗。由于搞不清敌人受骗与否，性急鲁莽的指挥员往往耐不住性子而贸然行事；犹柔寡断的指挥员往往在观望徘徊中错过良机。前者失之过早，后者失之过迟。除了指挥员的性格缺陷以外，缺乏必要的情报保障不能不说是一个重要的原因。

（二）情报对欺骗对象的作用

情报对欺骗对象的作用主要表现在两个方面。

其一，掌握反映敌真实作战意图的情报是免于受骗的根本保证。敌人施骗于我，必然做出种种假象，而将真象掩盖起来。真象与假象是一对矛盾。察明了敌人的真象，就可识破假象的欺骗。而察明真象的过程，也就是识破假象的过程。因此，掌握反映敌真实意图的可靠情报，是战胜敌军事欺骗的根本性措施。以组织防御为例，如果我对敌人究竟将在何处实施主要突击一无所知，就很容易为敌人制造的假象所左右。而如果我获取了敌人将在右翼实施主攻的确切情报，那么，敌人在左翼刻意制造的主攻假象，就骗不过我们的眼睛。1942年，日军联合舰队司令山本五十六经过精心策划，集中了包括8艘航空母舰在内的各种舰艇350艘，飞机1000余架，准备于6月初，以绝对优势兵力奇袭中途岛，引诱美海军出战，聚而歼之，进而占领该岛，达到在太平洋中部建立前哨阵地和切断美军海上补给线的目的。日军为保障这一行动，精心设计了一个圈套：先在北边的阿留申群岛打响，吸引美军舰队北援，然后在中途岛拦截围歼。但是，由于美军情报部门通过各种努力，破译了日军的密码，掌握了日军的作战计划，所以，日军的欺骗措施没有起作用。当6月4日清晨，日军第一批飞机（100多架）飞临中途岛时，美军的战斗机群均已飞临高空，日军在岛上轰炸的只是一些飞机跑道和空机库。正当日军第一批飞机刚刚在甲板上降落，第二批飞机尚未来得及起飞时，美军轰炸机群飞临日舰上空，狂轰滥炸。刹那间，赤城号、加贺号、苍龙号三艘巨舰中弹起火，引起甲板上的鱼雷、炸弹、飞机、燃料的连锁爆炸，庞大的船体顷刻粉碎。次日，飞龙号航母也因重创不能航行而被迫自行炸沉。此次海战，美军以两艘战舰、150架飞机的代价，击毁日军4艘航母，10艘巡洋

舰，300架飞机，使日本海军遭受了一次致命的打击。中途岛海战，美军之所以没有被日军的欺骗战术所骗，就是由于事先掌握了日军的作战计划。可见，获取真实情报有多么重要。

其二，掌握了关于敌军事欺骗内幕的情报，还可以将计就计，借机欺骗对方。1943年9月，一支德军奉命从前线撤退。撤退时，这支德军在村子里留下了伏兵，企图以撤退行动作掩护，杀苏军一个回马枪。苏军营长根据侦察员提供的情报，识破了敌人的骗术。他命令营主力隐蔽地向村后迂回，准备从背后猛击敌人，同时命部分士兵装作若无其事的样子，大摇大摆地向敌人的伏击圈走去，以示没有看穿敌人的诡计。德军想放近一些再打，所以在苏军接敌过程中始终没有开枪。就要接近伏击圈了，苏军士兵突然同时卧倒。正当德军被弄得莫名其妙的时候，村后的枪声响了。苏军前后夹击，很快歼灭了村里的伏兵。在这次战斗中，德军本想暗算苏军，没承想，被苏军将计就计，拣了个大便宜。这位苏军营长的高明之处，就在于识破了敌人的骗术以后，故作不知，将计就计，把施骗者变成了欺骗对象。将计就计是一种重要的军事欺骗方法。其基本要领是借敌之谋，计上用计。运用此法的前提就是掌握有关敌人军事欺骗的情报。没有这一条，其他都无从谈起。

二、军事欺骗的情报保障

军事欺骗的情报保障，就是通过卓有成效的情报工作，为定下军事欺骗决心，制定军事欺骗计划，指挥军事欺骗行动提供所需要的情报。根据情报形成时间的长短、使用层次的高低、应用范围的大小以及侧重点的不同，通常把情报分为战略情报、战役情报和战术情报三类。战略情报的范围涉及与战争有关的一切国家和地区，其内容包括敌对国家军事、政治、经济、国力等诸方面的情况，可供统帅部制定战略欺骗计划之用。战役情报是作战区域以内的敌方情况，可供战役指挥机构实施战役欺骗之用。战术情报的范围限于当面敌人的有关情况，要求详尽、具体、准确，可满足战术指挥员实施战术欺骗之用。三类情报在各自不同的范围和层次，为不同规模、不同层次的军事欺骗提供情报保障。

为满足军事欺骗的情报需求，在平时和战时都应注意通过多种途径获取情报。获取情报的基本途径有以下四种。

（一）从公开资料中搜集情报

公开出版的报刊、杂志、书籍、学术报告是获取战略情报的重要来源。西方情报专家认为，当今世界，各种情报大多是从公开渠道获取的。从事情报工作达四十年之久的美国前中央情报局长艾伦·杜勒斯曾指出：“公开的情报是从报纸、书籍、学术和技术刊物、政府公报、无线电广播和电视等方面搜集的。即便是一本小说，或者是一出戏，也可能包含着关于某个国家的有用的情报材料。”美国中央情报局的一位教员认为，“通过对许多国防专业刊物的仔细研究，所能了解到的一个国家的军事潜力情况，比一个间谍秘密工作几年所发现的要多得多。”据说，美国70年代从公开资料中获取的情报约占美国情报总量的80%左右。原苏联情报机关承认，它们的情报90%是从公开渠道搜集的，公开资料是提炼绝密情报的最好的矿石。

早在本世纪30年代，就有人开始从大量的公开资料中获取有价值的情报。

1935年初，英国作家雅各布出版了一本名为《战斗情报》的小册子，揭露了希特勒新军的组织情况。这本长达172页的小册子详细地列出了德军各级司令部、各师和各军管区的番号、编制装备、人数、驻扎地点，还列举了168名陆军各级指挥官的姓名、年龄、经历和任职时间。这无疑是一份绝密的军事情报。然而，这本小册子的全部材料都是从德国公开发行的报纸上得来的。雅各布的工具只是一把剪刀，一罐浆糊，一个卡片盒和一个情报人员的头脑。他凭着灵敏的嗅觉，高超的分析能力，从公开发表的新闻消息的字里行间，寻觅到了德国法西斯军事核心的秘密情报，并用这些情报向人们预示了即将压到欧洲大陆上空的乌云。雅各布的小册子告诉人们，公开发行的报纸刊物是情报人员货真价实的情报来源。

在后来的岁月中，从公开资料中搜集秘密情报的例子屡见不鲜。

1978年6月，哈佛大学经济研究生写出了一份长达400页的报告，标题为《制造核弹的方法》。这份长达400页的技术报告的所有材料都来自图书馆中那些极为平常的公开的图书和资料！

1979年5月，美国《密尔沃基哨兵报》的一位记者发表了一篇题为《氢弹轻易可得》的长篇报道，详细地介绍了制造氢弹的方法。这篇报道也是以公共图书馆的资料为基础写成的！

美国出版的《1983—1984年世界飞机年鉴》，是一部研究民用和军用飞机的重要参考书。该书收集了世界上6000种飞机的材料，其中有不少是绝密材料。这些绝密情报并非来自嗅觉灵敏的间谍网，而是编写这部年鉴的编辑查阅大量零星公开的飞机资料得来的。年鉴被誉为公开的绝密情报的样板。难怪有人不无忧虑他说：“秘密情报的95%被报纸和高级杂志发表了”。

从公开资料中搜集情报，来源丰富，内容广泛。各国公开出版的报刊杂志、著作、科研报告、学术论文，电台广播，影像资料，新闻记者的采访报道，甚至业余摄影者、旅行家拍摄的照片，都可以从中获取重要的机密情报。一个受过良好训练的情报人员，往往能从在别人看来毫无价值的材料中获得有用的情报。从公开资料中搜集的主要是战略情报。这些情报是制定战略欺骗计划的重要依据。

（二）从战俘和缴获的敌军文件中获取情报

利用战俘获取情报的历史十分悠久。战俘所提供的情报范围很广，从战术情报到战略情报，都能提供。第一次世界大战中，交战国双方失踪和被俘的总人数是770多万，占参战军队人数的12%。第二次世界大战开始的两年内，俘虏的总数达40万人以上；在战争结束时，俘虏总数竟超过了1500万人。作战双方从战俘口中获得了难以估价的情报材料，其中有些情报直接服务于军事欺骗。

军人被俘以后，一般都要进行例行审问。在审问中发现某人确实了解情况后，再送到特别审讯室由专门的审讯人员进行详细盘问，获取更多的情报。

普通士兵由于不参与军事行动的策划，除执行例行任务外，什么都不知道，提供的情报较少，大多只能供出自己部队的番号、指挥官的姓名和自己担负的任务。而对中高级指挥官的审问，往往会获得与作战企图、部署和计划有关的重要情报。例如，蒙哥马利曾从隆美尔的部属、高级司令官冯·托马将军那里，获取了他的劲敌隆美尔的最重要的军事计划。托马被俘后，没有受到通常的审问，而是被蒙哥马利邀请去谈话。友好和善的气氛，使他放松了戒备，不知不觉之中给蒙哥马利提供了极需了解的材料。又如，苏军通

过审讯在斯大林格勒战役中俘虏的德国第4军的将军们，掌握了希特勒侵苏战争的许多细节。据说在英国，德国被俘军官们被安置在特种营房里，不仅愿意提供重要情报，而且用沙盘和军事模型来揭露德国的战争计划。这些情报大大增强了英军军事欺骗的针对性。

一般来说，战俘是不愿提供情报的。为了挖出他们心中隐藏的秘密，有时需采取迂回、含蓄的方式，诱导他们不自觉地说出自己掌握的情报。曾在情报机关工作过四年的美国新闻记者法拉戈在《斗智》一书中举了下面这个例子：

1942—1943年冬季，希特勒的潜艇在大西洋横行无忌，给英美的海上运输带来很大困难。1月15日，德军潜艇一次就击沉7艘汽油运输舰，致使驻扎在北非的英美空军因得不到急需的油料而无法升空作战。据盟军情报部门报告，德国正在试验一种能根据螺旋桨声源的方向自动向目标袭击的感音鱼雷。由于未掌握这种武器的详细情报，无法采取任何防御措施，形势日益严峻。为获取这种神秘的新式武器的材料，进行了各种努力，但是都失败了。正当盟国海军感到一筹莫展的时候，机遇不期而至：1943年2月，美国驱逐舰击沉了一艘德国潜艇。在活着的艇员中，有一名下级军官不久前曾在德国海军鱼雷站工作，而这个站就是制造感音鱼雷的地方。审问开始了。负责审问的是一位精通鱼雷技术的后备役年青军官。他没有表示出对德国鱼雷有特别的兴趣。然而，他关于鱼雷发展方面的知识使德国军官感到震惊。美国军官用心理学方法缓和了这名俘虏的情绪以后，装出瞧不起德国鱼雷的样子，并且嘲笑这个德国人的妄自尊大。这样以来，这个骄傲的德国人忍耐不住了。为了证明德国海军在这方面比美国先进，他不仅提供了关于德国鱼雷生产的一般情况，而且对德国的秘密武器——感音鱼雷大肆吹嘘。美国军官装出不相信的神气，说感音鱼雷是编出来吓唬人的神话。这个德国人听后勃然大怒，主动提出要画一张感音鱼雷的蓝图。只用几个小时功夫，他就凭着记忆画出了这种新武器的蓝图。这张蓝图很快被送到设在奥尔丹斯的兵工厂。工厂按图纸造出了试验样品，防御这种武器的问题随之解决。后来当德国潜艇装备了这种鱼雷以后，盟国海军已有了对付它的办法。德国人企图用以决定大西洋海战命运的秘密武器几乎完全失去了作用。从战俘口中得来的情报，使盟国的运输船队避免了价值几亿美元的损失。

战争中散失的文件也是重要的情报来源。由于文件是重要的秘密载体，作战双方都十分重视从对方的文件中获取情报。1940年，德军进占巴黎，获取了法国参谋总部的全部秘密档案，其中有法国和英国皇家总参谋部之间的协议等密级极高的文件，给英国带来了不可估量的损失。当纳粹的末日来临时，德国参谋总部、外交部和一切机关部门的整套档案都落入盟军之手，其中包括著名的对付法国的“史利芬计划”的原件。

尽管战时禁止高级将领写日记和私自保存档案，尽管严禁把高级机密文件带人战区以免落入敌手，尽管规定在紧急状态下要彻底销毁秘密文件，但规定归规定，不执行规定的人总是有的，文件来不及销毁或销毁不彻底的情况也总是有的。所以，敌军文件始终是不可忽视的情报来源。

（三）通过谍报手段获取情报

利用间谍获取情报的方法由来已久。据记载，在我国使用间谍最早的是夏朝。少康称帝后，为扩大势力，曾派出他的老臣潜入过国进行间谍活动，导致过国的灭亡。到了公元前17世纪，夏商之间屡次发生战争。商王收买了

夏桀之臣伊尹，封他为相。在后来的鸣条战争中，成汤根据伊尹的建议，派出大量间谍混入夏朝，广泛收集情报，摸清了敌人的行动规律，并针对敌人的特点，采取了设伏诱敌、引其就范、聚而歼之的战术，一举打败夏。到了春秋战国时期，出现了比较系统的间谍理论。孙武在《用间篇》中对间谍的地位作用、使用方法作了精辟论述，是世界上最早的间谍理论。

间谍作为一种社会存在，已经具有几千年的历史。然而，早期的间谍工作一般是单一的个体活动，没有完善的组织机构，活动能量和工作效率十分有限。到了近代，谍报工作发展很快。1913年至1915年，先后爆发了两次世界大战，共有90多个国家和地区、30亿人口卷入战争。各参战国为了适应战争的需要，纷纷加强本国的间谍情报工作，建立间谍情报机构，使间谍情报工作在这一时期有了突飞猛进的发展。战后，世界各国相继调整和完善自己的间谍情报机构，并重视运用现代科学技术改进间谍情报工作，使世界谍报组织无论在人员数量上还是在工作效率上都达到了前所未有的水平。

利用间谍获取情报的方法主要是渗透、策反、刺探、窃取、收买等五种。

渗透。渗透就是在敌方要害部门安插间谍。一般是选派干练的间谍情报人员或代理人，想方设法打进敌对国家的政府及机要、军事和情报等要害部门，窃取该国的核心机密情报。渗透的主要目标是军政机要部门、高级科研部门和情报机关。一个间谍成功地打进对方要害部门，就能源源不断地提供核心机密情报。50年代初，苏联克格勃成员海因茨·费尔弗利用情报机构提供的大量重要情报，取得了联邦德国情报机构的信任，当上下联邦德国情报机构苏联处处长。在长达10年的时间里，他向苏联情报机构提供了大量重要的情报资料、策反。策反就是设法把对方内部能够接触重要情报的人拉过来，为自己的情报工作服务，以达到获取重要情报的目的。这是国际间谍机构进行谍报活动惯用的手段。策反的首选对象是党政军的首要人物、机要人员、情报人员。只有排除了策反他们的可能性时，才考虑其他对象。就价值来说，掌管机密文件保险柜钥匙的秘书当然比负责倒废纸篓的公务员要高得多。但是，当前者无法接近时，后者也不失为策反对象。高级官员家的佣人也能提供有价值的情报，关键是把她们拉过来为自己服务。

从国际间谍斗争的形势看，策反的对象越来越集中到军政要员和谍报人员身上。对这些人进行策反虽然比较困难，但一旦策反成功，其价值相当可观。

有些国家间谍机关在策反方面有时是不择手段的。只要能够达到目的，什么样的方法和手段都会使用。主要是：色情引诱——利用色情间谍，诱使其上钩，然后抓住对方的把柄，迫其就范；金钱收买——抓住人们爱钱贪财的心理或者急需用钱的时机，许以重金，达到策反目的；讹诈威胁——抓住策反对象的弱点或过失进行威胁讹诈，迫使其为自己服务；政治攻心——利用策反对象在意识形态方面的思想倾向作为突破口，展开政治攻心战，使之倒戈。

刺探。派遣间谍渗入敌国或敌军阵地刺探情报，这一传统手法至今仍然是获取情报的重要方法。无论现代技术如何发展，也不能代替常规间谍，尤其是探测对方政治、军事意图方面的情报，更离不开常规间谍。70年代以来，国际上派遣间谍进行情报活动呈明显上升趋势。一些派驻国外的间谍情报人员，利用各种身份作掩护，配备现代化的通信联络工具，大肆进行情报刺探活动。

进行情报刺探活动的间谍，一般均有官方或非官方的掩护身份，否则就无法保守间谍活动的秘密，维护间谍的人身安全。所谓官方掩护，就是让间谍有一个正式的职位，为间谍在驻在国活动提供合理的理由和合法的身份，从而掩盖其间谍面目。非官方身份的掩护要比官方身份的掩护困难得多。这种间谍必须以一个地地道道的外国公民或移民的形象生活在异国，所以，必须要花费很多时间来完善其掩护身份，大多还要经过多年的训练，有的甚至还要进行整容手术，以免被外国反间谍机构认出。这样的间谍一般有一系列可以证明自己身份的证件，并具有相对稳定性的职业。

间谍刺探情报的方式数不胜数。归结起来，主要是窥视、照相、窃听、套问等四种：

窥视。即现场直接观察敌人的情况，获得各种重要的情报。窥视的前提是靠近观察目标。而这些目标往往是戒备森严的。为了接近这些目标，有间谍不得不象演员那样精心扮演一个与目标无关的角色。例如，一名英国间谍为了走进德国军事禁区去观察火力配置情况，把一瓶白兰地全部倒进大衣口袋里。当被哨兵发现时，他便装作一个烂醉如泥的酒鬼。敌人看着他满身酒气，连衣服都被酒浸湿了，就把他放了。他就这样瞒过了敌人，看清了军事设施的情况，完成了刺探情报的任务。

照相。自从照相机问世以来，一直被间谍视为理想的工具，经常用来偷拍别国的军事设施、秘密文件和资料。现在，间谍使用的照相机都是专门设计的。一种是微型照相机。这种照相机体积小，性能好，特别便于间谍使用，有的照相机能把现场的微弱光线增强数千倍，借助香烟头的亮光就能拍照。有的照相机可以装在手表中，拍摄时连“喀嚓”声都没有。有的照相机可以装在打火机里，当需要拍照时，只需将人气口的螺丝拧一下，就变成拍摄按钮，使用十分方便。间谍使用的另一类照相机是红外照相机，能在黑暗中拍摄照片。

窃听。窃听本是很原始的间谍活动手段。原始的窃听，一般是隐藏在窃听目标所在的房间周围，偷听从门缝儿、窗缝儿、天窗、管道中传出来的声音，或者混在厕所、酒吧、公园的行人中，装出漫不经心的样子，留心注意别人的谈话。这种原始的方法常常受时间、地点、环境、条件的限制，且容易被察觉，目前已很少采用。随着现代科学技术的发展，人们制造出了许多类似人耳功能的电子窃听器。电子窃听器做得很小，可以装在墙壁、电话、电灯、沙发、椅子里面，也可以藏在提包、首饰、钢笔、眼镜、鲜花、钮扣、玩具中，甚至可以把窃听器植入猫、狗的皮下或胃里。克格勃曾经制造过一种伪装成航空卡片架的窃听器。表面上看是法国航空卡片架，实际上，在不到一厘米厚的木质底座内，装有微型麦克风、窃听发射机、遥控接收机开关和电池，上面的金属框架就是发射和接收天线。苏联间谍以航空公司职员的身份，以赠送礼物的方式，把这些卡片架送给外国的同行，借以达到窃听的目的。

电子窃听可分为有线窃听和无线窃听两种。由于有线窃听效果好，可以长期使用，因此一些国家的情报机关常利用为外国修建或改建大使馆的机会，把窃听系统埋设在建筑物内，用来对使馆工作人员进行窃听。

无线窃听的优点是，不需要专门敷设传输导线，设置的机动性大；体积小，重量轻，隐蔽性好，所以，使用范围比有线窃听更广。据说德国生产的一种微型无线窃听器重量只有6克，用一节1.5伏的钮扣电池，可连续工作

12 小时。由于体积小，外面包上胶泥，可以用汽枪把它射到窃听对象的窗外，使其牢固地附着在墙上，把窃听到的谈话声用无线电波发送到百米以外。

现代的无线窃听器，通常根据不同的使用要求和条件，采用不同的伪装形式。有的借修理门窗之机，把无线窃听器埋藏在门框和窗框里，有的预先安放在桌、椅、凳、床的腿里，有的隐蔽地放置在台灯座里、台历架内、暖水瓶上、衣帽架上及其他室内器皿内。据说驻布加勒斯特的美国大使，脚上穿的一双皮鞋的后跟里，竟也被偷偷地装进了窃听器。无线窃听器还可临时设置。例如，当对咖啡馆内的某个顾客偷听时，可委托服务员向该顾客递送一个装有窃听器的调料架或烟灰缸。当对正在海滩或公园的草坪上交谈的人偷听时，可设法把藏有无线窃听器的石块之类的小东西丢到他们附近。只要你被间谍人员盯上，那么，无论在汽车里还是在火车上，是在亲友家中作客，还是上饭馆，逛公园，都很难逃过窃听。据说，基辛格任美国国务卿访苏时，曾告诫随行人员：“要设想所有房间都安装了电子监视设备，一切谈话都会受到窃听。”1955 年 9 月，西德总理阿登纳访苏时，竟然拒绝在苏方为其准备的宾馆下榻，而坚持住在从联邦德国带来的火车上。因为这些车厢装有反窃听器。

套问。是刺探情报的重要方法。当然，从知情人口中套出情报需要很高的艺术。首先是善于消除对方的戒备心理。如果对方对你存有戒心，就会守口如瓶，因此通常应隐蔽自己的身份。其次应善于隐藏谈话的目的，为此，要装出对刺探对象漫不经心的样子，以免对方发现自己真正关心的事情。当达到谈话目的时，不要喜形于色。其三，要让对方自觉自愿他说出你想知道的事情，不能有明显的诱导性提问。最后，不能使对方察觉自己无意中泄露了秘密。否则，对方可能会采取亡羊补牢的措施，降低你所刺深到的情报的价值。

套问情报，常常是在友好的交流、融洽的宴会、优雅的舞会等交际中悄然进行的。在这些场合，冠冕堂皇的外交辞令，喜气融融的谈笑风生，往往把窥探对方秘密、套问对方情报的动机遮掩得一丝不露。套问，只能在交谈中间或进行。如果抓住一个话题不放，甚至追问下去，就会引起对方的怀疑。因此，套问多用于证实某一情报或补充某一情报，达到目的即转移话题，不宜用套问的方法获取整套情报。

窃取。派遣间谍盗窃秘密情报的载体（文件与实物）也是获取情报的重要手段。这种手法古已有之，但到了近代，随着科学技术的进步和情报手段的日益先进，对这种做法的重视程度大不如前。后来人们发现，利用技术手段获取情报有一定的局限性。外国情报界人士认为，最理想的情报是敌方的文件，因为文件记载着敌人一个时期的计划和细节，有时窃得敌方一份文件，就能获得很多秘密情报。由于通过纯粹的技术手段从敌人的保险柜中窃取文件很难，所以，使用间谍偷窃敌方文件的做法又被日益重视。在第二次世界大战中，间谍偷窃重要文件达到了登峰造极的地步。大战爆发前夕的 1936 年夏天，日本间谍成功地偷拍了英国驻大坂领事馆保险柜中的密码本和密码表，这些都是英国政府各部之间、军队之间使用的绝密密码。1937 年，他们又偷拍了美国驻神户领事馆文件柜中的绝密资料。这些资料的获得，使日本在太平洋战争初期取得了很大优势。

1943 年，德国间谍在土耳其首都安卡拉，成功地从英国大使馆的保险柜中窃得大量有关盟军的秘密情报。法国间谍甚至在大白天窃走了德国大西洋

防线的部署图。当时，负责大西洋防线防御工事构筑的一家承包军事工程的企业，贴出告示，准备整修公司的办公室。法国间谍迪歇乘机应聘。迪歇来到工程负责人办公室以后，发现办公桌上放着几张晒制的图纸，最上面一张是诺曼底沿海从港口到瑟堡一带的地图，上面印有“特别施工计划”、“绝密”字样。工程负责人把有关事项谈妥以后，便离开办公室去参加一个会议，把迪歇留在房子里做准备工作。迪歇走近办公桌看地图时，一眼就看到“最优先重点工程”几个字。他立即就明白了，这正是他们求之不得的大西洋防线部署图。他小心地卷起其中一张，藏到办公室墙上一块两英尺见方的镜子后面。几天后，迪歇来到这间办公室裱糊墙壁。快下班的时候，他取出藏在镜子后面的地图，和剩余的几张糊墙纸卷在一起，夹在腋下，带上他的工具，大模大样地通过岗哨出了大门。

迪歇窃密成功，多少有些偶然。在大多数情况下，进入戒备森严的要害部门窃密是十分困难的，必须经过认真准备和训练。叛逃到美国的原苏联间谍，克格勃少校尤里·伊凡诺维奇·诺先科曾披露过窃取瑞典大使馆秘密文件的经过。

这次偷窃行动的国标是瑞典使馆的机密文件。为此，他们制定了周密的行动计划，进行了周密的准备：首先，派出一名颇有姿色的女间谍，去勾引瑞典大使馆的夜间值班员，并经常在他值班时去与他幽会。为防使馆门口那条高大凶猛的狗碍事，他们指派专人每周两三个晚上到使馆去，用一块块鲜美的肉去喂这只狗。准备工作就绪以后，克格勃静候下手的时机。一天晚上，瑞典大使馆里大部工作人员应邀赴宴。克格勃看准机会，决定采取行动。从下午开始，布置了若干监视小组，加强了电话监听，并对在莫斯科的所有瑞典人的行动进行严密的跟踪和控制。在使馆附近的十字路口，布置了汽车，准备冲撞任何方向开过来的瑞典汽车。女间谍照常去和值班者幽会。另一名特工每隔几分钟就把一块鲜肉扔给那只狗。就在这时，由十几人组成的特别行动小组，迅速打开使馆的门锁，直扑保存机密文件的保险柜。技术高超的开锁专家、擅长开启密封文件的开封专家和翻拍文件摄影师相继而上，不到一个小时，就顺利完成了偷袭任务，并且不留任何痕迹。据说，克格勃还以同样的手段，偷袭了日本和加拿大的大使馆，获得了电报密码。

随着保密室、保密柜的防范措施的日益完善，特别是报警系统采用红外线、热能感应等新技术以后，潜入保密室从保险柜中偷窃文件越来越困难和危险。于是，偷窃行为渐渐由室内转向室外，其手法也十分巧妙。

使携密者昏迷，乘机窃密。

1967年秋天，美英大使馆的两名随员在苏联游览。苏联旅行社的向导热情地请他们品尝一家酿酒厂生产的酒。两人感到却之下恭，便随便尝了一点，谁知回到旅馆就昏睡过去了。当6个小时以后醒来时，发现他们的房间和行李被翻了个遍。

制造车辆事故，乘机窃密。据报道，一位西方外交官携带一份重要文件从机场驾车返回大使馆，突然一辆汽车从右边疾驶而来，把外交官和司机撞成重伤。一群警察火速赶到，把外交官和司机拉上救护车，送进医院。就在外交官在手术台上被抢救的时候，克格勃把外交官的公文包拿去，对文件进行了复制。大使馆明知其中有鬼，也无法争辩。

制造火灾，乘机窃密。据原苏联流亡者泽姆佐夫透露，1977年8月27日凌晨，美国驻莫斯科大使馆大楼里发生了一场火灾，失火地点正好是存放

机要文件的八楼和大使居住的九楼。失火前几天，这里刚换过电线。火势很猛，只好请苏联消防队前来灭火。但大火扑灭以后，发现机要室内保险柜的锁头已经炸开了，一批机要文件也不翼而飞。泽姆佐夫认为，火灾是克格勃为窃取文件蓄意制造的。

收买。这是间谍获取秘密情报常用的方法。间谍机关往往采用这种办法从贪图金钱的人手中获取重要情报。由于情报对于国家间的政治、军事斗争具有重要意义，所以，在情报斗争中，一些国家不惜花费巨资收买情报。当然，所获情报的价值往往数十倍、数百倍甚至上万倍地超过他们付出的代价。

西方情报专家认为，收买情报的同时，最好能买下那个掌握情报的人。这样，以后就会源源不断地得到新的情报。

收买情报比间谍亲自刺探情报当然安全一些，但也决非没有危险。有时对方会派出一个诱饵，以出卖情报为由，达到反间谍的目的。

（四）通过侦察获取情报

情报和侦察是密不可分的。侦察是手段，获取情报是目的。情报就是对侦察得来的敌情资料进行分析、研究、判断得出的成果。

侦察是获取敌情的基本途径，尤其是战役战术欺骗所需情报的获取，主要依靠战场侦察。以侦察手段获取情报的方法，大致可分为秘密获取、强行获取、欺骗获取三种类型。

秘密获取。以秘密方法获取情报的好处是受敌情威胁小，便于隐蔽企图。由于敌人的秘密是在不知不觉中被获取的，所以，敌人不会因此而改变决心、变更部署、更改行动时间，将情报置于无用之地，这无疑延长了情报的使用寿命。所以，秘密获取是获取情报的主要方法。秘密获取主要是通过看、听、问、测实现的。

（1）看——肉眼观察，借助技术器材观察以及照相侦察。观察是对敌情、地形、水域、天气实施侦察的方法。通常由指挥所、观察所、观察哨和观察员，配属一定的观察器材和通信工具，遂行观察任务。观察既可在昼间利用目力进行，也可借助照明器材和夜视器材在夜间和能见度不良的条件下进行。用观察法获取情报，应注意选择隐蔽而便于观察的地点，采取正确的观察方法，并防止被敌人的隐形伪装和示形佯动所欺骗。在配置观察配系时，应注意前后交叉配置，力求互相弥补，不留空隙。对于观察不到的死角，要选定特殊标记，控制其接近路，严密监视。观察并不是简单地看，而是伴随着分析和联想。只有这样进行观察才能见微知著，透过伪装，明察真情。

观察具有组织简便，获取情报直接、可靠等优点。特别是夜视器材的使用，大大提高了人的观察能力。夜视器材近几十年来发展非常迅速。新一代微光夜视仪观察距离已达数千米，其体积、重量、功耗、可靠性和图象清晰度都达到了新的水平。70年代以后，各国竞相发展热成像侦察器材。它不依靠任何光源，而是利用目标本身的热辐射发现目标，具有工作隐蔽，受夜暗和天候条件影响小等优点。美国1975年装备的手持式热成像仪重4.9公斤，对人的探测距离为400米，能发现80米以内隐蔽在疏林中的行人。英国生产的手持热像仪，对人的发现距离为2.1公里，识别距离为1.2—1.4公里。目前，一些国家已广泛装备这种观察器材。新的观察器材为获取情报提供了重要手段。但观察也有一定的局限性。比如，易受地形地物及能见度和伪装的影响，观察距离受限，死角多，不易全面掌握战场情况，等等。因此，观察必须与其他侦察手段相结合，以印证观察所获取情报的可靠性和准确性。

照相侦察和录相侦察也属于“看”的范畴。照相侦察，把拍摄的目标直接展现在画面上，能够获取详细准确的情报资料，既是空中侦察的主要方法，也广泛运用于地面侦察。照相侦察在第二次世界大战中得到广泛应用。尤其是空中照相，发展很快。航空照片成为组织大规模战役行动的重要情报资料。高级司令部大都编配了擅长航空照片判读的参谋人员。航天照相是随着航天科技的发展而出现的。它的出现，给整个侦察技术带来了根本性的变化。目前，世界上的照相侦察卫星约占军用卫星总数的60%。海湾战争期间，美国使用了7颗照相侦察卫星，其中，KH—12是第6代照相侦察卫星，分辨率为0.1—0.3米。按照部署密度，平均每隔15—20分钟，便有一颗卫星通过战区上空。

录相侦察的历史很短。其优点是形象直观，真实可靠，时效性强。但技术要求高，只能在昼间能见度较好的条件下进行，易受夜暗或不良天候及地形条件的限制。80年代发生的一些局部战争中，录相侦察得到了成功的运用。侦察分队派出的录相小组录制的资料，为作战决策机关研究敌情和地形，提供了生动、可靠的依据，倍受青睐。可以预见，随着有关技术难题的解决，录相侦察将得到更广泛的应用。

(2) 听——战场潜听、有线窃听与无线侦听。战场潜听是根据声音的内容和特征发现敌情的侦察活动，可直接用耳力或借助就便器材进行。潜听一般在与敌直接接触和夜暗及能见度不良的条件下进行。潜听位置通常选择在敌方指挥所、前沿阵地和敌经常活动的区域附近，通过听辨敌人的交谈和人员车辆运动的声响发现并获取情报。潜听者须有极好的听力，并能根据声音的征候判明敌人行动的性质。若要潜听敌人谈话，还须懂得敌人的语言。

有线窃听特指借助技术器材偷听敌人的有线通话。由于插入窃听会分散电话线路的电流，所以容易被发现。为解决分流问题，人们研制出一种高阻抗输入电路，能把电话信号的分流减小到最低限度，使敌人难以察觉。还有一种不与电话线路连接的窃听——感应窃听。感应窃听器是根据电磁感应原理制成的。为了增大窃听者的安全系数，人们在感应窃听器里装上了无线电发射机。这样，电话线里的电流信号就可以通过无线电发射回来。窃听人员在自己的阵地上，就能安全地监听或录下敌人的通话内容。

无线侦听即通过截获和破译敌无线电通信获取情报。无线侦听具有其他侦察手段不可代替的作用。它能“看到”空中侦察所看不到的东西；它比间谍更可靠；它能提供国家战略层次的情报，也能为战役战术提供宝贵的情报。正因为如此，无线侦听侦察手段从诞生以来，几十年经久不衰。

(3) 问——审问和询问。审问俘虏是获取有关敌情、地形以及其他情报的重要方法。通过审俘，可以获取敌人的兵力、番号、部署、火力配系、工事构筑、障碍物设置、指挥组织等方面的情报。重要的俘虏可以供出密级很高的情报。我军在战争年代，很重视从俘虏中获取情报。对俘虏审问一般采用个别审问的方法。主审人员必须熟悉当面情况，讲究斗争艺术，并注意从其口供中发现漏洞，及时揭露伪供，善于发现线索，利用破绽，顺藤摸瓜，各个击破。要警惕俘虏隐瞒身份，伪造供词。对供词要多方查证，注意鉴别，防止受骗。

询问的主要对象是居民和投诚者。战区居民提供情报有许多优势。其一，战区居民当地生，当地长，对当地的地形、天候、水文及社会情况熟悉，提供情报相对准确。其二，战区居民分布广泛，耳目众多，可以从不同方向和

角度提供情报，便于互相印证。其三，战区居民具有多种多样的社会职业，利用合法身份，即可有效地隐蔽企图，巧妙地侦察敌情。正是由于上述原因，各国军队都强调从居民中获取情报。然而，只有正义之师才能得到人民群众的真心拥护，才能依靠人民群众，形成严密的情报网络，置敌于众多耳目的监视之下，并使敌人变成“聋子”和“瞎子”。我军侦察工作在依靠人民群众方面具有优良的传统和丰富的经验。广大人民群众积极为我军侦察敌情，传递情报，成为我军的“千里眼”和“顺风耳”。有的甚至冒着生命危险为我军通风报信，为胜利作出贡献。

(4) 测——无线电探测、雷达探测和遥感探测。无线电探测是无线电技术侦察的内容之一。无线电探测与侦听不同。侦听的核心是破译对方的密码，而探测则不需要。它不必了解对方电子信号的内容，而是通过测向和定位，判断对方的作战部署和行动方向。对无线电探测技术的要求是，要能够在宽阔的频率内，以很高的灵敏度和分辨能力，在短时间内搜索和标定信号，并能迅速地对其性质进行分析和识别处理。现代战争中，电磁环境空前复杂，需要收集和处理的信号的数量和密度越来越大，对无线电探测技术提出了更高的要求。

雷达探测，即利用物体反射电磁波的特性，发现并测定地面、水面和空中目标的距离、方位和速度。雷达具有反应灵敏，搜集目标范围广，探测距离远等特点，是一种全天候侦察手段。但易被发现、干扰和摧毁，且有一定的盲区。使用时，须根据雷达性能，合理配置，力求减小或消灭盲区。并构筑坚固的防卫工事，采取各种抗干扰措施，严格掌握开机时间，防止被敌发现、干扰和摧毁。

遥控战场传感器是 60 年代出现的一种辅助战术侦察器材。通常由人工埋设到交通线上或敌人可能进入的地段，或用飞机空投、火炮发射。它能感受人或车辆运动时的震动、噪声和战斗车辆、兵器发出的热辐射，发出相应的信号，通过导线或无线电进入数据处理中心，经过处理，获取情报。传感器受地形限制小，可对敌后大纵深地区实施侦察和监视，工作隐蔽，使用方便，所获情报时效性强。但易受干扰和被敌发现。目前，战场传感器有了很大发展。比较有代替性的是美国 1984 年装备的“伦巴斯”遥控传感侦察系统。该系统探测距离，对车辆 500 米，对人员 50 米，地区中继距离为 60—100 公里，可连续工作 90 天，并可自动识别目标性质，具有较好的抗电子干扰能力。传感器探测将成为军队战场侦察的重要手段。

强力获取。强力获取情报是武装侦察分队集中兵力、火力，对敌某一局部实施强有力的突然打击，强行获取情报的一种方法。主要有两种方式，一是袭击捕俘，二是伏击捕俘。

袭击捕俘，就是隐蔽接近预定目标，以奇袭手段捕捉俘虏。袭击捕俘的战斗方式，一是偷袭，二是强袭。偷袭，即隐蔽接近目标，采取突然行动，捕捉俘虏。对临时驻止或宿营之敌，易于达成偷袭。对于野战阵地防御之敌，若警惕性不高，障碍不严，或地形有利，也可达成偷袭。由于偷袭能够以小的代价换取大的胜利，所以，应作为袭击捕俘的主要方式。强袭，即以坚决的战斗行动打击敌人，强行捕俘。强袭通常是在敌防御配系严密，警惕性甚高，或偷袭过程中被敌发觉等不得已的情况下采取的行动。袭击捕俘前，应首先摸清袭击目标的情况，认真察看地形、敌情，制定完备的协同方案和应急措施，进行认真、周到、细致的准备。行动方案要力争偷袭，准备强袭。

动作要迅猛果断，打敌措手不及，乘敌混乱之际，捕捉俘虏，迅速撤离。袭击捕俘以获取情报为目的，切忌恋战，因小失大。

伏击捕俘，就是预先隐蔽在敌人必经之地，待敌人经过时，以突然的行动捕捉俘虏。伏击的对象，主要是突出孤立、远离主力、不便支援的徒步运动之敌，或单个战斗车辆。伏击方式分为待伏和诱伏两种。待伏，即将兵力预先埋伏好，隐蔽待机，待伏击目标通过时，将其捕获。诱伏，就是按待伏方法把兵力配置好以后，再以各种欺骗手段，把伏击目标诱至伏击地点加以捕获。不论待伏还是诱伏，都应正确把握进入阵地的时机，减少暴露的机会。由于伏击捕俘有准备，地形有利，敌在明处，我在暗处，我是突然袭击，先发制人，敌是仓促应付，被动挨打，所以，成功的把握较大，是获取战术情报的一种重要方法。

欺骗获取。以欺骗手段获取情报的方法主要是：战斗侦察、火力侦察和化装侦察三种。

战斗侦察是以进攻或佯攻行动进行的侦察。目的是进一步查明敌人的阵地虚实、兵力部署、火力配系、工事构筑、障碍设置等情况。战斗侦察既可以在作战地域进行，也可在敌后进行。进攻战斗准备时的战斗侦察，主要是诱敌暴露兵力部署、火力配系，查明敌军防御部署的变化情况。防御作战有时也实施战斗侦察，其目的是查明敌发起进攻的方式，主要进攻方向和兵力等情况。战斗侦察能够及时准确地获取敌前沿或浅近纵深的敌情，情报的时效性较强。但运用人员、武器多，器材消耗量大，易暴露作战企图，须慎重使用。进行战斗侦察时，应正确选择时机，明确规定使用的兵力、火器、行动方向和任务。做到周密组织，突然实施。在实施中，采取各种欺骗手段，渲染进攻气氛，迷惑敌人，造成敌人错觉，迫敌作出反应，借机查明情况。攻击行动要有明确限度，以保证诱敌暴露为宜。侦察分队应指派专人，选择良好观察地点，边观察，边标绘，边记录。侦察完毕后，迅速将结果整理上报。

火力侦察的目的是迫敌、诱敌还击，以发现其兵力部署、火力配系、目标的性质、位置、数量等情况。进行火力侦察时，火器应事先秘密占领临时发射阵地，做好射击准备。火力袭击要突然、猛烈，出敌不意，使敌产生错觉，逼敌暴露明暗火力和兵力部署。为提高侦察效益，在实施过程中应贯彻边打边查、以查为主的原则，组织严密的观察和记录。达成预期目的即主动撤离，切忌恋战，遭敌火力报复。

化装侦察是以欺骗手段获取情报的重要方法。其特点是隐蔽真实身份，取得某一空间的行动自由，创造机会接近被查目标，以利获取情报。我军在历次国内战争中，十分重视化装侦察，积累了丰富的经验。在同国外敌人的作战中，也不乏化装侦察的成功战例。如，在抗美援朝战争中，侦察排长杨育才冒充美军顾问，在翻译的配合下，率领侦察分队趁夜暗闯过三道哨卡，打掉敌白虎团团部，顺利完成任务。在1962年的中印边界自卫反击作战中，某团侦察排20人身着印军服装，深入听布、鲁克塘地区侦察活动三天，顺利地查明了沿途道路、河流、桥梁情况，为部队穿插创造了有利条件。

化装侦察成功的关键是装得象。为此，应把握三点。一是遵循既要有利隐蔽、又要方便侦察的原则，正确地选择化装身份，使侦察人员以化装身份出现在特定场合和时间时，不致引起敌人的怀疑。二是认真研究活动地区的敌情、民情等情况，熟记预定侦察地区的地形、道路、居民地的名称及其相

互关系，并了解当地的风俗、方言、衣着打扮及职业情况，并据此进行周密准备。三是胆大心细，见机行事，同敌斗智斗勇，机智果断地处置情况，出敌不意地获取情报。实践证明，化装侦察多数失败于装得不象。装得不象，不仅搞不到情报，而且会弄巧成拙，自我暴露。60年代初，蒋军在东南沿海多次组织小股匪特登陆，化装成人民解放军，刺探情报。有的冒充大尉军官，却在肩章上装了五颗星（大尉四颗星），手上还带着金戒指。当即被群众识破。还有的遇到岗哨盘查时回答：“我是去抓逃兵的，长官别误会！”群众一眼就看出根本不是人民解放军官兵，于是将其俘获。所谓装得象，就是要使服装、言语、举止、作风乃至随身携带的装具、使用的证件、货币，都要与装扮的身份相适应。当然，任务不同，可不作同样的要求。如果化装的目的仅仅是接近敌人，只要在服装和装具等大的方面象就行了，其他方面不必强求。若是打入敌人内部窃取情报，就要在各个方面与装扮的角色维妙维肖。

以上是为军事欺骗提供情报保障的基本途径及方法。这些途径和方法各有特点、各有侧重。有的侧重为战略欺骗提供情报保障，有的侧重为战役欺骗提供情报保障，有的只限于战术范围使用，主要为战术欺骗提供所需情报。无论哪个层次的指挥员，在实施军事欺骗前或实施过程中，都应精心组织情报工作，及时获取定下欺骗决心、制定欺骗计划和实施欺骗行动指挥所需要的情报。只有及时获取准确而充分的情报，才能增强军事欺骗的针对性和有效性。不重视情报工作的指挥员，不仅不能有效地欺骗敌人，而且每每被敌人欺骗。永远谨记：情报工作是军事欺骗的生命。主要参考书目

- 《兵不厌诈》〔英〕安东尼·布郎著 新华出版社
- 《兵家权谋》李炳彦著 解放军出版社
- 《军事谋略学》李炳彦孙兢著 解放军出版社
- 《军事谋略学》陈维仁主编 国防大学出版社
- 《现代谋略训练基础》石庆明主编 国防大学出版社
- 《战与谋》陈尤龙主编 辽宁人民出版社
- 《战争趣事》吴安怀刘彦张志杰主编 春风文艺出版社
- 《谋略制敌的故事》刘思起编著 军事科学出版社
- 《中国古代将帅用兵故事》胡兴茂 郑京编著 解放军出版社
- 《中国古代用间百例》宋培英编译 军事科学出版社
- 《现代战争中的突然袭击战例》洪科编 人民出版社
- 《百战奇观》马忠方高峰编著 山东友谊书社
- 《兵经释评》李炳彦崔夺臣 解放军出版社
- 《孙子兵法浅说》吴如嵩 战士出版社
- 《百战奇法浅说》张文才 解放军出版社
- 《通俗战役学》郭其侨 周航 姜普敏编著 解放军出版社
- 《战术学概论》齐正钧主编 解放军出版社
- 《第四种战争》杨旭华郝玉庆编著 国防大学出版社
- 《兵不血刃的战争》马忠温金权等编著 军事科学出版社
- 《作战与心理》陈继安王继平主编 科学普及出版社
- 《奇妙的伪装》卓衍荣吴斌顺 战士出版社
- 《电子侦察与电子干扰》刘景贵 战士出版社
- 《国防千里眼——雷达》王士俊 战士出版社
- 《苏美间谍战》庄汉隆 解放军出版社

军出版社

《斗智》〔美〕拉·法拉戈著群众出版社

《情报·间谍·保密》张殿清宁夏人民出版社

《防间保密与国家安全》喻中桂主编国防大学出版社

《说三国话权谋》李炳彦孙兢解放军出版社

《纵横捭阖》李炳彦孙兢编著解放军出版社

《战略欺骗》徐晓军扈新生译军事科学出版社

