

6/3445



AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

AON wewn. 4951/97

JAWNE

Do użytku służbowego

Egz. Nr 96

Płk dr Andrzej PODKOWSKI

DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE WP W WALCE ZBROJNEJ



50138

WARSZAWA

1997

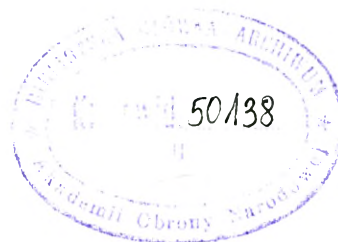
AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ
WYDZIAŁ WOJSK LĄDOWYCH

'RZEKLASYFIKOWANO

Protokół Nr 54305

AON wewn. 4951/97

JAWNE
~~.....~~
Egz nr9.6.



Plk dr Andrzej PODKOWSKI

DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE WP
W WALCE ZBROJNEJ



WARSZAWA 1997

SPIS TREŚCI

Wstęp – Rozważania ogólne	5
Rozdział I	
Historia działań propagandowo-psychologicznych w armii polskiej	9
Rozdział II	
Cele i zadania działań psychologicznych w Wojsku Polskim	12
Rozdział III	
Istota oddziaływania psychologicznego na przeciwnika	15
Rozdział IV	
Zasady skuteczności działań psychologicznych	21
Rozdział V	
Rodzaje oddziaływań psychologicznych na polu walki	24
Rozdział VI	
Planowanie i kierowanie działaniami psychologicznymi	32
Rozdział VII	
Rozpoznanie w systemie oddziaływania psychologicznego na przeciwnika	38
Rozdział VIII	
Opracowywanie materiałów informacyjno-psychologicznych	41
Rozdział IX	
Prowadzenie akcji psychologicznych w podstawowych rodzajach działań bojowych	44
Rozdział X	
Dokumenty bojowe	49
Podsumowanie	53
Literatura	53
Załączniki	55

WSTĘP – ROZWAŻANIA OGÓLNE

Teoretyk chiński Sun-tzy prawie 2600 lat temu w dziele *Sztuka wojenna* zawarł zdanie: "Najwyższą umiejętnością w sztuce wojennej jest podporządkowanie sobie nieprzyjaciela bez walki." Warto podkreślić, że choć wiele miejsca w swoim opracowaniu poświęca on taktyce, marszom, wykorzystaniu terenu, użyciu ognia, podtrzymywaniu ducha bojowego, to jednak uciekanie się do użycia broni uważa za wyjście ostateczne i najmniej pożądane. Zdanie: "Na wojnie najlepszą polityką jest opanowanie nieprzyjacielskiego państwa w nietkniętym stanie, zniszczenie go to ostateczność" jest także jego autorstwa.

Konflikt zbrojny jako zjawisko społeczno-historyczne jest uważany za skrajny przypadek realizacji określonych założeń polityki państw (koalicji państw), narodów lub grup społecznych przy zastosowaniu różnorodnych form przemocy. Mimo najstraszliwszych doświadczeń ludzkość nie potrafiła na przestrzeni dziejów zlikwidować wojen czy zabezpieczyć się przed ich wybuchem, lecz stale doskonaliła szeroko rozumiane instrumentarium militarne (środki walki, taktykę walki, organizację wojsk itp.). Równolegle ulepszano metody przygotowywania ludzi do wojny, zaś same działania zbrojne w coraz większym stopniu wspierano innymi formami walki zwanymi współcześnie "niezbrojnymi środkami przemocy". Zalicza się do nich działania dysfunkcjonalno-dezintegracyjne w sferze ekonomicznej, dyplomatycznej, psychologicznej, informacyjnej czy elektronicznej. Te działania różnią się od walki zbrojnej tym, że nie występuje w nich rywalizacja między ludźmi z zastosowaniem najbardziej drastycznych metod niszczenia sił i środków strony przeciwnej.

Rozwój nowych środków walki oraz warunki ewentualnego konfliktu zbrojnego determinują szczególne znaczenie czynnika psychicznego zarówno wśród bezpośrednich uczestników walk, jak i ludności na głębokich tyłach. W warunkach dużej dynamiki działań, ogromnych strat w ludziach i sprzęcie, dążeń obu stron do przejęcia inicjatywy, działania w pojedynkę lub w małych grupach, przy nagłych zmianach sytuacji i występowaniu niespodziewanych, nieznanych dotychczas bodźców wzrokowych i słuchowych – ogromne obciążenie fizyczne i psychiczne żołnierzy będzie zjawiskiem powszechnym i częstym.

Stan świadomości żołnierzy nie był i nie jest obojętny żadnemu kierownictwu sił zbrojnych. Różnice między przeszłością a teraźniejszością, a także między różnymi armiami sprowadzają się jedynie do innego rozumienia oraz kształtowania woli walki, zaangażowania czy dyscypliny (od idei ślepego posłuszeństwa, bezwzględności i dominacji strachu w działaniu do

internalizacji postaw i motywów działania żołnierzy z głoszonymi przez przełożonych treściami wychowawczymi).

Jak pokazuje historia wielu armii i przebieg konfliktów wojennych, stan psychiki oraz świadomości żołnierzy nigdy nie był obojętny dowódcom. Ukształtowanie pożądanych cech moralno-bojowych własnych żołnierzy łączyło się często z próbami (mniej lub bardziej udanymi) osłabienia sfery psychicznej i fizycznej wojsk strony przeciwnej. Dokonanie negatywnych zmian w sferze motywacyjno-uczuciowej żołnierzy przeciwnika miało ułatwić realizację zadania bojowego. Tak jak w przeszłości, tak i w koncepcjach współczesnych cel tych działań nie uległ zmianie. Im bliżej naszych czasów, tym bardziej oddziaływania psychologiczno-propagandowe stawały się wyrafinowane, ale i zarazem skuteczniejsze. Pierwotnie kierowane były głównie na sferę podświadomości i instynkt samozachowawczy człowieka. W miarę rozwoju cywilizacji, kultury i techniki poszerzały się możliwości psychologiczno-propagandowego oddziaływania na psychikę, świadomość, postawy i przekonania żołnierzy i ludności przeciwnika na polu walki, zarówno tych znajdujących się w bezpośredniej styczności, jak i na głębokim zapleczu.

Dezintegracja odporności psychicznej żołnierzy może nastąpić w warunkach działań bojowych w sposób:

- bezpośredni, w wyniku oddziaływania na psychiczną sferę człowieka;
- pośredni, na skutek działania czynników wpływających na sferę fizyczną człowieka, zmniejszających jego wolność fizyczną i zdolności do pokonywania trudów walki powodujących zachwianie równowagi, co w efekcie odbija się zazwyczaj w emocjonalno-wolicjonalnej sferze każdego człowieka.

Wydawałoby się na pierwszy rzut oka, że grupa działań o charakterze bezpośrednim jest bardziej groźna, gdyż negatywne skutki mogą się ujawnić natychmiast w zachowaniu żołnierzy. Z pewnością często tak będzie. Błędem jest jednak twierdzenie o jednolitości przeżyć psychicznych i zachowań ludzkich. Ze względu na fakt, że ukształtowanie odporności psychicznej, zwłaszcza w sferze motywacyjnej, świadomości ideowej, postaw, przekonań itp., jest możliwe w okresie pokoju (podporządkowana jest temu cała praca szkoleniowo-wychowawcza), żołnierz będzie rozpoczynać działania bojowe znając już mechanizmy, kierunki i metody politycznego i propagandowo-psychologicznego oddziaływania przeciwnika. Natomiast wcześniejsze sprawdzenie wydolności fizycznej ludzi i ich zachowań w warunkach ekstremalnych, hipotetycznego pola walki nie jest możliwe. Dlatego też uważam, że druga grupa czynników może odegrać decydującą rolę.

Wśród czynników wpływających destabilizująco na sferę psychiczną żołnierzy w czasie wojny można wyróżnić:

Po pierwsze, związane z konkretnymi działaniami militarnymi przeciwnika, a także przedsięwzięciami o charakterze psychologiczno-propagandowym;

Po drugie, występujące niezależnie od tych działań, a potęgowane przez warunki pola walki (dynamika, manewrowość działań, obciążenie fizyczne, stałe zagrożenie utraty życia, złożoność zadań, niejasność sytuacji itp.) oraz zjawiska negatywne występujące we własnych wojskach (zła organizacja, nieprawidłowe dowodzenie, duże straty, niepełny obieg informacji, niewłaściwe zaopatrzenie itp.); można je nazwać materialno-sytuacyjnymi;

Po trzecie, przenikające do wojsk z zaplecza frontu (armii) ze środowiska cywilnego, grup i organizacji opozycyjnych itp. Czynniki tej sfery będą rzutować przede wszystkim na wyobraźniowo-emocjonalną sferę psychiki żołnierzy.

Czynniki materialno-sytuacyjne i psychologiczno-propagandowe mają konkretną postać i jeśli wystąpią, będą oddziaływać zwykle na wszystkich żołnierzy znajdujących się w ich zasięgu lub uczestniczących w danym przedsięwzięciu. Siłę, przebieg czy sposoby oddziaływania tych czynników można obserwować, a skutki przewidzieć, gdyż będą mieć z pewnością charakter masowy.

Natomiast czynniki tzw. wyobraźniowo-emocjonalne mają charakter osobisty, indywidualny. Podatność na oddziaływanie destrukcyjne i sposób przeżywania emocjonalnego i wyobraźniowego (np. zagrożenie życia, troska o losy najbliższych, reakcje na widok śmierci kolegów, pokonywanie strachu itp.) będzie zależeć bowiem od predyspozycji osobistych, od struktury osobowości, odporności układu nerwowego itp. Dlatego też wystąpią różne formy reakcji wewnętrznej i zewnętrznej trudne do wcześniejszego wykrycia, a więc niemożliwe do natychmiastowego opanowania.

Znajomość źródeł i form przejawiania czynników dysfunkcyjnych jest nieodzowna, gdyż umożliwia dowódcom i sztabom przeciwdziałanie tym czynnikom, zanim wystąpią one masowo.

Należy jednakże liczyć się z faktem, że nawet najlepiej zorganizowane działania profilaktyczne i najskuteczniejsze przeciwdziałania podczas działań bojowych mogą okazać się niewystarczające, aby zneutralizować ich ujemny wpływ na psychikę żołnierzy. W związku z tym konieczne będzie rozwiązanie wielu problemów związanych ze zmianami psychicznymi i w konsekwencji takimi samymi zachowaniami w większej lub mniejszej części całej armii. Warto więc zastanowić się, jakie stany psychiczne mogą występować najczęściej i które w największym stopniu będą wpływać na stan gotowości bojowej.

Według teoretyków zachodnich poddawanie żołnierzy przeciwnika silnemu oddziaływaniu różnorodnych czynników stresotwórczych jest jed-

nym z podstawowych, niekonwencjonalnych sposobów działań militarnych. Zakłada się, że wykorzystując obniżenie morale żołnierzy, niekorzystne położenie, braki w zaspokojeniu podstawowych potrzeb, długotrwałe napięcie emocjonalne, czy zakłócenia w dowodzeniu, można — przy odpowiedniej stymulacji — tak spotęgować stresy w szeregach przeciwnika, że nie trzeba będzie prowadzić badań bojowych, aby osiągnąć zwycięstwo.

Założenie to uzasadnia się przewidywaniem określonych reakcji każdego człowieka w sytuacji silnego stresu. Reakcje te przybierają zazwyczaj dwie zasadnicze, różniące się jednak od siebie, formy: reakcji zwalczania stresu oraz reakcji obrony przed stresem.

Kolejnym niezwykle istotnym czynnikiem wpływającym dezintegrująco na sferę psychiki jest zmęczenie fizyczne, potęgowane dodatkowo niedostatkiem snu. W świetle aktualnych badań brak snu może powodować określone reakcje psychiczne żołnierzy na polu walki, które ulegną wyraźnie negatywnym zmianom. Według ocen specjalistów zachodnich brak snu w warunkach działań bojowych ogranicza fizjologiczną sprawność mózgu i tym samym powoduje zmniejszenie jego wydolności. Żołnierz staje się mniej wrażliwy na bodźce zewnętrzne, co będzie miało szczególnie negatywny wpływ na wykonywanie zadań wymagających dużej podzielności i koncentracji uwagi. Popoławiane w takich sytuacjach błędy wynikają właśnie z przeoczenia istotnych informacji lub ich niedoceniań. W praktyce oznacza to, że żołnierz może nie zauważyć manewru przeciwnika lub innego zagrożenia, a dowódca może podjąć błędną decyzję z powodu przeoczenia ważnej informacji. Zmęczenie fizyczne, będące skutkiem zmniejszenia czasu przeznaczanego na sen, spowoduje przede wszystkim spadek wydolności i wytrzymałości fizycznej, wyrażający się zawodnością pamięci, wydłużeniem czasu reakcji, brakiem logicznego myślenia, wzrostem trudności porozumiewania się z innymi.

Problematyka obniżania sprawności fizycznej i psychicznej żołnierzy na polu walki rozpatrywana jest przez wielu teoretyków i praktyków wojskowych. Uważa się, że kluczem do sukcesu na polu walki w szybko zmieniających się warunkach jest właściwie prowadzone szkolenie bojowe oraz praca wychowawcza. Dobrze wyszkoleni żołnierze, umiejący posługiwać się sprzętem i uzbrojeniem, zaangażowani, cechujący się pożądanymi walorami moralnymi, odpowiednią motywacją zdyscyplinowani nie będą mieli większych problemów z neutralizacją destabilizujących czynników. Pracę wychowawczą i szkoleniową należy prowadzić jeszcze w okresie pokoju. Przy czym szczególnej wagi nabiera ona w tych pododdziałach, które będą narażone na uporczywe i intensywne działania ogniowe, dywersyjno-sabotażowe i propagandowo-psychologiczne. Decydującą rolę w tym procesie odgrywa bezpośredni przełożony żołnierzy. Jego wartości osobiste, postawa, charak-

ter, sposób dowodzenia i zachowania, powierzchowność i przykład osobisty są tymi czynnikami, które budują i umacniają wartości moralno-bojowe podległych mu żołnierzy.

Zapoznanie wszystkich żołnierzy z czynnikami oddziaływania psychicznego na polu walki i przewidywanymi negatywnymi reakcjami ludzi stanowi podstawowy warunek skutecznego przeciwdziałania i likwidacji skutków psychicznych aspektów działań bojowych.

Współczesne działania psychologiczne Wojska Polskiego zarówno w aspekcie teoretycznym, jak i praktycznym nie mogą nie korzystać z dotychczasowych doświadczeń bojowych własnych i innych armii w tym zakresie. Tak więc każde podejście do, najogólniej mówiąc, problematyki dysfunkcjonalnego oddziaływania na sferę psychiki żołnierzy i ludności na polu walki powinno rozpoczynać się analizą historycznych doświadczeń oraz obowiązujących w innych armiach założeń funkcjonalno-organizacyjnych.

Rozdział I

HISTORIA DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNO-PROPAGANDOWYCH W ARMII POLSKIEJ

Znaczenie działań psychologiczno-propagandowych w walce zbrojnej, a zwłaszcza ich możliwości wpływania i kształtowania nastrojów społecznych, dostrzeżono w Wojsku Polskim podczas wojny z bolszewikami w 1920 roku. Stało się tak głównie za sprawą zmasowanego oddziaływania ideologiczno-propagandowego armii sowieckiej i współpracujących z nią komunistów polskich na żołnierzy polskich. Po wkroczeniu armii sowieckiej na ziemie polskie propaganda bolszewicka zmierzała przede wszystkim do rozbudzenia w społeczeństwie polskim, głównie wśród robotników i drobnomieszczanstwa, nastrojów rewolucyjnych. 19 maja 1920 roku został wydany przez Tuchaczewskiego, dowódcę Frontu Północno-Zachodniego, dekret o tworzeniu przez rady wojenne poszczególnych armii komitetów rewolucyjnych w celu wprowadzenia na terenach polskich „porządku bolszewickiego”. Pierwsze komitety – podkreśla W. Pobóg-Malinowski¹ – ujawniły się już w czerwcu i liczba ich rosła w miarę odwrotu wojska polskiego.

Jednym z głównych obszarów bolszewickiej działalności psychologiczno-propagandowej w okresie wojny 1920 roku było wojsko, w którym agitatorzy sowieccy usiłowali tworzyć Rady Żołnierskie. Celom tym sprzyjała działalność komunistów polskich, którzy przy Komitecie Centralnym Komunistycznej Partii Robotniczej Polski powołali do życia Centralny Wojskowy Komitet Rewolucyjny. Komitet ten od kwietnia 1920 roku wydawał

¹ W. Pobóg-Malinowski, Najnowsza historia polityczna Polski, t. II, s. 473

odezwy, które upowszechniano w garnizonach, wśród wojsk na froncie i na tyłach. Celem propagandy bolszewickiej i komunistów polskich było nawoływanie żołnierzy do odmawiania posłuszeństwa dowódcom. W olbrzymiej większości treść ulotek i broszur kierowanych do żołnierzy polskich dotyczyła nieuchronności klęski Polski, wzrostu ruchu rewolucyjnego w Polsce, zwalczania rewolucji przez rząd polski, rzekomej dezercji i demoralizacji w wojsku polskim, traktowania jeńców polskich w Rosji, zwycięstw sowieckich i klęsk polskich itp.

Ze względu na działalność agitacyjną prowadzoną przez Armię Czerwoną, w lipcu 1919 roku Ministerstwo Spraw Wojskowych utworzyło Departament Informacyjny, w skład którego wchodziła sekcja polityczna². Praca sekcji opierała się na wydziałach informacyjnym, defensywy i nadzoru korespondencji. Departament ten przygotowywał dla odpowiednich dowództw komunikaty informujące o wydarzeniach wojskowych i politycznych, zwalczał agitację wywrotową wśród wojska oraz organizował kontrpropagandę. Działalność tę kontynuował utworzony w 1920 roku Oddział II Informacyjny.

W okresie międzywojennym polska myśl wojskowa niewiele zajmowała się problematyką działań psychologiczno-propagandowych na polu walki. Polska literatura dotycząca tego tematu ogranicza się w zasadzie do dwóch pozycji³. W wypowiedziach niektórych polityków i dowódców (Sikorski, Rowecki) występował przede wszystkim wątek roli propagandy w kształtowaniu morale wojsk własnych oraz psychologicznego przygotowania obronnego społeczeństwa.

W okresie II wojny światowej w I armii Wojska Polskiego w Zarządzie Polityczno-Wychowawczym powołano na wzór radziecki VII wydział przeznaczony do działań psychologiczno-propagandowych. Pierwsza ulotka wydana przez ten wydział z dnia 19 sierpnia 1944 roku w nakładzie 40 tys. egz. nosiła tytuł „Der Osten brennt” (Wschód płonie). Jej myślą przewodnią było wykazanie żołnierzom niemieckim, broniącym się na lewym brzegu Wisły, że znajdują się w wyjątkowo ciężkiej sytuacji spowodowanej przede wszystkim nieudolnością Hitlera i jego awanturnictwem. Chodziło także o to, aby ukazać żołnierzom Wehrmachtu ich beznadziejne położenie, co wkrótce zostało potwierdzone w trakcie ofensywy zimowej.

Osobną kartę w dziejach działań psychologiczno-proagandowych zapisały na swoim koncie konspiracyjne organizacje zbrojne walczące z hitlerowskim okupantem na terenie kraju, szczególnie zaś AK, w której od

² B. Woszczański, Ministerstwo Spraw Wojskowych 1918-1921. Zarys organizacji i działalności, Warszawa 1972, s. 121

³ J. Kozolubski, Propaganda wojenna w świetle doświadczeń wojny światowej, „Bellona” nr 7 z 1928 r. oraz A. Szuber, Walka o przewagę duchową, Warszawa 1932

kwietnia 1941 roku do kwietnia 1944 roku istniała wyspecjalizowana komórka pod nazwą „N” (od pierwszej litery słowa Niemcy). Początkowo stanowiła ona Referat w Biurze Informacji i Propagandy KG AK, później, od października 1941 roku Samodzielny Podwydział „N” obejmujący 5 działów: organizacyjny, studiów, specjalnej akcji dywersyjnej, redakcyjny i kolportażu. Podwydział „N” miał również swoje agendy w terenie. Prowadził zakrojoną na szeroką skalę pracę dywersyjną – propagandową i wydawniczą – wśród żołnierzy Wehrmachtu, pracowników administracyjnego aparatu okupacyjnego oraz niemieckiej ludności cywilnej w GG, na „ziemiach włączonych do Rzeszy” i w tzw. Altreichu (Starej Rzeszy). Celem tej działalności było wywoływanie w szeregach wroga depresji psychicznej i wzbudzenie przekonania, że mimo dotychczasowych zwycięstw Niemcy czeka nieuchronna klęska, a w konsekwencji zasłużona kara za popełnione zbrodnie. Stosując przemyślnie formy i metody działania ogniwa pionu „N” przyczyniały się do pobudzania wśród Niemców postaw defetystycznych i wzajemnej podejrzliwości. Rozpowszechniane informacje docierały do niemieckiej ludności na okupowanych terenach Polski i żołnierzy na frontach. Metodami „czarnej propagandy” pozorowano działanie wśród Niemców, także w Wehrmachcie, fikcyjnych organizacji opozycyjnych wobec Hitlera i jego zwolenników. Wydano wiele periodyków, odezw, i ulotek. Np. w piśmie „Der Soldat” nr 25 przedstawiono marszałka Waltera von Reichenau, ulubieńca Hitlera, jako przywódcę opozycji antyhitlerowskiej. Przypuszcza się, że jego zagadkowa śmierć mogła mieć z tym związek. Wydano szereg rzekomych odezw Rudolfa Hessa po jego ucieczce do Anglii. Ich treści sugerowały istnienie „ruchu odnowicielskiego” w NSDAP. Wysyłano też różne fałszywe zarządzenia, powiadamiania i wezwania do Niemców, które dezorganizowały funkcjonowanie administracji hitlerowskiej. Stosowano metody „szarej” propagandy o charakterze dezinformującym oraz „białej”, w której informowano o popełnionych zbrodniach hitlerowskich i konsekwencjach za to po zakończeniu wojny. O rozmiarach akcji pionu „N” świadczy m.in. to, że w trakcie jej trwania nakład poszczególnych periodyków i jednorazowych druków osiągnął milion egzemplarzy, przy przeciętnym jednorazowym nakładzie 10 tysięcy sztuk. Jest to olbrzymia liczba, biorąc pod uwagę warunki okupacji. Wydawnictwa te były wykonane w doskonałej niemczyźnie, z uwzględnieniem dialektów, sloganów i idiomów.

W okresie istnienia Układu Warszawskiego w składzie aparatu partyjno-politycznego funkcjonował pion propagandy specjalnej. Składał się on z tzw. ogniw kierowania (oddział na szczeblu Głównego Zarządu Politycznego WP, wydział na szczeblu zarządu politycznego okręgu wojskowego i rodzaju sił zbrojnych oraz starszy instruktor w wydziale politycznym związku taktycznego) oraz odpowiednich do tych szczebli dowodzenia jednostek woj-

skowych, wyposażonych w sprzęt radiowo-nasłuchowy, poligraficzny, rozgłośnie elektroakustyczne i środki upowszechniania ulotek. Były to tzw. Grupy Zabezpieczenia Propagandy Specjalnej (GZPS).

Do podstawowych zadań propagandy specjalnej, wg ówczesnych dokumentów normatywnych, należało metodyczne i merytoryczne przygotowanie działań bojowych w zakresie: osłabiania morale i wartości bojowych potencjalnego przeciwnika, załamывania gotowości do walki ludności przeciwnika, działalności polityczno-informacyjnej na zajętych terenach oraz współdziałania w reedukacji politycznej jeńców wojennych⁴

Jedną z pierwszych decyzji nowego kierownictwa MON Rzeczypospolitej Polskiej była likwidacja aparatu partyjnego w armii oraz istotne zmiany w dotychczasowym aparacie politycznym. Aparat propagandy specjalnej uległ likwidacji, a istotną z punktu widzenia wymagań ewentualnego pola walki problematykę obrony psychologicznej podjęły komórki w pionie podległym szefowi Sztabu Generalnego WP.

Rozdział II

CELE I ZADANIA DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH W WOJSKU POLSKIM

Funkcjonowanie obecnych organów kierowania i pododdziałów **Działań Psychologicznych Wojska Polskiego** oparte jest na jasnych kryteriach i zasadach. W odróżnieniu do przeszłości, kiedy to wzorem radzieckim pion psychologiczno-propagandowego oddziaływania na wojska i ludność przeciwnika podlegał organom partyjno-politycznym, dzisiaj Działania Psychologiczne stanowią część składową **Rozpoznania Wojskowego i WRE**.

Wg rozdziału 7 Regulaminu działań taktycznych wojsk lądowych, część I pt. „Rozpoznanie, walka radioelektroniczna i działania psychologiczne” str. 74 **„Działania psychologiczne to zespół przedsięwzięć polegających na zdobywaniu wiadomości o przeciwniku i rozpowszechnianiu odpowiednich informacji w jego wojskach w celu oddziaływania na postawy i zachowania żołnierzy i ludności strony przeciwnej”**.

Pkt 241: Działania psychologiczne są prowadzone we wszystkich rodzajach działań bojowych, odpowiednio do ich przebiegu, zgodnie z ustaleniami sztabu nadrzędnego. Polegają one na - skoordynowanym z ogólnym planem działania wojsk na szczeblu operacyjnym - wykonywaniu akcji ulotkowych i elektroakustycznych oraz rozpoznawaniu skutków oddziaływania

⁴ Regulamin propagandy specjalnej Sił Zbrojnych PRL w działaniach bojowych (projekt), GZP WP, Warszawa 1983, s. 50

psychologicznego na wojska przeciwnika. Siły i środki do prowadzenia akcji wydziela szczebel nadrzędny.

Funkcjonowanie aparatu Działań Psychologicznych WP zamierza się włączyć w **Zintegrowany System Rozpoznania SZ RP**. Powinno to zapewnić:

- pełne wykorzystanie prognoz i ocen zagrożeń militarnych oraz działalności sił zbrojnych innych państw do planowania działań psychologicznych;
- zdobywanie, zbieranie, analizowanie i uogólnianie danych o sytuacji i wartościach moralno-bojowych wojsk przeciwnika;
- rozpoznawanie skutków i efektywności własnego oddziaływania psychologicznego na wojska przeciwnika;
- prowadzenie działań psychologicznych przez wyspecjalizowane siły i środki na wszystkich kierunkach operacyjnego zainteresowania;
- zmasowane oddziaływanie psychologiczne na wybranych kierunkach;
- efektywne wykorzystanie sił i środków mass mediów.

Rola działań psychologicznych w walce zbrojnej polega na:

- kształtowaniu niekorzystnej sytuacji politycznej i militarnej do prowadzenia działań bojowych przez przeciwnika;
- stwarzaniu warunków mających wpływ na pomyślny przebieg działań bojowych wojsk własnych;
- bezpośrednim wspieraniu działań bojowych wojsk własnych w szczególnie sprzyjających sytuacjach.

Stwarzaniem warunków mających wpływ na pomyślny przebieg działań bojowych zajmują się organa działań psychologicznych szczebla operacyjnego poprzez:

- prowadzenie działań nękających, powodujących wyczerpanie psychiczne oraz obniżenie zdolności bojowej wojsk przeciwnika,
- potęgowanie zniechęcenia i poczucia stałego zagrożenia, wywołującego u żołnierzy przeciwnika stan beznadziejności, apatii i defetyzmu,
- nakłanianie żołnierzy przeciwnika do zaniechania oporu i wyjścia z walki oraz sugerowanie składania przez nich broni.

Bezpośrednie wspieranie działań bojowych wojsk własnych może być realizowane w warunkach silnego obezwładnienia wojsk przeciwnika, jego rozbicia lub okrążenia. Do realizacji tej funkcji angażuje się wszystkie siły i środki działań psychologicznych szczebla operacyjnego, koncentrując wysiłek na: **informowaniu żołnierzy przeciwnika o beznadziejności ich położenia, potęgowaniu instynktu samozachowawczego i wzywaniu żołnierzy strony przeciwnej, w formie ультимatywnej, do zaniechania oporu i poddania się.**

Działania psychologiczne w prowadzonych operacjach zbrojnych zakładają osiągnięcie następujących celów:

1. załamanie morale oraz zdolności bojowej wojsk przeciwnika;
2. uodpornienie wojsk własnych i ludności będącej w obszarze działań, na oddziaływanie informacyjno-psychologiczne sił i środków wojny psychologicznej przeciwnika;
3. współdziałanie w skutecznym maskowaniu operacyjnym wojsk własnych.

Cele te determinują siły i środki działań psychologicznych wszystkich szczebli do realizacji następujących zadań:

A. W zakresie załamywania morale i zdolności bojowej przeciwnika:

- oddziaływanie na świadomość i uczucia żołnierzy, podrywanie zaufania do kierownictwa cywilnego i wojskowego oraz podważanie wiary w skuteczność prowadzonej wojny i możliwość osiągnięcia zwycięstwa;
- potęgowanie sprzeczności i antagonizmów między żołnierzami, między podwładnymi i przełożonymi, wykorzystywanie rozbieżności politycznych, religijnych, narodowych, rasowych itp.;
- wywoływanie destrukcyjnych zjawisk i stanów emocjonalnych obniżających fizyczną i psychiczną wydolność bojową pojedynczych żołnierzy, grup i oddziałów wojskowych;
- nakłanianie żołnierzy do niesubordynacji, opieszałości, biernego i czynnego oporu oraz zaniechania walki.

B. W zakresie działań kontrpropagandowych i informacyjnych:

- wyjaśnianie wojskom własnym oraz ludności w obszarze działań bojowych charakteru prowadzonej przez przeciwnika wojny psychologicznej, zakładanych i realizowanych przez niego celów dezinformacyjnych oraz metod i form manipulacyjnych, zmierzających do odpowiedniej, korzystnej dla przeciwnika stymulacji nastrojów naszych wojsk;
- przeciwdziałanie próbom wywołania żywiołowych ruchów ludności, chaosowi oraz dezorganizacji pracy administracji cywilnej.

C. W zakresie maskowania operacyjnego:

- dezinformowanie dowództw i sztabów przeciwnika we wszystkich możliwych aspektach;
- pozorowanie określonych przedsięwzięć bojowych i ruchów wojsk własnych.

Warto w tym miejscu przytoczyć kilka zdań z Regulaminu działań taktycznych wojsk lądowych część I, Warszawa 1994, które bezpośrednio lub w połączeniu z innymi zagadnieniami związane są z działaniami psychologicznymi.

Wg rozdziału 1 „Zasady ogólne” str. 7 „Podstawowymi rodzajami walki są obrona i natarcie. Ze względu na sposób wykonania zadań wyróżnia

się także wycofanie, rajd oraz działania desantowe, **specjalne** (podkr.A.P.) i nieregularne.

Działania specjalne to przedsięwzięcia wykonywane w ugrupowaniu przeciwnika przez odpowiednio przygotowane zespoły (grupy specjalne) w celu zdobycia lub potwierdzenia szczególnie ważnych informacji. Działania specjalne, oprócz przedsięwzięć rozpoznawczych, mogą obejmować zadania dywersyjne, **psychologiczno-propagandowe** (podkr. A.P.) i inne”.

Str.7: ”Działania nieregularne to działania bojowe prowadzone przez przygotowane już w czasie pokoju bądź doraźnie tworzone w czasie wojny zgrupowania taktyczne, stosujące specyficzne sposoby walki w celu zwalczania i dezorganizacji poczynąń przeciwnika na obszarze przez niego opartym. Są to napady, zasadzki, działania dywersyjne, **dezinformacyjne** (podkr. A.P.) itp”.

Pkt 10 str.8: „Celem działań taktycznych jest zwycięstwo nad przeciwnikiem. Osiąga się go przez umiejętne łączenie w jeden spójny system elementarnych czynników walki: rażenia, ruchu i **informacji**” (podkr. A.P.).

Pkt 11: „Rażenie to destrukcyjne oddziaływanie na siły i środki przeciwnika. Podstawowym czynnikiem rażenia jest ogień. /.../ Uzupełniającą rolę w walce spełnia rażenie elektroniczne i **psychologiczne** (podkr. A.P.), które powinno być ściśle powiązane z rażeniem ogniowym”.

Pkt 13 str.10: „Informacja jest elementem zespalałym czynniki działań taktycznych w zharmonizowaną całość. W systemie rozpoznania, walki radioelektronicznej i **działań psychologicznych** (podkr. A.P.) informacja jest również sfera bezpośrednich zmagania z przeciwnikiem”.

Rozdział III

ISTOTA ODZIAŁYWANIA PSYCHOLOGICZNEGO NA PRZECIWNIKA

Mass media jako główne źródło informacji w każdym demokratycznym państwie nadają zaistniałym wydarzeniom odpowiednią interpretację, przyczyniając się tym, mniej lub bardziej celowo, do określonego wartościowania ich przez odbiorcę. Odbiorcy zaczynają traktować i myśleć o wydarzeniach w kategoriach zasugerowanych przez nadawcę. Media posiadając w swych rękach środki upowszechniania informacji zawsze są jej dysponentem i tym samym niezwykle istotnym podmiotem kształtowania nastrojów społecznych.

Skuteczność oddziaływania mass mediów zależy od ich wizerunku w świadomości odbiorców. Czynniki kształtujące ów wizerunek można podzielić na mikro- i makrospołeczne. Do pierwszych zaliczamy m.in. treści i formy realizowanej strategii informacyjnej, zasady działania, założone i re-

alizowane funkcje środków przekazu. Kształtują one subiektywny obraz nadawcy. Najważniejsze z nich to wiarygodność nadawcy, jego intencje i atrakcyjność. Na wiarygodność składają się dwa elementy: kompetencja - czyli dokładna znajomość problematyki oraz bezstronność - nadawca nie jest zainteresowany wprowadzaniem odbiorcy w błąd i sugerowaniem ocen w sposób bezpośredni. Nawet wiarygodny i kompetentny nadawca nie będzie skuteczny, jeżeli odbiorcy podejrzewają go o zamiar manipulowania informacją.

Innym aspektem wiarygodności jest współorientacja. Oznacza ona tu, że nadawcy zaliczani przez odbiorców do własnej grupy mają większe możliwości oddziaływania. Nadawca, którego odbiorcy nie znają lub nie mają wyrobionego o nim sądu, zostanie przyjęty tym lepiej, im dobitniej stwierdzi na wstępie, że jego stanowisko jest zbieżne ze stanowiskiem odbiorców. Cecha atrakcyjności wiąże się z pozytywnymi odczuciami i emocjami oraz z sympatią do nadawcy. Uznanie nadawcy za atrakcyjne źródło wiąże się pośrednio z poziomem wiedzy i samodzielności intelektualnej odbiorcy. Im mniejszą ilością obiektywnych podstaw i kryteriów oceny określonych faktów on dysponuje, tym większa rola nadawcy. Im więcej jest wyraźnych, obiektywnych danych pozwalających na sprawdzenie wiarygodności nadawcy, tym bardziej troszczyć się on musi o swoją wiarygodność.

Te ogólne, uniwersalne konstatacje, odnoszące się w zasadzie do okresu pokojowego nie tracą na swej wartości także w warunkach kryzysu politycznego i konfliktu zbrojnego. Jedną z cech przyszłego pola walki będzie wysoce skomplikowana sytuacja informacyjna. Wyrażać się to będzie z jednej strony ogromnym zapotrzebowaniem na informacje przez dowództwa, sztaby, zespoły ludzkie i pojedyncze osoby, z drugiej zaś istnieniem wielu barier w procesie przepływu informacji między zespołami w pionie i poziomie. Według np. teoretyków francuskich, działanie ludzi sprawujących funkcje kierownicze można stosunkowo łatwo zakłócić z jednej strony poprzez oddziaływanie dezinformacyjne, prowadzone w sieciach dowodzenia i kierowania wojskami, z drugiej poprzez działania dezinformacyjne, np. imitację ruchów wojsk i wykorzystanie niektórych akustycznych elementów na polu walki.

Związek działań psychologicznych z nauką psychologii, socjologii i innymi naukami humanistycznymi jest oczywisty i ścisły. Gnoseologiczne podstawy działań psychologicznych polegają na skoncentrowanym oddziaływaniu na sferę uczuciową człowieka, grupy, zbiorowości społecznej poprzez sugerowanie określonych idei, informacji czy zachowań. Można skonstatować więc, że zastosowanie i wykorzystanie właściwości sugestii w procesie komunikowania w skomplikowanej sytuacji na polu walki stanowi **isto-**

tę oddziaływania psychologicznego na żołnierzy i ludność przeciwnika w czasie konfliktu zbrojnego.

Podatność na sugestie definiowana jest jako zdolność jednostki do reagowania na oddziaływanie ze strony innych osób (werbalne, wizualne, motoryczne itp.) w takim stopniu, że odbiorca w konsekwencji zmienia zamiar i podejmuje czynności zgodne z intencją nadawcy. W wyniku realnego lub wyimaginowanego nacisku ze strony innej jednostki lub grupy człowiek skłania się do zmiany własnych poglądów i zachowań. Może to następować poprzez perswazję nadawcy, stosującego racjonalne lub emocjonalne argumenty; poprzez społeczną sugestywność (podmiot ulega opiniom i naciskom społecznym bez racjonalnych argumentów); poprzez posłuszeństwo (podmiot dobrowolnie wypełnia rozkazy i polecenia) i poprzez konformizm (w pierwszym rzędzie występuje tendencja bycia w zgodzie z normami grupy).

Wpływ przekazu, czyli samej treści informacji dotyczy jego dwóch podstawowych aspektów – treści i formy. Treść to sama informacja o faktach, wniosek, opinia, komentarz. Do formy przekazu zaliczymy powtórzenia, liczbę poruszanych tematów, kolejność ich prezentacji, sposób prezentacji (dialog, monolog), cechy techniczne (m.in. montaż, długość itp.). Przekaz z punktu widzenia skuteczności dzieli się na emocjonalny i racjonalny. Wypowiedzi apelujące do emocji odbiorców łatwiej angażują ich uwagę i skłaniają do zastanowienia. Przekazy emocjonalne silniej oddziałują na odbiorców niżej wykształconych. Przekazy o przewadze treści racjonalnych odwołują się do logiki i zdrowego rozsądku, mają rzeczowy, faktograficzny charakter. Celem ich jest ukazanie związków przyczynowo-skutkowych między faktami, wniosków opartych na logicznych przesłankach, zweryfikowanych empirycznie. Mają większy wpływ na odbiorców bardziej wykształconych. Wypowiedzi wzbudzające umiarkowany lęk mają największą szansę trafienia do przekonania odbiorców. Zdolność skutecznego oddziaływania przekazu na odbiorcę zależy także od tego, czy zawiera on fakty i opinie, które są dla odbiorcy zupełnie nowe. Zgodnie z tzw. prawem pierwszeństwa w serii równoważnych informacji większy wpływ na postawy i opinie odbiorców będą wywierać te, które zostały przedstawione jako pierwsze. Jeżeli trzeba podawać informację pozytywną i negatywną, lepiej zaczynać od informacji negatywnej, a kończyć pozytywnie. Informacje negatywne i pozytywne nawet jeśli będą prezentowane w tej samej ilości nie są równoważne, gdy chodzi o ich oddziaływanie – większą rolę odegrają bowiem informacje negatywne. Informacje zamieszczone na początku wpływają silniej na postawy odbiorców, gdy nie formują one wyjściowych postaw. Natomiast informacje późniejsze są ważniejszym determinatorem postaw gdy odbiorca ma już częściowo ukształtowaną opinię w sprawie będącej przedmiotem dyskusji. Bezpieczniej jest również zasugerować opinie przeciwne przed przystą-

pieniem do prezentacji własnego stanowiska, należy jednak unikać nadmiernego podkreślenia różnicy zdań.

Wypowiedzi zawierające wnioski sformułowane *explicite* silniej oddziałują na zmianę opinii w kierunku pożądanym przez nadawcę. Wypowiedzi przeznaczone dla odbiorców o niskim poziomie wykształcenia powinny zawierać jasno wyłożone wnioski. Do grup wewnętrznie zróżnicowanych najlepiej trafiają wypowiedzi wieloznacznie nie zawierające wniosków. Innym zagadnieniem związanym z oddziaływaniem przekazów jest rodzaj stosowanej w nich argumentacji. Może ona być argumentacją jednostronną lub dwustronną. Argumentacja jednostronna polega na prezentowaniu argumentów jednego typu za albo przeciw, dwustronne – za i przeciw. Przekaz jednostronny jest bardziej skuteczny gdy odbiorcy są mniej wykształceni, służą wzmocnieniu postaw już istniejących, a odbiorcy nie są narażeni na kontrargumenty. Przekaz dwustronny jest skuteczny, gdy jest kierowany do osób bardziej wykształconych, odbiorca nie zgadza się ze stanowiskiem nadawcy i zetknął się już z kontrargumentacją. Cechą ujemną argumentacji dwustronnej jest to, że w pewnych okolicznościach może wywoływać efekt „bumerangowy”, czyli skutki przeciwne do zamierzonych przez nadawcę. Może to zaistnieć, gdy treść komunikatu wywołuje agresję przez np. odwoływanie się do norm i opinii sprzecznych z systemem wartości obowiązującym w danym audytorium oraz gdy formalne cechy komunikatu są nieprzeżyłane, np. nieudolna argumentacja. Osoby o wyższym poziomie wykształcenia łatwiej poddają się argumentacji dwustronnej, a osoby o wykształceniu niższym – jednostronnej.

Kanał komunikowania jest sposobem przekazywania informacji, posiada swoją charakterystykę techniczną, m.in. przepustowość i pojemność informacyjną. Techniczne parametry kanału są jednym z warunków określających skuteczność oddziaływania konkretnego środka przekazu. Jednym ze sposobów klasyfikowania kanałów jest podział na kanał bezpośredni i pośredni. Kanał bezpośredni dotyczy sytuacji interpersonalnej, gdzie mamy do czynienia z przekazywaniem informacji „twarzą w twarz” łączącym nadawcę i odbiorcę. Niesie on bogactwo informacji, które odbieramy za pomocą różnych zmysłów. Jest on jednak możliwy w warunkach bojowych wobec żołnierzy przeciwnika jedynie w obozach jenieckich.

Największa część informacji dotyczy tych aspektów rzeczywistości, których nie możemy odebrać bezpośrednio. Niezbędny jest tu udział kanałów pośrednich czyli mass mediów. Ciekawe rozumienie kanału prezentuje Marshall McLuhan, który rozszerzył jego znaczenie na środek przekazu i jego aspekt formalnotechniczny, eksponując kryterium zdolności danego kanału do aktywizowania i modelowania sposobu odbioru. Dzieli on środki przekazu (media) na zimne i gorące. Medium gorące prezentuje informację

sprecyzowaną i dopowiedzianą do końca, nie skłaniając odbiorcy do aktywnego uczestnictwa w odbiorze. Medium zimne poprzez niedookreślenie przekazywanych informacji zmusza odbiorcę do ich nieustannego uzupełniania. W tym znaczeniu najdoskonalszym środkiem przekazu wg McLuhana jest bezpośrednia mowa oraz telewizja, mniej doskonałym druk. Jego zdaniem wewnętrzna charakterystyka środka przekazu determinuje wpływ na odbiorcę, co zawiera się w tezie, że „środek jest przekazem”. Oznacza to, że w efekcie końcowym działania środków komunikowania rozstrzygające znaczenie ma nie treść zawarta w przekazie, ale wewnętrzna struktura samego środka przekazu. Warto zapamiętać, że kombinacja tekstu i obrazu ma największą siłę oddziaływania, przekazy wizualne zapamiętuje się lepiej niż foniczne, przekazy audiowizualne i foniczne lepiej trafiają zwłaszcza do odbiorców niżej wykształconych a komunikowanie interpersonalne jest bardziej elastyczne niż komunikowanie za pomocą środków masowego przekazu.

Ostatnim elementem komunikowania mającym wpływ na skuteczność oddziaływania informacyjnego są cechy i postawy odbiorców. Głównym aspektem są cechy demograficzno-społeczne, tzn. płeć, wiek, zawód, wykształcenie, miejsce zamieszkania, poglądy polityczne. Cechy te warunkują aktywność odbiorczą, jak i podatność na oddziaływanie mediów. Zachowania komunikacyjne odbiorców mają charakter selektywny. O selektywnym korzystaniu z możliwości komunikacyjnych decydują: korzyść, zainteresowanie, ciekawość. Ciekawość bywa powodem wybiórczego poszukiwania treści i formy przekazów. Udział odbiorcy w komunikowaniu może być podyktowany spodziewanymi korzyściami. Ważna jest relacja zachodząca między prezentowanym punktem widzenia nadawcy a poglądem odbiorcy. Im większa jest zgodność, tym bardziej odbiorca będzie skłonny traktować przekaz jako rzetelny, przekonujący i wart uwagi. Duża rozbieżność powoduje, że odbiorca traktuje przekaz jako manipulację, opinia odbiorcy ulega zmianie w kierunku odwrotnym do intencji nadawcy, czyli występuje efekt bumerangowy.

Podatność na oddziaływanie mediów jest także zdeterminowana płcią i wiekiem odbiorcy. Mężczyzn cechuje mniejsza uległość niż kobiety zaś osobom starszym przypisuje się większą sztywność, brak otwartości na nowe informacje. Przyrost wiedzy o obiekcie oddziaływania łączy się ze wzrostem odporności postaw. Ludzie młodzi z jednej strony są szczególnie sztywni przeciwko autorytetom dorosłych, a zupełnie otwarci, bezkrytyczni wobec autorytetów rówieśniczych. Zawód czy wykształcenie nie są czynnikami bezpośrednio zwiększającymi bądź zmniejszającymi podatność na oddziaływanie mediów. Wewnętrznym czynnikiem jest osobowość rozumiana jako zespół cech trwałych, wrodzonych lub wyuczonych. W tym przypadku podatność należy rozumieć jako cechę osobowości – stałą tendencję do apro-

bowania wszelkich wpływów społecznych. Gdy chodzi o cechy osobowościowe odbiorców, wyodrębnia się trzy typy reakcji wrodzonych i postaw wobec mediów:

- osoby plastyczne – osoby łatwo poddające się oddziaływaniu perswazyjnemu, bez względu na to, czego to oddziaływanie dotyczy;
- osoby sztywne – które nie zmieniają swoich postaw, również bez względu na to, czego perswazja dotyczy;
- osoby reagujące w sposób zróżnicowany – w stosunku do niektórych obiektów łatwo poddające się perswazji, a w stosunku do niektórych trudno.

Jednym z ważniejszych motywów, którym kieruje się duża część odbiorców, jest konformizm wobec grupy. Przykładem jego wpływu jest tzw. efekt owczego pędu, polegający na tym, że jednostka działa zgodnie z faktycznymi lub domniemanymi oczekiwaniami grupy.

W przypadku gdy przedstawiane przez media opinie są sprzeczne z postawą odbiorcy, zachowanie odbiorców wyjaśnia tzw. koncepcja aktywnego modyfikowania postrzeganej rzeczywistości. Zakłada ona, że istnieje powszechna tendencja do redukcji rozbieżności między tym, co człowiek wie i w co wierzy, a tym, czego się dowiaduje, co do niego dociera. W sytuacji dysonansu odbiorca neguje obiektywizm i wiarygodność źródła informacji. Kiedy argumenty nadawcy są nie do podważenia, a możliwości obrony własnego zdania zostały wyczerpane, ulega i daje się przekonać.

Wśród teoretyków wojskowych, zajmujących się problematyką oddziaływania propagandowo-psychologicznego podczas konfliktu zbrojnego, występuje względna zgodność, że tak jak w przeszłości, tak i dzisiaj jedną z zasadniczych technik działań na polu walki będzie manipulacja świadomością odbiorcy. Psychologiczny sens manipulacji, najogólniej ujmując, polega na ograniczeniu lub zlikwidowaniu mechanizmów kontrolno-obronnych świadomości w celu narzucenia jednostce ludzkiej określonych poglądów, wartości, przekonań itp. Współczesna wiedza z zakresu komunikowania masowego oraz teorii zachowań tłumu z dużym prawdopodobieństwem pozwala wnioskować, że planowanie i organizacja działań psychologicznych podczas konfliktu zbrojnego może przebiegać wg następujących zasad socjotechnicznych:

- dominacji pobudzeń emocjonalnych, intensyfikacji i modelowania (stopniowania) bodźców. W myśl tej techniki akcja psychologiczna powinna wytworzyć odpowiedni nastrój oraz pobudzić emocje indywidualne i zbiorowe, np. zwątpienie, strach, nienawiść, obawy o los własny i bliskich itp.;
- uwzględnianiu w jak największym stopniu nastrojów odbiorców. Aby to mogło być efektywnie realizowane, konieczne jest posiadanie wiarygod-

- nych źródeł informacji o morale, wartościach bojowych i nastrojach przeciwnika. Przekaz informacyjno-propagandowy trafiający w oczekiwania i pragnienia odbiorców jest nieporównywalnie skuteczniejszy niż przekaz, którego apele i treści są niezgodne z ich aktualnymi nastrojami;
- celowości i zarazem konieczności operowania treściami i pojęciami zrozumiałymi dla odbiorcy. Intencja akcji psychologicznej może w jakimś stopniu odwoływać się do podświadomości żołnierzy przeciwnika, ale generalnie treści nie mogą być niezrozumiałe dla nich. Każdy dowódca, by nie być zaskoczonym, powinien założyć, że operacje psychologiczne przeciwnika na własnych żołnierzach na polu walki będą dostosowane do ich poziomu intelektualnego;
 - konieczności wielokrotnego powtarzania komunikatów informacyjnych i apeli w zróżnicowanych wersjach oraz za pomocą różnych środków i form przekazu. Recepcja przekazu dokonuje się przez indywidualne mechanizmy psychiczne u odbiorców. Stąd celowym jest wielokrotne powtarzanie tych samych działań. Organizując działania psychologiczne podczas realizacji zadania bojowego każdy dowódca musi być jednakże świadomy, że nie jest możliwy z tego powodu natychmiastowy pozytywny dla niego i jego wojsk efekt.

Rozdział IV

ZASADY SKUTECZNOŚCI DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

Skuteczność działań psychologicznych w walce zbrojnej zależy od przestrzegania w procesie ich planowania, organizacji i prowadzenia kilku zasad. Najważniejsze są zasady:

1. celowości,
2. planowości,
3. koncentracji wysiłku na wybranym kierunku,
4. ścisłego związku z działaniami bojowymi,
5. ciągłości, elastyczności i operatywności procesu kierowania,
6. różnorodności metod oddziaływania psychologicznego i łączenia ich z formami działania innych rodzajów wojsk (WRE, specjalnego przeznaczenia, łączności, logistyki, lotnictwo).

Ad.1. Cele i zadania stojące przed pionem ds. działań psychologicznych muszą być dokładnie określone. Według obowiązujących dokumentów i wytycznych, najważniejszym zadaniem, jakie przysługoby realizować podczas konfliktu zbrojnego przez wyspecjalizowane jednostki działań psychologicznych tych armii, które takie pododdziały posiadają, jest oddziaływanie

na świadomość, psychikę, postawy i nastroje żołnierzy i ludności przeciwnika. Uważa się, że te elementy spełniać mogą w ewentualnym starciu zbrojnym istotną rolę.

Ad 2. Podstawę właściwego wykorzystania jednostek działań psychologicznych tworzy konkretny plan, zawierający główne i szczegółowe zamierzenia, przewidziane do realizacji w krótkim lub długim terminie. Planowanie działań psychologicznych polega, najogólniej mówiąc, na wyborze najbardziej optymalnego wariantu użycia posiadanych sił i środków oraz na określeniu odpowiednich treści i form oddziaływania na przeciwnika. Głównym celem, który powinien określać treść planowanych przedsięwzięć jest zabezpieczenie wykonania postawionych zadań militarnych przez wojska określonego szeregu. Podstawę planowania stanowią dyrektywa operacyjna, decyzja dowódcy i wytyczne specjalistyczne wyższego przełożonego.

Na treść planu mają wpływ ponadto takie czynniki, jak:

- sytuacja polityczno-demograficzna w pasie lub rejonie walk,
- skład i wartości moralno-bojowe wojsk przeciwnika (jego mocne i słabe strony),
- ugrupowanie przeciwnika,
- możliwości wojsk własnych w zakresie sił i środków oddziaływania psychologicznego,
- formy i treści oddziaływania propagandowego i psychologicznego przeciwnika.

Dobrze opracowany plan powinien uwzględniać: ocenę zagrożeń militarnych i sposób wykorzystania tych informacji, metody zdobywania, gromadzenia i analizy danych o sytuacji i wartościach moralno-bojowych przeciwnika oraz formy, miejsce i czas prowadzenia działań psychologicznych przez wyspecjalizowane oddziały.

Ad 3. Jak już wcześniej wspomniano, głównym zadaniem jednostek działań psychologicznych będzie takie wywieranie psychologicznego wpływu na przeciwnika, aby obniżyć jego morale i wolę walki. Zgodnie z założeniami główny wysiłek działań psychologicznych koncentrować się będzie na wzbudzaniu instynktu samozachowawczego oraz tworzeniu stanów emocjonalnych, sprzyjających załamaniu się postaw woli walki, zaangażowania i dyscypliny żołnierzy i ludności przeciwnika. Planując wykorzystanie działań psychologicznych o charakterze nękającym powinno się np. jednocześnie eksponować zagrożenie życia i potęgować strach, by na tych przesłankach wywołać u odbiorców stan beznadziejności, apatii i defetyzmu, a w następnej kolejności rozpocząć wzywanie przeciwnika do zaniechania oporu i składania broni. Wytworzenie w psychice żołnierzy przeciwnika choćby najmniejszych wątpliwości co do sensu dalszej walki powinno być zasadniczą ideą, determinującą proces przygotowywania akcji psychologicznych.

Ad 4. Działania psychologiczne były i pozostaną organiczną częścią walki zbrojnej Określa się je jako broń wsparcia, gdyż poprzez użycie wszelkich właściwych tym działaniom środków wpływają bezpośrednio na osłabienie morale przeciwnika oraz przyczyniają się do wykonania zadania bojowego przez wojska własne. Rola działań psychologicznych w walce zbrojnej polega na kształtowaniu niekorzystnej sytuacji militarno-politycznej do prowadzenia wojny. Teoretycy wojskowi są zgodni, że charakter przyszłych działań zbrojnych stworzy korzystne warunki do wszelkiego rodzaju akcji psychologicznych, przede wszystkim ze względu na zastosowanie nowoczesnych środków walki o ogromnej sile rażenia. Poczuciu stałego zagrożenia oraz utrzymywaniu się stanu silnego napięcia nerwowego i dużych obciążeń psychicznych i fizycznych, co w efekcie tworzy korzystne warunki do oddziaływania psychologicznego, dodatkowo sprzyjają takie czynniki, jak szybkie tempo współczesnych operacji lądowych, szerokie stosowanie desantów morskich i powietrznych, działalność wojsk specjalnego przeznaczenia i grup dywersyjnych na tyłach wojsk, użycie nowych rodzajów broni i sprzętu.

Ad 5. Proces kierowania działaniami psychologicznymi nie różni się w istotny sposób od innych płaszczyzn dowodzenia. Ze względu na pewną specyfikę organizacji i prowadzenia akcji psychologicznych, które nieprzypadkowo zalicza się do tzw. niematerialnych środków walki, kierowanie działaniami psychologicznymi wymaga bezwzględnej ciągłości, szczególnej elastyczności i operatywności. Ciągłość kierowania charakteryzuje się stałą znajomością sytuacji polityczno-militarnej, szybkim informowaniem o zmianach na polu walki, utrzymywaniem łączności z podwładnymi i przełożonymi, stawianiem dodatkowych zadań, systemem meldunków itp. Elastyczność polega na prognostycznym przewidywaniu przebiegu walki, szybkim reagowaniu na zmiany sytuacji bojowej, wprowadzaniu poprawek do podjętych już decyzji i podejmowaniu właściwych przedsięwzięć w celu wykonania zadań. Operatywność procesu kierowania osiąga się przez należyte przygotowanie do walki, dokładne zrozumienie otrzymanych zadań, śmiałość w podejmowaniu decyzji, uporczywe dążenie do jej realizacji. Operatywność odgrywa szczególnie ważną rolę w sytuacjach skomplikowanych i przy istnieniu wielu niewiadomych.

Ad 6. Zasada łączenia różnych form i metod działań psychologicznych oraz konieczność ścisłej współpracy i współdziałania z pionem walki radioelektronicznej, lotnictwem, wojskami łączności i logistycznymi należy do priorytetowych reguł oddziaływania psychologicznego na przeciwnika. W zależności od zamierzonego celu i spodziewanych efektów akcje psychologiczne dzielą się na:

– destrukcyjne;

- pozyskujące;
- nękające;
- dezinformacyjne;
- dezorganizujące funkcjonowanie zaplecza przeciwnika.

Planując określoną akcję psychologiczną powinno się łączyć poszczególne typy akcji z formami działań jednostek rodzaju wojsk i służb, np. akcje ulotkowe z działaniem artylerii lub lotnictwa, akcje radiowe z przedsięwzięciami WRE i łączności, a akcje elektroakustyczne z działaniem wojsk znajdujących się w bezpośredniej styczności z przeciwnikiem.

Rozdział V

RODZAJE ODDZIAŁYWAŃ PSYCHOLOGICZNYCH NA POLU WALKI

Teorie psychologii oraz komunikowania masowego, a także określone poglądy o możliwościach efektywnego stosowania zasad socjotechniki i manipulacji w oddziaływaniu na ludzi rzutowały i nadal wpływają w wielu krajach na koncepcje działań psychologicznych na wojska i ludność przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego. Zadanie bojowe ma najistotniejsze znaczenie w procesie planowania działań psychologicznych i ono w stopniu największym określa treść ulotek i audycji radiowych oraz elektroakustycznych rozpowszechnianych w danej sytuacji bojowej. Rozwój technicznych środków przekazu określał natomiast rodzaje i metody działań psychologicznych na żołnierzy i ludność przeciwnika.

W działaniach bojowych stosuje się głównie dwie metody prowadzenia działań psychologicznych: pośrednią i bezpośrednią.

Metoda pośrednia stanowi podstawowy sposób oddziaływania na wojska przeciwnika. Realizowana jest ona przy pomocy materiałów drukowanych, audycji radiowych, elektroakustycznych i w określonych warunkach także telewizyjnych, za pomocą których nadawca (organizator) przynosi określoną informację (sugestię, apel) na odbiorcę, nie będącego z nim w bezpośrednim kontakcie.

Metoda bezpośrednia stanowi pomocniczy sposób oddziaływania na polu walki w odniesieniu do małych grup i pojedynczych osób, np. jeńców wojennych, zbiegów itp. i polega ona na bezpośrednim kontakcie nadawcy i odbiorcy. W działaniach bojowych dominuje metoda pośredniego oddziaływania.

Ze względu na sposób przekazu treści wyróżnia się następujące rodzaje oddziaływań psychologicznych na przeciwnika:

- **przy użyciu materiałów drukowanych**

- za pomocą radia
- poprzez rozgłośnie elektroakustyczne
- z wykorzystaniem telewizji

Dobór rodzajów oddziaływań informacyjnych zależy od aktualnej sytuacji polityczno-militarnej, otrzymanego zadania, obiektu oddziaływania oraz technicznych możliwości przekazu.

Oddziaływanie wykorzystujące materiały drukowane

Przez rozpowszechnianie samych materiałów drukowanych wśród żołnierzy i ludności cywilnej przeciwnika nigdy nie odniesiono zwycięstwa w wojnie. Historia wojskowa nie zna takiego przypadku, by jakikolwiek dowódca świadomie zakładał taki cel. Podczas działań wojennych były one środkiem przekazywania informacji. Zgodnie z teorią komunikowania stanowiły one pewną formę komunikatu propagandowego, którego skrótowość, maksymalna kondensacja treści, formalizacja i stylistyka, a zwłaszcza wewnętrzny, niewidoczny często podział na część informacyjną i apelacyjną były i są nadal cechami, tak właściwymi dla warunków pola walki. Dla działań psychologicznych szczególnie, można rzec priorytetową wartość ma apelacyjna część komunikatu, choć prawdą jest – i tu występuje zgodność wśród teoretyków – że część informacyjna komunikatu jest niezbędną, gdyż spełnia istotną rolę w procesie stymulacji zainteresowania odbiorcy. Szczególna rola apelu wynika z tego, że ma on na celu zjednywanie odbiorców dla określonej sprawy, co jest istotą oddziaływania psychologicznego na przeciwnika w walce zbrojnej. Stąd apel powinien zawierać ukierunkowane propozycje, uzasadniające stanowisko, jakie powinien zająć odbiorca.

Apel dzieli się z reguły na dwa człony: argument i wezwanie. Pierwszy ma skłonić odbiorcę do uznania słuszności danego poglądu; wezwanie zaś, jako drugi człon apelu, stanowi puentę całego komunikatu, ponieważ zawiera sugestię, jakie stanowisko powinien zająć adresat wobec omawianych faktów lub jak powinien się zachować w określonej sytuacji. Warto w tym miejscu wspomnieć, że bardzo często skuteczność oddziaływań informacyjnych na polu walki analizuje się pod kątem kierunku odwoływania się do sfery psychicznej odbiorcy. Pytanie, które wypowiedzi są bardziej skuteczne w działaniach bojowych – te, które odwołują się do emocji odbiorców, czy też te o przewadze treści racjonalnych – nadal nie doczekało się jednoznacznej odpowiedzi. Osobiście uważam, że stawianie tego pytania jest niepotrzebne. Wystarczy pamiętać jedynie, że wypowiedzi apelujące do emocji odbiorców łatwiej angażują ich uwagę i skłaniają do refleksji. Przekazy emocjonalne silniej oddziałują na odbiorców słabiej wykształconych. Przekazy o przewadze treści racjonalnych odwołują się do logiki i zdrowego rozsądku, mają rzeczowy i często faktograficzny charakter. Celem ich jest ukazanie zwią-

ków przyczynowo-skutkowych pomiędzy faktami, wniosków opartych na logicznych przesłankach, zweryfikowanych empirycznie. Mają one zatem większy wpływ na odbiorców bardziej wykształconych. Zdolność skutecznego oddziaływania na odbiorcę zależy także od tego, czy przekaz zawiera fakty i opinie zupełnie nowe dla niego. Nowe teksty mają bowiem większą siłę oddziaływania. Wypowiedzi zawierające wnioski sformułowane otwarcie silniej oddziałują na zmianę opinii w kierunku pożądanym przez nadawcę. Wypowiedzi przeznaczone dla odbiorców o niskim poziomie intelektualnym powinny zatem zawierać jasno wyłożone wnioski.

Materiały drukowane stosuje się powszechnie w oddziaływaniu na żołnierzy oraz na ludność we wszystkich rodzajach działań bojowych, niezależnie od warunków terenowych, pory dnia i roku. Ich zaletą jest znaczny stopień wiarygodności, duży zasięg oraz długotrwałość oddziaływania (może ona być czytelna nawet po kilku dniach od rozrzucenia w terenie).

W działaniach psychologicznych najczęściej stosowane są następujące materiały drukowane:

- ulotki,
- materiały pogładowe,
- fałszyfikaty,
- druki zwarte.

ULOTKI są najbardziej powszechnymi środkami oddziaływania na przeciwnika. Ze względu na ich treść i przeznaczenie dzielą się one na *informacyjne, perswazyjne oraz nakazujące*. **Ulotka informacyjna** opiera się na faktach i zawiera odpowiednio dobrane wiadomości polityczne i militarne, ukazujące sytuację według założeń nadawcy. **Ulotka perswazyjna** osiąga swój cel poprzez argumenty racjonalne. Fakty ukazywane są w taki sposób, aby odbiorcy byli przekonani o słuszności wysuwanych wniosków i byli skłonni do zachowań poświadczanych przez nadawcę. **Ulotki nakazujące** zawierają wezwania i polecenia dowództwa wojsk własnych do zaniechania przez przeciwnika walki lub oporu, kapitulacji i poddania się.

Ze względu na czas przygotowania oraz warunki użycia ulotki dzielą się na *standardowe i specjalne (sytuacyjne)*. **Ulotki standardowe** zawierają ogólne odezwy i są przeznaczone do wielokrotnego użytku we wszystkich, powtarzających się lub podobnych, sytuacjach na polu walki. Są one szczególnie przydatne w szybko zmieniających się sytuacjach taktycznych, w czasie których trudno jest przygotować odpowiednią do sytuacji ulotkę. Jednak ze względu na ogólnikowy charakter i uniwersalną treść ulotki tego typu są mniej efektywne niż te, które przygotowuje się na konkretną sytuację. Są one z reguły przygotowywane już w okresie pokojowym. **Ulotki sytuacyjne** przygotowywane są bezpośrednio przed akcją, zawierają specyficzne treści, związane z konkretną sytuacją bojową. Są one przeznaczone z reguły do jed-

norazowego użytku. W działaniach psychologicznych prowadzonych na szczeblu taktycznym i taktyczno-operacyjnym najlepsze rezultaty osiąga się wówczas, gdy adresaci otrzymują ulotki o treści najbardziej aktualnej, a proponowany sposób postępowania jest zbliżony do ich aktualnych przeżyć i oczekiwań. Np. rozsądne będzie nawoływanie do poddania się, gdy w danej sytuacji wojska przeciwnika nie mają innej, alternatywnej możliwości działania. Tego typu ulotka może być użyta również na szczeblu operacyjnym jako środek do bezpośredniego porozumienia się z odbiorcami. Umożliwia ona precyzyjne dopasowanie treści odezwy do bieżących i konkretnych potrzeb odbiorców (np. ludności w określonym obszarze, grup etnicznych i religijnych oraz innych wyselekcjonowanych grup ludności i żołnierzy przeciwnika).

Niektórzy specjaliści zachodni dzielą ulotki na *strategiczne, taktyczne i konsolidacyjne*. **Ulotka strategiczna** adresowana jest zwykle do wojsk i ludności cywilnej przeciwnika na całym obszarze przeciwnika. Jej długofalowym celem jest osłabienie woli nieprzyjaciela do stawiania oporu poprzez zwiększanie wewnętrznych niesnasek i napięcia oraz wsparcie ruchu oporu na terytorium przeciwnika. Ulotki strategiczne pełnią rolę pomocniczą w przygotowaniu ewentualnej militarnej i politycznej klęski przeciwnika. **Ulotki taktyczne** mają wpływać na aktualne zachowanie się i postawę żołnierzy przeciwnika i w konsekwencji na przebieg walki na szczeblu taktycznym i operacyjnym; są one stosowane łącznie ze wszystkimi innymi środkami walki w celu wykonania zadania bojowego. **Ulotki konsolidacyjne** stosuje się dla ułatwienia osiągnięcia celów militarnych na terenach wyzwolonych i okupowanych. Ulotki tego typu mogą wskazywać – już po zakończeniu działań militarnych - jakie niezbędne czynności powinny podjąć wojska przeciwnika i ludność cywilna pozostające na danym obszarze.

MATERIAŁY POGLĄDOWE stosuje się ze względu na ich sugestywność i komunikatywność jako samodzielny lub uzupełniający środek oddziaływania psychologicznego na wojska przeciwnika. Są one z reguły monotematyczne i przedstawiają treści za pomocą ilustracji. Do podstawowych materiałów poglądowych należą zdjęcia, rysunki, schematy, plany, szkice i wykresy.

FALSYFIKATY stosuje się do prowadzenia działań dezinformacyjnych oraz akcji zakłócających funkcjonowanie zaplecza przeciwnika. Opracowanie falsyfikatów i sposób ich rozpowszechniania wymagają niezwykle starannego i szczegółowego przygotowania, w celu wprowadzenia przeciwnika w błąd i wywołania zamierzonych skutków. Do podstawowych materiałów dezinformacyjnych stosowanych przez organy działań psychologicznych należą *falsyfikaty dokumentów bojowych, zarządzeń władz wojskowych i cywilnych, a także podrobione pieniądze, bony towarowe itp.*

DRUKI ZWARTE mają na celu dotarcie do określonych grup przeciwnika z informacjami polityczno-wojskowymi, które mają pogłębiać i utrwalać destrukcyjne nastroje oraz postawy żołnierzy. Do druków zwartych należą: *odezwy, broszury, gazety, biuletyny oraz inne materiały, których treść przekracza objętość ulotki.*

Materiały drukowane, by spełnić swój cel jako środek oddziaływania psychologicznego muszą być dostarczone odbiorcy. Podczas planowania działań psychologicznych na wojska i ludność cywilną przeciwnika z wykorzystaniem materiałów drukowanych określenie możliwości ich rozpowszechniania należy do najistotniejszych problemów. W działaniach na szczeblu operacyjnym wykorzystuje się do tego przede wszystkim bomby i zasobniki ulotkowe przenoszone przez samoloty oraz w niektórych armiach balony, zaś na szczeblu taktycznym wykorzystuje się przede wszystkim raketowe pociski ulotkowe bliskiego zasięgu oraz pociski artyleryjskie. Ponadto możliwy jest zrzut ulotek ze śmigłowców, rozpowszechnianie materiałów drukowanych przez patrole rozpoznawcze i grupy wypadowe, korzystanie z pomocy sektora cywilnego lub pozostawianie tych materiałów podczas wycofywania się wojsk.

Radiowe oddziaływanie informacyjno-psychologiczne

Audycje radiowe stanowią jeden ze skuteczniejszych rodzajów oddziaływań psychologicznych, stosowanych w warunkach zagrożenia wojennego oraz we wszystkich rodzajach działań bojowych. Do głównych zalet transmisji radiowych zaliczyć można:

1. szeroki zakres oddziaływania - programy radiowe mogą docierać jednocześnie do masowych i zróżnicowanych grup odbiorców;
2. wszechstronność - możliwość wykorzystania różnorodnych form wypowiedzi (wywiady, reportaże, apele, wezwania itp.);
3. łatwość percepcji przez odbiorców;
4. szybkość przygotowania audycji, także w warunkach polowych.

W działaniach psychologicznych stosuje się następujące **formy** przekazu radiowego:

- codzienne serwisy informacyjne na temat bieżących wydarzeń polityczno-militarnych,
- komunikaty wojenne, zawierające opis najważniejszych zdarzeń na różnych kierunkach działań bojowych, zgodne z oficjalną wykładnią dowództwa wojsk własnych,
- meldunki nadzwyczajne, informujące o szczególnych sukcesach bojowych wojsk własnych oraz niepowodzeniach strony przeciwnej,
- apele, wezwania i odezwy, zawierające polecenia i nakazy dowództwa wojsk własnych skierowane do żołnierzy przeciwnika, jak również do wła-

snej ludności, członków ruchu oporu na zajętych terenach, reportaże z frontu i obozów jenieckich – reportaże z frontu, obozu jenieckiego itp.,
– komentarze poświęcone sytuacji polityczno-militarnej oraz wydarzeniom wojennym.

Do emisji określonych audycji mogą być wykorzystywane środki walki radioelektronicznej w ramach zakłócania i dywersji radiowej.

Doświadczenia z zakresu oddziaływania radiowego na żołnierzy i ludność cywilną podczas konfliktu zbrojnego pokazują, że zakamuflowane rozgłośnie radiowe, występujące pod innym szyldem niż ich właściwa przynależność, osiągały duże efekty. Działalność ta, zwana czarną propagandą, stawia nadawcę wobec odbiorcy w dużo korzystniejszym położeniu. Nadawca ma możliwość wyboru obiektu działania oraz form i metod dotarcia do niego. Ramami ograniczającymi mogą być jedynie techniczne możliwości dotarcia do odbiorcy, rzadziej z powodu trudności emisyjnych, dużo częściej z prozaicznych przyczyn, jak np. braku odbiorników radiowych wśród odbiorców lub zakłócania przez przeciwnika. Nie wymieniam tu niezwykle ważkich ograniczeń, mających swój związek z mentalnością odbiorców, z ich kulturą, świadomością, wierzeniami, przekonaniem religijnymi i innymi niuansami społecznymi, gdyż nie wyobrażam sobie, by animatorzy tego typu akcji nie zdawali sobie z tego sprawy.

Radiostacje czarnej propagandy mogą pracować na identycznej długości fal, co oficjalna radiofonia cywilna lub wojskowa przeciwnika. Mogą się więc włączać w system oficjalnej informacji radiowej, przejmować nieopozostreżenie dla słuchacza kontynuację określonego programu i przekazywać informacje, polecenia i zarządzenia obliczone np. na sianie zamętu i dezinformacji. Kłamstwo i manipulacja nie muszą dominować w takim przekazie. Historia pokazała bowiem, że podawanie odbiorcy, pozbawionemu wszelkiej informacji lub oszukiwanemu przez własne kierownictwo, prawdziwych wiadomości o wszystkich dotyczących o sprawach przynosiła niewspółmierne do wydatków efekty.

Warto w tym miejscu przytoczyć opinię płka Jeffrey B. Jones'a po wojnie nad Zatoką Perską: *„Byliśmy w stanie zmusić 44% irackich żołnierzy walczących w Kuwejcie do poddania się, a ponad 17 000 do dezercji. Z punktu widzenia psychologicznego przygotowaliśmy podłoże, które po atakach lotniczych i lądowych sił alianckich zaowocowało tym, że poddało się ponad 87 000 Irakijczyków. Wojna ta była doskonałym terenem do użycia operacji psychologicznych. Mieliśmy do czynienia z próżnią w umysłach Irakijczyków, a w szczególności irackich żołnierzy. Wielokrotnie oszukiwano ich nawet co do miejsca ich dyslokacji. Połowa z nich sądziła, że znajdują się na terytorium Izraela. Nadawaliśmy audycje radiowe przez 40 dni, po 18 go-*

*dzin dziennie na sześciu kanałach oraz wydrukowaliśmy 29 różnego rodzaju ulotek*⁵.

Oddziaływanie elektroakustyczne

Rozgłoszenie elektroakustyczne są najskuteczniejszym środkiem przekazu dla wsparcia działań bojowych prowadzonych na szczeblu taktycznym. Stosuje się je w warunkach bezpośredniej styczności z przeciwnikiem. Cechą szczególną oddziaływań elektroakustycznych jest ich ściśle powiązanie z walką oddziałów i pododdziałów. Akcje te prowadzone są z własnego ugrupowania bojowego i bezpośrednio wspierają działania wojsk własnych. Ich zaletą jest możliwość natychmiastowej reakcji na zmiany w sytuacji bojowej na polu walki. Ich zastosowanie determinują w znacznym stopniu warunki terenowe i meteorologiczne.

Audycje elektroakustyczne dzielą się na:

1. Audycje słowne o charakterze informacyjnym. W oddziaływaniu psychologicznym na żołnierzy i ludność przeciwnika stosuje się najczęściej krótkie odezwy zawierające rozkazy, polecenia, wezwania, instrukcje, komunikaty i apele. Transmitowane bezpośrednio bądź odtwarzane z taśmy magnetofonowej audycje wymagają od spikera doskonałej znajomości języka odbiorców.
2. Audycje dźwiękowe o charakterze nękającym. Mają one na celu zmniejszenie odporności psychicznej i fizycznej żołnierzy przeciwnika poprzez emisję określonych sygnałów dźwiękowych o określonej częstotliwości (2-15 Hz) i poziomie głośności (115-155 dB), wywołujących i podtrzymujących stan stresu, a w skrajnych przypadkach doprowadzających nawet do zaburzeń funkcjonowania organizmu.
3. Audycje mieszane, które w zależności od charakteru oraz relacji między słowami a sygnałami dźwiękowymi mogą realizować cele wymienione w pkt. „a” i „b”.

Czas emisji audycji elektroakustycznej nie powinien przekraczać 30 sekund.

Rozgłoszenie elektroakustyczne mogą być wykorzystywane ponadto w wojskach własnych do maskowania operacyjnego lub dowodzenia wojskami w złożonych sytuacjach, np. w czasie dotkliwego porażenia ogniowego.

Rozgłoszenie elektroakustyczne dzielą się na mobilne, które montowane są na pojazdach kołowych, gąsienicowych, środkach latających, oraz przenośno-plecakowe, przenoszone przez żołnierzy.

⁵ Wg. The Sunday Times 29.01.1995, s.3

Oddziaływanie telewizyjne

Przekaz telewizyjny stanowi jeden z najbardziej sugestywnych form upowszechniania informacji. Przydatność jego dla oddziaływań psychologicznych wynika z szerokiej możliwości jego zastosowania jako popularnego środka przekazu. Telewizja dla celów czysto militarnych może być wykorzystana już w okresie zagrożenia wojennego. Po wybuchu konfliktu będzie wykorzystywana przede wszystkim do celów obrony terytorialnej i cywilnej. Telewizyjne oddziaływanie informacyjne stosowane będzie głównie na ludność, jak również na przeciwnika nie zaangażowanego bezpośrednio w walce, jego odwody i jednostki mobilizowane, znajdujące się w miejscach stałej dyslokacji. Do emisji programów telewizyjnych na terenie nie objętym działaniami wojennymi wykorzystano stacjonarne urządzenia RTV. Telewizja przemysłowa z pewnością zastosowana będzie w obozach jenieckich. Na polu walki, na szczeblu taktyczno-operacyjnym żadne państwo nie przewiduje bezpośredniego oddziaływania telewizyjnego na wojska przeciwnika. W 1995 roku pojawiła się jednak informacja, że oficerowie z 4 Grupy Operacji Psychologicznej wojsk lądowych USA prowadzą analizę zastosowania trójwymiarowych hologramów do wyświetlania tekstów i obrazów na ekranie z chmur w ramach działań psychologicznych na polu walki. „*Jeżeli przyjąć, że jest grupa specjalistów, zajmująca się analizą obrazowego oddziaływania na odbiorców na szczeblu taktycznym, to właśnie my do niej należymy*” powiedział mjr Charles Hash z 4 Grupy⁶.

Reasumując powyższe rozważania na temat rodzajów oddziaływań psychologicznych i informacyjno-propagandowych na żołnierzy i ludność cywilną na polu walki, można skonstatować, że nie ma istotnych różnic między siłami zbrojnymi państw, które ujmują takie przedsięwzięcia w swojej doktrynie i planach na wypadek konfliktu zbrojnego. Oddziaływanie za pomocą różnego rodzaju materiałów drukowanych, wykorzystywanie nadajników radiowych - oczywiście przy założeniu, że odbiorca dysponuje odbiornikiem, najlepiej własnym, choć jak pokazał przypadek Wietnamu i Haiti, można w sytuacji przymusowej taki najprostszy głośnik bez skali i pokrętła rzucić z samolotu - a także ustny przekaz przez megafon, tubę czy bardziej nowoczesną rozgłośnię elektroakustyczną tworzy swoistą triadę psychologicznych działań sensu stricto na żołnierzy i ludność przeciwnika. Podobieństwo między armiami w zakresie rodzajów i metod działań psychologicznych jest jednakże jedyne. Struktury organizacyjne, wyposażenie techniczne, system kierowania na wypadek wojny są inne w poszczególnych armiach.

⁶ Wg Armed Fores Journal nr 6 1995.

Rozdział VI

PLANOWANIE I KIEROWANIE DZIAŁANAMI PSYCHOLOGICZNYMI

Zakłada się, że główne przedsięwzięcia psychologiczne w toku działań bojowych będą planowane na szczeblu centralnym i operacyjnym (w sztabach Okręgów Wojskowych lub korpusów oraz Marynarki Wojennej) na głębokość stref ich ogólnego zainteresowania i odpowiednio do zasięgu posiadanych środków (nadajników RTV oraz przenoszenia pakietów ulotek). Tak jak w przypadku rozpoznania największe natężenie oddziaływania psychologicznego zamierza się skupić w strefach szczególnego zainteresowania. Kierowanie działaniami psychologicznymi w czasie pokoju oraz zagrożenia i wojny planuje się wkomponować w system kierowania rozpoznaniem i WRE, podobnie jak kierowanie zakłóceniami radioelektronicznymi.

Na szczeblu centralnym (w sztabie Naczelnego Wodza Sił Zbrojnych) działania psychologiczne będą planowane, odpowiednio do planu strategicznej operacji obronnej Sił Zbrojnych RP, przez Zarząd Rozpoznawczy i WRE. Za planowanie i organizację działań psychologicznych w korpusach odpowiadać będzie Oddział Rozpoznania i WRE Dowództwa Wojsk Lądowych.

W bezpośrednim podporządkowaniu szefa ZR i WRE będzie centralna **Grupa Działań Psychologicznych**. Jej głównym zadaniem będzie wykonywanie akcji ulotkowych na przeciwnika oraz audycji radiowych w pasmach KF i UKF. Ponadto będzie ona prowadzić nasłuch radiowy, telegraficzny i telewizyjny. W korpusach i sztabie MW planowanie działań psychologicznych, zgodnie z zarządzeniem Sztabu Naczelnego Wodza, odbywać się będzie we własnej strefie odpowiedzialności, przy wykorzystaniu podległych Grup Działań Psychologicznych.

W planowaniu regułą jest stała gotowość do modyfikacji zamierzeń w przypadku zmiany sytuacji militarnej, politycznej czy demograficznej w danym rejonie. Grupy Działań Psychologicznych OW wykorzystywane będą w okresie konfliktu zbrojnego do prowadzenia akcji psychologicznych, propagandowych, dezinformacyjnych itp. na korzyść korpusów w ich strefach odpowiedzialności. Prowadzić one będą akcje ulotkowe z wykorzystaniem pocisków raketowych, akcje elektroakustyczne i radiowe z wykorzystaniem regionalnych ośrodków RTV w ramach doraźnych świadczeń rzeczowych i osobistych.

Organizatorem i koordynatorem rozpoznania, w tym również **działań psychologicznych**, jest, zgodnie z „Regulaminem działań taktycznych wojsk lądowych” cz. I, **szef organu rozpoznawczego** (oficer rozpoznawczy w oddziale). Odpowiada on bezpośrednio za planowanie i kierowa-

nie działaniami psychologicznymi. Szef organu rozpoznawczego planuje przedsięwzięcia propagandowo-psychologiczne niezależnie od tego, czy przydzielone zostały przez szczebel nadrzędny siły i środki do wykonywania akcji ulotkowych i elektronicznych. Podstawą planowania działań psychologicznych na szczeblu taktycznym i operacyjno-taktycznym jest decyzja dowódcy i zarządzenie rozpoznawcze sztabu nadrzędnego.

Istota kierowania działaniami psychologicznymi polega na zapewnieniu jednolitego i zorganizowanego oddziaływania na wojska przeciwnika i jego ludność w rejonie walki, z zadaniem osłabiania jego wartości moralno-bojowych oraz takiego wpływania na zachowanie żołnierzy przeciwnika, by sprzyjało to wykonaniu zadania bojowego przez wojska własne. Działania psychologiczne powinny być dokładnie skoordynowane z zadaniami oddziałów i pododdziałów oraz ściśle powiązane z rażeniem ogniowym.

Przygotowanie działań psychologicznych jest integralną częścią procesu przygotowania operacji (walki). Przedsięwzięcia z tego zakresu są realizowane odpowiednio do zamiaru (koncepcji) prowadzenia operacji (walki), wytycznych sztabu nadrzędnego, ilości, rodzaju posiadanych sił i środków oraz stosownie do zaistniałej sytuacji operacyjnej (taktycznej) i psychologicznej.

Obejmuje ono:

1. Planowanie działań psychologicznych,
2. Organizowanie działań psychologicznych,
3. Utrzymanie zdolności bojowej jednostek działań psychologicznych.

Celem planowania działań psychologicznych jest określenie optymalnego wariantu (kolejności, terminów i sposobów) użycia sił i środków przez ZO i ZT, rozwiązanie problemów współdziałania i zabezpieczenia operacji (walki) oraz organizacji dowodzenia.

Celem organizowania działań psychologicznych jest przekazanie zadań wykonawcom, zajęcie optymalnego miejsca w ugrupowaniu bojowym ZO, ZT i zabezpieczenie sprawnego działania jednostek działań psychologicznych (grup działań psychologicznych, zespołów działań psychologicznych).

Planowanie działań psychologicznych polega na:

- a) określeniu sposobów zdobywania informacji o morale wojsk przeciwnika oraz o jego oddziaływaniu psychologicznym;
- b) wytypowaniu obiektów szczególnego zainteresowania, których psychologiczne osłabienie może znacząco wpłynąć na przebieg operacji (walki);
- c) ustaleniu kolejności, sposobów i terminów wykonania akcji psychologicznych;
- d) uwzględnieniu w zamierzeniach własnych kierunków i natężeń działań psychologicznych przeciwnika;
- e) ustaleniu sposobów współdziałania;

f) ustaleniu sposobu dowodzenia jednostkami działań psychologicznych oraz ich zabezpieczenia logistycznego i bojowego.

Na zakres pracy podczas planowania działań psychologicznych składają się:

- a) analiza wytycznych sztabu nadrzędnego i zamiaru (koncepcji) operacji (walki), zakończona określeniem celu działań psychologicznych – to praca myślowa, w wyniku której określa się rolę i miejsce działań psychologicznych w operacji (walce), zadania i możliwe sposoby oraz kolejność ich wykonania. W wyniku analizy należy określić cel działań psychologicznych, kolejność realizacji przedsięwzięć (akcji psychologicznych), sposób wykorzystania posiadanych sił i środków, ukierunkowanie głównego wysiłku i sposobów współdziałania;
- b) ocena sytuacji psychologicznej – to część oceny sytuacji operacyjno-taktycznej, mająca na celu określenie aktualnego stanu morale wojsk przeciwnika, stopnia nasilenia i kierunków jego oddziaływania psychologicznego, ocenę własnych sił i środków działań psychologicznych, ocenę terenu i warunków meteorologicznych. Wnioski z oceny powinny określać najbardziej wrażliwe miejsce przeciwnika, podatne na oddziaływania psychologiczne i sposoby tego oddziaływania, stosowne do zadań wykonywanych przez wojska w operacji (walce).

Oceniając własne siły i środki działań psychologicznych uwzględnia się:

- stan i wyposażenie jednostek działań psychologicznych oraz możliwości ich oddziaływania;
- aktualne położenie w obszarze działań bojowych środków własnych, przełożonego, podwładnych, sąsiadów oraz pozamilitarnych środków oddziaływania psychologicznego (środkami RTV, drukarni, punktów poligraficznych);
- stopień gotowości i zaangażowania w realizację zadań;
- najkorzystniejsze sposoby użycia podległych sił i środków;
- organizację dowodzenia jednostkami i kierowanie środkami działań psychologicznych;
- organizację współdziałania w ramach sił działań psychologicznych oraz z innymi elementami ugrupowania bojowego;
- organizację zabezpieczenia logistycznego jednostek działań psychologicznych w toku operacji (działań bojowych);
- możliwości wykorzystania sił układu pozamilitarnego.

W ocenie terenu i warunków meteorologicznych uwzględnia się wpływ pokrycia terenu i zjawisk pogodowych na rozmieszczenie i działanie środków działań psychologicznych. Wnioski z oceny sytuacji psychologicznej przedstawia się dowódcy w meldunku i wykorzystuje w procesie planowania.

Współdziałanie w zakresie działań psychologicznych to skoordynowanie pod względem zadań i czasu oddziaływań psychologicznych różnych szczebli oraz jednostek innych rodzajów sił zbrojnych i wojsk, a także układu pozamilitarnego.

Współdziałanie między jednostkami działań psychologicznych organizuje przełożony szczebla nadrzędnego. Polega ono na uzgodnieniu działań sił i środków do osiągnięcia celów psychologicznych w operacji (walce). W ramach współdziałania dokonuje się podziału zadań i określa sposób rozpoznania oraz oddziaływania psychologicznego. Ponadto uzgadnia się sposób wymiany informacji o sytuacji psychologicznej i realizacji zadań.

Ze związkami taktycznymi i oddziałami wojsk, w których ugrupowaniu znalazły się siły i środki działań psychologicznych, uzgodnieniu podlegają:

- rejony rozmieszczenia środków działań psychologicznych w ugrupowaniu bojowym oraz rejony zastrzeżone;
- sposoby ochrony i obrony pododdziałów działań psychologicznych;
- sposób utrzymania łączności w celu wzajemnego powiadamiania o zagrożeniach;
- koordynacja akcji psychologicznych z rażeniem ogniowym;
- problemy związane z przegrupowaniem (priorytety, kolejność) oraz sposoby udzielania wzajemnej pomocy.

Z jednostkami sił powietrznych uzgodnieniu podlegają szczegóły dotyczące wykorzystania lotnictwa do zrzutu bomb ulotkowych podczas operacji (walki).

Zabezpieczenie bojowe sił i środków działań psychologicznych to całokształt przedsięwzięć mających na celu zmniejszenie skuteczności uderzeń przeciwnika oraz zapewnienie siłom i środkom działań psychologicznych odpowiedniego szczebla dowodzenia, sprzyjających warunków do osiągnięcia celu oddziaływania.

Zabezpieczenie logistyczne jednostek działań psychologicznych polega na wskazaniu (przygotowaniu) rozmieszczonego w terenie potencjału zaopatrzeniowego, technicznego i medycznego, zapewnieniu możliwości racjonalnego użytkowania tego potencjału i stworzeniu tych samych warunków do prowadzenia działań psychologicznych w pełnym zakresie.

Przygotowanie propozycji prowadzenia działań psychologicznych w operacji (działań bojowych) dla dowódcy służyć ma powzięciu zamiaru (konceptji) prowadzenia tych działań oraz wypracowaniu decyzji do operacji (walki). W propozycjach tych ujmuje się:

- wnioski z oceny sytuacji psychologicznej;
- cel i zadania działań psychologicznych;

- sposoby i kolejność rozpoznawania i oddziaływania psychologicznego na związki taktyczne, oddziały przeciwnika i ludność w rejonie działań bojowych;
- rejonny i terminy rozwinięcia jednostek działań psychologicznych;
- główne problemy współdziałania w ramach jednostek działań psychologicznych oraz z innymi elementami ugrupowania operacyjnego (bojowego), a także zabezpieczenia bojowego i logistycznego;
- zagadnienia dowodzenia i kierowania działaniami psychologicznymi.

Zamiar (koncepcja) operacji (walki) dowódcy związku operacyjnego (taktycznego) oraz zarządzenie sztabu nadrzędnego są podstawą do opracowania dokumentów bojowych przez sztabowe komórki działań psychologicznych oraz dokonania uzgodnień z innymi wykonawcami zadań działań psychologicznych na danym szczeblu dowodzenia.

Sztabowe komórki działań psychologicznych opracowują dokumenty bojowe zgodnie, pod względem formy i treści, z obowiązującymi wzorami dokumentów bojowych.

Organizowanie działań psychologicznych polega na stworzeniu w odpowiednim miejscu i czasie, elementom działań psychologicznych warunków do wykonania zaplanowanych (wymaganych) zadań w operacji (walce).

Zakres pracy podczas organizowania działań psychologicznych obejmuje:

- a) Postawienie zadań. Postawienie zadań w zakresie działań psychologicznych jest częścią procesu stawiania zadań podległym, przydzielonym i wspierającym związkom operacyjnym, związkom taktycznym, oddziałom i pododdziałom. Zadania w zakresie działań psychologicznych dla podległych sztabów i wojsk przekazuje się w dyrektywach operacyjnych, zarządzeniach rozpoznawczych, rozkazach i zarządzeniach bojowych. Dla sztabowych organów kierowania i jednostek działań psychologicznych są one odzwierciedleniem planu rozpoznania i WRE.

W celu zapoznania podległych sztabów i wojsk z przewidywanymi zadaniami działań psychologicznych i zapewnienia im więcej czasu na organizację tych działań, można wydać zarządzenie wstępne (przygotowawcze).

Wykonawcy składają meldunki o zrealizowanych zadaniach oraz problemów związanych z ich wykonaniem w czasie i formie ustalonej przez przełożonych.

- b) Zajęcie stanowisk. Zajęcie stanowisk w ugrupowaniu bojowym sił i środków działań psychologicznych polega na wyborze i zajęciu przez nie w nakazanym terminie takich miejsc, które zapewniają najkorzystniejsze warunki do prowadzenia działań. Oprócz pozycji zasadniczych wyznacza się dla nich 1-2 pozycje zapasowe. Powinny one umożliwiać łatwy dojazd

i ewakuację, skryte rozmieszczenie pojazdów i urządzeń specjalistycznych oraz elementów zabezpieczenia logistycznego, organizację obrony i ochrony stanów osobowych.

- c) Zorganizowanie systemu kierowania. System kierowania działaniami psychologicznymi powinien zapewnić ciągłe zbieranie informacji o sytuacji psychologicznej przeciwnika, dokonywanie jej oceny i stawianie zadań podległym jednostkom.

Sposób kierowania jest ściśle uzależniony od posiadanych sił i środków, charakteru działań oraz możliwości dowództwa i sztabu. Kierowanie działaniami psychologicznymi może być scentralizowane lub zdecentralizowane.

Kierowanie scentralizowane jest zasadniczym sposobem kierowania i polega na bezpośrednim oddziaływaniu dowództwa i sztabu związku taktycznego, oddziału na działania psychologiczne. Decyzje o rozpoczęciu działań (akcji psychologicznych) podejmuje ten dowódca, na którym centralizuje się dowodzenie.

Kierowanie zdecentralizowane stosowane jest w warunkach przeważania przez przeciwnika systemu dowodzenia i polega na kierowaniu działaniami psychologicznymi przez poszczególnych dowódców pododdziałów, którzy są jednocześnie decydentami w zakresie realizacji działań (akcji psychologicznych).

Działaniami psychologicznymi kieruje się z punktów (centrów) kierowania rozpoznaniem i WRE, będących częściami składowymi stanowisk dowodzenia.

Dowodzenie jednostkami działań psychologicznych (grupami, zespołami) realizuje się ze stanowisk dowodzenia związków operacyjnych, związków taktycznych (w tym MW i SP) oraz stanowisk dowodzenia tych jednostek.

- d) Zorganizowanie współdziałania. Współdziałanie wykonawców działań psychologicznych w działaniach operacyjnych (taktycznych) jest procesem ciągłym i powinno zapewnić optymalną skuteczność tych działań przy maksymalnym wykorzystaniu sił i środków.

Uzgodnione sposoby i sygnały współdziałania ujmuje się w legendzie do planu rozpoznania i WRE, a w związkach taktycznych dodatkowo w oddzielnie sporządzonym planie współdziałania. Dane dotyczące współdziałania wraz z sygnałami przekazuje się do zainteresowanych elementów działań psychologicznych i wojsk w formie wytycznych ustnych lub pisemnych.

- e) Zorganizowanie zabezpieczenia bojowego i logistycznego. Zabezpieczenie bojowe sił i środków działań psychologicznych organizuje się według wytycznych szefa sztabowego organu rozpoznania i WRE odpowiedniego

szczebla dowodzenia. W wytycznych określa się rodzaj i cel zabezpieczenia, zakres przedsięwzięć do wykonania, terminy i sposób wykonania, siły i środki do realizacji. Organizatorami zabezpieczenia bojowego w jednostkach działań psychologicznych (zespołach) są ich dowódcy.

Zabezpieczenie logistyczne organizuje się według wytycznych szefa logistyki związku operacyjnego (związku taktycznego), za pośrednictwem szefa organu rozpoznania i WRE. W wytycznych określa się sposób i miejsce zasilania jednostek działań psychologicznych, dostarczenia im zaopatrzenia oraz świadczenia usług niezbędnych do ich funkcjonowania, szkolenia i walki. Organizatorami zabezpieczenia logistycznego w jednostkach działań psychologicznych (zespołach) są ich dowódcy.

Przedsięwzięcia do planu rozpoznania bojowego i logistycznego ujmują się w legendzie do planu rozpoznania i WRE.

Doprowadzenie do gotowości jednostek działań psychologicznych do wykonania zadań polega na osiągnięciu przez nie pełnej zdolności bojowej, wyrażającej możliwość natychmiastowego podjęcia zasadniczej działalności.

Głównymi czynnikami, które decydują o zdolności bojowej jednostek działań psychologicznych, są: ukompletowanie, poziom wyszkolenia i zgranie załóg, sprawność urządzeń specjalistycznych.

Rozdział VII

ROZPOZNANIE W SYSTEMIE ODDZIAŁYWANIA PSYCHOLOGICZNEGO NA PRZECIWNIKA

Rozpoznanie dla potrzeb działań psychologicznych obejmuje zespół przedsięwzięć organizacyjnych, analitycznych i technicznych prowadzonych w celu uzyskania wiadomości dotyczących morale wojsk przeciwnika oraz zakresu i kierunków jego oddziaływania psychologicznego na nasze wojska i ludność. Prowadzone jest ono systematycznie w czasie pokoju i podczas działań bojowych. Materiały zgromadzone w czasie pokoju stanowią bazę wyjściową do prowadzenia dalszego rozpoznania w wypadku wybuchu wojny. Rozpoznanie to stanowi decydujący element zapewniający powodzenie działań psychologicznych. Prowadzi się je w ścisłym współdziałaniu z innymi rodzajami rozpoznania wojskowego.

Rozpoznanie dla potrzeb działań psychologicznych powinno zapewnić:

- zdobywanie i dostarczanie dowódcom i sztabom niezbędnych danych do podejmowania decyzji;
- uzyskiwanie informacji niezbędnych do właściwego przygotowania i prowadzenia działań psychologicznych;

Podstawę do prowadzenia rozpoznania stanowi zamiar (koncepcja) dowódcy oraz zarządzenie sztabu nadrzędnego.

Organizacja rozpoznania powinna odpowiadać przewidywanemu przebiegowi operacji (walki) i obejmować następujące przedsięwzięcia:

- określenie celów i zadań oraz głównych obiektów rozpoznania;
- wydzielenie odpowiednich sił i środków;
- gromadzenie, opracowywanie i dostarczanie materiałów z rozpoznania przełożonym, innym organom działań psychologicznych;
- aktualizowanie i weryfikacja dokumentów i materiałów dotyczących przeciwnika.

Do podstawowych zadań rozpoznania wojsk przeciwnika dla potrzeb działań psychologicznych należy:

- ocena morale wojsk;
- ustalenie struktury społeczno-demograficznej;
- określenie celów i kierunków działań psychologicznych, a zwłaszcza działalności informacyjnej przeciwnika;
- ocena sił i środków aparatu działań psychologicznych przeciwnika oraz możliwości oddziaływania na nasze wojska i ludność;
- ocenę efektywności naszego oddziaływania psychologicznego na wojska przeciwnika i ludność w rejonie działań bojowych.

Za organizację rozpoznania oraz merytoryczną treść materiałów z niego pochodzących odpowiada szef organu rozpoznania i WRE.

Zasadniczymi źródłami zdobywania wiadomości o przeciwniku podczas działań bojowych są:

- nasłuchy radiowe, telewizyjne i agencyjne;
- materiały informacyjne pochodzące z rozpoznania ogólnowojskowego;
- zeznania zbiegów, jeńców oraz innych osób;
- wydawnictwa oraz opracowania przeciwnika;
- meldunki grup specjalnych;
- informacje uzyskane od ludności miejscowej;
- materiały Wojskowych Służb Informacyjnych.

Informacje o przeciwniku poddawane są selekcji, analizie i weryfikacji w celu ustalenia stopnia ich wiarygodności. Po opracowaniu udostępnia się je przełożonym oraz zainteresowanym ogniom dowodzenia. Materiały te opracowuje się i rozpowszechnia w formie:

- komunikatów z nasłuchu;
- biuletynów i meldunków rozpoznawczych;
- ocen morale wojsk przeciwnika oraz sytuacji demograficznej obszaru działań bojowych;
- innych form przekazu, stosownie do sytuacji i potrzeb przełożonych.

Podstawowym wymogiem w prowadzeniu rozpoznania jest przestrzeganie zasady koncentracji sił i środków na najważniejszych problemach (obiektach) w celu optymalnego wykonania postawionych zadań. Głównymi obiektami rozpoznania dla potrzeb działań psychologicznych są żołnierze sił zbrojnych przeciwnika oraz siły i środki aparatu działań psychologicznych przeciwnika. Zakres rozpoznania poszczególnych obiektów zależy od charakteru prowadzonej lub przewidywanej operacji (walki), otrzymanego zadania, czasu oraz posiadanych sił i środków. Rozpoznanie sił zbrojnych przeciwnika powinno uwzględniać przede wszystkim morale i panujące nastroje w poszczególnych związkach taktycznych, oddziałach oraz wpływ dotychczasowych walk na te wartości, wszelkiego rodzaju antagonizmy, a szczególnie na tle społecznym, religijnym, narodowościowym i rasowym.

Rozpoznanie aparatu działań psychologicznych przeciwnika powinno uwzględniać przede wszystkim skład, organizację i wyposażenie techniczne, metody i możliwości oddziaływania psychologicznego na nasze wojska i ludność, treść i argumentację działań psychologicznych prowadzonych przez przeciwnika, zakres współdziałania organów działań psychologicznych z ośrodkami cywilnymi.

Efektywne wykorzystanie rezultatów rozpoznania dla potrzeb działań psychologicznych zależy w dużym stopniu od trafności wniosków i propozycji, jakie opracowuje się w oparciu o zdobyte informacje.

Dla osiągnięcia ocen zbliżonych do stanu faktycznego stosuje się metodę analityczno-porównawczą, polegającą na zebraniu dużej ilości różnorodnych danych wyjściowych, dokładnej ich analizie oraz ocenie wg jednolitych kryteriów. W ten sposób uzyskuje się ocenę morale wojsk, a także innych elementów zdolności bojowej poszczególnych związków taktycznych i oddziałów, umożliwiającą ich wzajemne porównanie i wyciągnięcie na tej podstawie stosownych wniosków dla dowódców, jak i do działań psychologicznych.

Do podstawowych kryteriów oceny morale wojsk przeciwnika zalicza się:

- demograficzną charakterystykę stanów osobowych, w tym procent uzawodowienia i ukompletowania;
- wykształcenie, w tym przygotowanie bojowe, fizyczne i techniczne;
- dyscyplinę wojskową;
- zaufanie do własnych i zespołowych możliwości bojowych oraz własnego sprzętu i uzbrojenia;
- wiarę w słuszność celów wojny;
- styl i umiejętności dowodzenia oraz autorytet dowódców;
- stopień integracji w ramach poszczególnych korpusów osobowych i pomiędzy nimi;

- standard życiowy poszczególnych grup osobowych;
- warunki bytowe (zaopatrzenie, opieka medyczna, warunki klimatyczne itp.);
- stopień lojalności wobec państwa i rządu;
- stosunek do tradycji i zakres ich kultuwowania;- zasięg oddziaływania idei pacyfistycznych;
- zasięg przejawów patologii społecznej.

W oparciu o powyższe kryteria dokonuje się zwięzłej oceny oraz formułuje krótkie wnioski dotyczące poszczególnych związków taktycznych, oddziałów przeciwnika. Ekspozuje się szczególnie negatywne i pozytywne czynniki wpływające na ocenę wartości morale i stan nastrojów wojsk.

Ocenę organów działań psychologicznych przeciwnika przeprowadza się metodą opisową na podstawie posiadanych informacji, z uwzględnieniem wniosków, mogących mieć wpływ na wykonanie zadań bojowych przez wojska własne.

Rozdział VIII

OPRACOWYWANIE MATERIAŁÓW INFORMACYJNO- PSYCHOLOGICZNYCH

Proces opracowywania materiałów do oddziaływania psychologicznego dzieli się na dwa okresy: przygotowawczy i realizacyjny.

W okresie przygotowawczym wykonuje się następujące przedsięwzięcia;

- uzupełnienie i aktualizacja materiałów informacyjnych o przeciwniku;
- analiza zebranych materiałów oraz sprecyzowanie głównego celu i obiektu oddziaływania;
- określenie słabości, skłonności i nawyków odbiorcy;
- wybór optymalnego wariantu użycia sił i środków;
- postawienie zadań do opracowania materiałów oraz ich rozpowszechnienie.

Okres realizacyjny obejmuje następujące czynności:

- redagowanie tekstów;
- opracowanie szaty graficznej lub podkładu dźwiękowego;
- przedstawienie projektów tekstów do zatwierdzenia;
- korekta przygotowanych materiałów;
- tłumaczenie na język odbiorcy;
- drukowanie i nagrywanie tekstów.

Materiały do oddziaływania psychologicznego, przeznaczone do użycia w danej akcji psychologicznej, powinny zawierać treści służące do osiągnięcia zakładanych celów, przy wykorzystaniu słabych punktów przeciwnika. Powinny one stanowić całość tematyczną, skorelowaną z materiałami innych akcji psychologicznych. Język tych materiałów powinien być dostoso-

wany do możliwości percepcyjnych odbiorcy. Przy opracowywaniu materiałów do oddziaływania psychologicznego należy:

- unikać sformułowań zwiększających wiarygodność oddziaływań psychologicznych przeciwnika;
- wystrzegać się stwierdzeń negatywnych i niejednoznacznych;
- unikać argumentów, które mogą być wykorzystane przez przeciwnika;
- nie drażnić odbiorców, starając się o ich przychylne nastawienie
- nie rozpowszechniać informacji nieaktualnych;
- pamiętać o zasadzie, że każde stwierdzenie, które może być opacznie zinterpretowane zostanie tak zinterpretowane.

Zasada opracowywania materiałów drukowanych polega na dobraniu możliwie najatrakcyjniejszych środków, przy zachowaniu istoty treści. Może być osiągnięta zarówno przez treść przekazu, jak i jego formę. Pożądane jest:

- wykorzystywanie ilustracji przemawiających swoją symboliką, zwiększających atrakcyjność i czytelność treści;
- wykorzystanie fotografii, odbieranych jako pewnik, dowód opisywanych zdarzeń, Fotografie powinny być kontrastowe, nie wzbudzające podejrzeń o możliwość zastosowania fotomontażu;
- wykorzystanie oryginalnych listów i dokumentów podkreślających wiarygodność przekazywanych treści. Należy unikać opracowywania fałszywych dokumentów i listów, mogących podważyć zaufanie do wszystkich materiałów;
- wykorzystywanie prozy i poezji znanych i lubianych autorów oraz cytatów uznanych przez odbiorców autorytetów, wywołujących określone nastroje emocjonalne adresatów;
- redagowanie tekstów w sposób zwięzły i rzeczowy;
- dostosowanie rodzaju druku do prezentowanego tekstu oraz eksponowanie głównych treści;
- unikanie powtórzeń treści;
- angażowanie uwagi odbiorcy poprzez stosowanie kolorystyki, stanowiącej element przekazu wizualnego, ekspozycji jednego elementu przyciągającego uwagę odbiorcy, specyficzne liternictwo;
- angażowanie zainteresowań, emocji i wyobrażeń – atrakcyjność przekazu osiągnięta jest przy jednoczesnym pobudzaniu tych trzech elementów;
- związek słowa, znaku i symbolu, które powinny być starannie dobrane do treści przekazu;
- wykorzystywanie psychologicznych właściwości barw i zależności związanych z ich czytelnością.

Przy opracowywaniu i emitowaniu audycji radiowych i telewizyjnych niezbędne jest:

- stosowanie stylu serwisu informacyjnego;

- posługiwanie się prawdziwymi oraz sprawdzalnymi faktami i argumentami;
- przekazywanie konkretnych informacji o sytuacji wojsk przeciwnika;
- stosowanie podkładu muzycznego o działaniu emocjonalnym;
- systematyczne ich emitowanie o określonych – w miarę możliwości – porach;
- powtarzanie tematów (istotnych zadań) o kluczowym znaczeniu;
- wykorzystywanie relacji jeńców i zbiegów.

Audycje telewizyjne (nagrania video) stanowią jeden ze skuteczniejszych środków przekazu informacyjnego w obszarze przygranicznym oraz na terenach zajętych przez przeciwnika. Przy ich opracowywaniu i emitowaniu niezbędne jest:

- stosowanie w redakcji montażu stylu i kronik filmowych;
- unikanie opóźnień w czasie emisji i przekazywanie tym samym zdezaktualizowanych obrazów (informacji);
- wielokrotne emitowanie;
- stosowanie uniwersalnego zapisu i kaset, umożliwiających przerzut materiału;
- rejestrowanie wydarzeń do bieżącego i przyszłego rozpowszechniania;
- stosowanie filmów dokumentalnych, w zależności od sytuacji, odpowiednio wyselekcjonowanych i zmontowanych;
- wykorzystywanie formy instruktażu;
- zachowanie realizmu fabuły dramatycznej;
- stosowanie informacji faktograficznych, z możliwością wykorzystywania elementów pozornie obiektywnych;
- wykorzystywanie efektów specjalnych.

Przy opracowywaniu i emitowaniu audycji elektroakustycznych niezbędne jest:

- znajomość odbiorców – stanu psychicznego, mentalności, zwyczajów, nawyków językowych;
- ograniczenie czasowe audycji do około 30 sekund;
- stosowanie zdań krótkich i logicznych
- wyraźne, dobitne przekazywanie tekstu, możliwie bez obcego akcentu;
- modyfikowanie treści na bieżąco, wraz z rozwojem wydarzeń;
- bezpośrednie, nie bezosobowe zwracanie się do odbiorców;
- wielokrotne powtarzanie audycji w formie komunikatów;
- częste zmiany miejsc nadawania audycji.

Rozdział IX

PROWADZENIE AKCJI PSYCHOLOGICZNYCH W PODSTAWOWYCH RODZAJACH DZIAŁAŃ BOJOWYCH

Działania psychologiczne prowadzi się we wszystkich rodzajach działań bojowych. Wysiłek tych oddziaływań powinien być skoncentrowany na głównym kierunku działania wojsk własnych oraz na najbardziej podatnych, z psychologicznego punktu widzenia, elementach ugrupowania wojsk przeciwnika. Zakres i zadania pionu działań psychologicznych muszą wynikać z zamiaru (koncepcji) prowadzenia operacji (walki) i wytycznych sztabu nadrzędnego.

Organa działań psychologicznych prowadzą ciągłe rozpoznanie przeciwnika. Wybór form oddziaływania zależy od aktualnej sytuacji polityczno-militarnej, otrzymanego zadania, obiektu tegoż oddziaływania oraz możliwości technicznych. Uwzględnić należy ponadto doświadczenia bojowe wojsk przeciwnika i efekty dotychczasowego oddziaływania psychologicznego. Działania psychologiczne należy prowadzić w sposób ciągły, operatywny i elastyczny.

W okresie mobilizacyjnego i operacyjnego rozwijania wysiłek organów działań psychologicznych (grup i zespołów) koncentruje się na uaktualnieniu wiadomości o przeciwniku, a zwłaszcza o morale jego wojsk oraz zamiarach bądź wykorzystaniu aparatu działań psychologicznych, udziale w przedsięwzięciach o charakterze dezinformacyjnym, szczególnie podczas przegrupowania wojsk w rejonach ześrodkowania i rejonach wyjściowych do operacji, a także w miarę możliwości, współdział w działalności informacyjnej wśród wojsk własnych na temat przeciwnika;

W działaniach obronnych wysiłek organów działań psychologicznych skupia się na prowadzeniu akcji psychologicznych, mających na celu obniżenie morale wojsk przeciwnika. Są one jednym z elementów operacji (walki) obronnej, który może przyczynić się do zniechęcenia wojsk przeciwnika do prowadzenia działań ofensywnych, a w konsekwencji nawet do ich załamania. Działania psychologiczne w obronie obejmują:

- zniechęcanie wojsk przeciwnika do prowadzenia działań ofensywnych;
- wspieranie wojsk prowadzące działania opóźniające;
- udzielanie wsparcia w prowadzonych przeciwuderzeniach;
- wspieranie działań osłonowych na tyłach;
- współdział w prowadzeniu działań podstępnych służących powodzeniu wojsk własnych

Osiąga się to m.in. przez:

- wzbudzanie i potęgowanie u żołnierzy przeciwnika uczucia niepewności i strachu;
- wskazywanie głównych źródeł wojny, a wojsk przeciwnika jako agresora;
- podsycanie niezadowolenia poszczególnych grup żołnierzy i wykorzystywanie wszelkiego rodzaju podziałów wewnętrznych;
- podważanie zdolności i autorytetu dowódców przeciwnika;
- eksponowanie naszej konsekwencji i niezłomności w walce, a działań obronnych naszych wojsk jako przejściowych;
- dyskutowanie strat poniesionych przez przeciwnika i pierwszych, choćby lokalnych niepowodzeń jego działań zaczepnych;
- wzywanie do zaprzestania walki przy jednoczesnym wskazywaniu skutków eskalacji konfliktu;
- apelowanie do rozsądku i pobudzanie instynktu samozachowawczego.

Wsparcie psychologiczne na szczeblu operacyjno-taktycznym powinno zmierzać do:

- zdobywania sympatii i czynnego poparcia ludności;
- umacnianie prestiżu własnych przywódców (dowódców), osłabianie pozycji przywódców przeciwnika;
- wzbudzanie uczucia niepewności w wojskach przeciwnika;
- wywieranie wpływu na strategię i taktykę przeciwnika poprzez popieranie opozycji oraz niechętnych wojnie polityków i dowódców strony przeciwnej, a także obniżanie morale wojsk przeciwnika.

Ponadto wsparcie psychologiczne powinno:

- identyfikować i lokalizować grupy odbiorców, określać ich słabości i stawiać nowe cele działań psychologicznych. Musi ono zapewnić uzyskiwanie dokładnych informacji dla odpowiedniego ukierunkowania tego typu działań.
- oceniać wysiłki przeciwnika w sferze działań psychologicznych w celu określenia jego słabości oraz elastycznego reagowania na nie.

W działaniach obronnych należy stosować bez ograniczeń oddziaływanie radiowe. Pozostałe rodzaje działań psychologicznych należy planować, gdy przeciwnik traci inicjatywę, zostanie zatrzymany, znajduje się w okrążeniu oraz gdy nasze wojska przygotowują się do przeciwwuderzenia.

Grupa lub zespół działań psychologicznych (GDP, ZDP) może działać w pierwszym lub drugim rzucie operacyjnym, na głównym lub pomocniczym kierunku (w rejonie) obrony. Niekiedy może występować samodzielnie, w składzie Oddziału Wydzielonego w pasie przesłaniania lub być w odwodzie. W zależności od roli i miejsca w działaniach szczebla nadrzędnego, może otrzymać odpowiednie wzmocnienie.

GDP (ZDP) wyznacza się pas lub rejon działania. Szerokość pasa (rejonu) działań zależy od możliwości elementów grupy (zespołu), miejsca w ugrupowaniu, terenu, działań bojowych i oddziaływania psychologicznego przeciwnika.

W czasie działań opóźniających grupa (zespół) udziela wsparcia poszczególnym związkom taktycznym. Sposób prowadzenia oddziaływania w działaniach opóźniających zależy od stopnia przewagi przeciwnika, właściwości terenu, czasu opóźniania oraz ugrupowania bojowego wojsk własnych. Opóźnienie prowadzi się metodą przemienną (radio, ulotki, rozgłoszenie elektroakustyczne stosowane przemiennie) lub jednoczesną (wszystkimi środkami równocześnie na przydzielonych kierunkach). W obronie dużych aglomeracji i miast siły i środki grupy działań psychologicznych rozmieszcza się na ich obrzeżach oraz wyznacza się pasy i kierunki działania dla zespołów działań psychologicznych. Zespoły mogą być wzmacniane wykorzystaniem stacjonarnych, miejskich nadajników radiowych. Przenośne rozgłoszenie elektroakustyczne mogą być rozmieszczane na dachach zabudowań, sprzęcie bojowym (czołgi, transportery).

W obronie na szerokich przeszkodach wodnych siły i środki GDP rozmieszcza się na szerokim froncie, w pobliżu akwenów w celu wzmocnienia oddziaływania fonicznego (rozgłoszenie). W przypadku bezpośredniego zagrożenia przesuwa się je w głąb, na dogodne zapasowe rubieże.

W obronie w terenie górskim działania psychologiczne prowadzą na wybranych kierunkach ZDP.

W działaniach nocnych działania psychologiczne prowadzi się podobnie jak w dzień, ze szczególnym uwzględnieniem systematycznego oddziaływania rozgłoszenia elektroakustycznych (działania nękające) oraz oddziaływania ulotkowego, bezpośrednio przed świtem.

W działaniach zaczepnych (przeciwuderzeniu) działania psychologiczne zwiększają efekt prowadzonych działań konwencjonalnych. Należy je ściśle koordynować z działaniami jednostek wyższego szczebla oraz z sąsiadami, szczególnie wtedy, gdy przewiduje się, że ich skutki będą miały wpływ na działania przeciwnika, będącego poza zasięgiem działań sił własnych. Działania psychologiczne powinny być skoordynowane z oddziaływaniem elementów taktycznego wsparcia ogniowego w celu zwiększenia skuteczności obydwu rodzajów działań. Wysilek organów działań psychologicznych koncentruje się na prowadzeniu akcji psychologicznych, mających na celu, tak jak w przypadku działań obronnych, obniżenie morale wojsk przeciwnika, co w konsekwencji osłabi ich determinację obronną i tym samym przyczyni się do powodzenia operacji (walki) obronnej. Osiąga się to m.in. przez:

- potęgowanie uczucia strachu, nastrojów defetyzmu i innych negatywnych emocji, ujawniających się w toku działań bojowych;

- podkreślenie dotychczasowych niepowodzeń wojsk przeciwnika i jego aktualnych słabych stron, jak np. załamanie się natarcia i duża liczba ofiar, brak wsparcia ze strony miejscowej ludności, pogarszające się zaopatrzenie, braki w uzbrojeniu i sprzęcie, długotrwałe trudy i uciążliwość życia codziennego, słabe zabezpieczenie medyczne, brak doświadczenia lub kwalifikacji wielu dowódców;
- akcentowanie nieuchronności klęski i wzywanie do zaniechania walki;
- zapewnienie o humanitarnym traktowaniu po przejściu do niewoli.

Załamywanie morale i skuteczności działań przeciwnika realizowane będzie głównie poprzez podkreślanie jego słabości. Należć do nich będą:

- porażki w walce oraz duże straty ludzkie;
- brak wsparcia ze strony miejscowej ludności;
- straty poniesione w wyniku nawał artyleryjskich, raketowych, raketowych oraz bombardowań lotniczych;
- niewystarczające zaopatrzenie i brak sprzętu;
- niepewna sytuacja bojowa;
- brak doświadczenia lub kwalifikacji dowódców;
- długotrwałe trudności życia codziennego;
- brak zabezpieczenia medycznego;
- zmuszanie mniejszości do udziału w walkach;
- powoływanie do wojska nieletnich, ludzi niedoświadczonych i zupełnie niewyszkolonych itp.

Siły i środki grupy działań psychologicznych, z ewentualnym wzmocnieniem ze szczebla nadrzędnego, działają z zasady zdecentralizowane, jako zespoły działań psychologicznych. ZDP przydzielane są z reguły pierwszorutowym związkom taktycznym i w ramach zadań działają z dużą samodzielnością.

GDP (ZDP) rozpoczynają oddziaływanie na określoną zarządzeniem ilość godzin wcześniej, przed przeciwuderzeniem, prowadzeniem działań maskujących ruchy wojsk oraz akcji radiowych, ulotkowych i elektroakustycznych z wykorzystaniem efektu psychologicznego uderzeń lotnictwa i artylerii.

Główny wysiłek oddziaływania psychologicznego skupia się na najbardziej wrażliwym miejscu ugrupowania bojowego przeciwnika. Kierunek głównego wysiłku wyznacza się na całą głębokość natarcia, z możliwością jego korekty w toku działań.

W sytuacji przejścia wojsk do pościgu oddziaływanie psychologiczne prowadzi się bez przerwy, wykorzystując głównie rozgłoszenie elektroakustyczne.

Oddziaływanie na okrążone wojska przeciwnika prowadzi się we współdziałaniu z rażeniem artylerii i atakiem czołgów.

Podczas prowadzenia natarcia na aglomeracje miejskie ZDP działają w ramach oddziałów wydzielonych lub czołowych oddziałów pierwszego rzutu, przemieszczając się za grupami szturmowymi. W walkach w terenie zabudowanym wykorzystuje się przede wszystkim przenośne rozgłośnie elektroakustyczne oraz ręczne pociski propagandowe HLZ.

Zasady działania przy pokonywaniu szerokiej przeszkody wodnej czy w terenie górskim są podobne do stosowanych w działaniach obronnych, różniąc się dynamiką działania i odmiennymi treściami.

Oddziaływanie w terenie leśnym prowadzi się na kierunkach, głównie wzdłuż dróg i przesiek, wykorzystując pojedyncze elementy ZDP.

Podczas działań bojowych w nocy prowadzi się systematyczne działania nękające (rozgłośnie elektroakustyczne), często zmieniając stanowiska, a bezpośrednio przed świtem akcje ulotkowe.

W działaniach zaczepnych niezbędne jest posiadanie odwodu zdolnego do natychmiastowego działania na wybranym kierunku.

W działaniach konsolidacyjnych, prowadzonych wśród ludności cywilnej (mniejszości narodowych) w celu zapewnienia dyscypliny na tyłach oraz swobody manewru sił własnych, wysiłkiem organów działań psychologicznych skupia się na pozyskaniu lub przynajmniej zneutralizowaniu tejże ludności do prowadzonych działań bojowych.

Działania konsolidacyjne opierają się na tych samych zasadach jak omawiane dotychczas działania psychologiczne. Akcje psychologiczne prowadzone w ramach tych działań wymagają dokładnych analiz i ocen środowiska odbiorców. Tematy podejmowanych akcji powinny uwzględniać aktualną sytuację. Treść akcji musi być wiarygodna i zrozumiała, a użyte argumenty skłaniać odbiorców do neutralnych postaw (mniejszości narodowe) lub bezpośredniej współpracy (ludność własna).

Skuteczność działań psychologicznych w walce zbrojnej zależy nie tylko od ciągłej realizacji swoich zadań, ale także od:

- sukcesów bojowych wojsk własnych;
- ścisłego powiązania oddziaływań psychologicznych z planem i przebiegiem działań bojowych;
- kwalifikacji personelu;
- trafności doboru argumentów oraz form i metod oddziaływania na przeciwnika;
- wyposażenia technicznego grup działania psychologicznego.

Konsekwentna realizacja wszystkich zadań oraz uwzględnienie powyższych uwarunkowań przyczynia się do skutecznego wspierania działań bojowych wojsk własnych w pokonaniu przeciwnika.

W obronie przeciwdesantowej, zakres oddziaływań psychologicznych jest ograniczony. Najbardziej przydatnym środkiem w tych warunkach są

rozgłoszenie elektroakustyczne oraz ręczne pociski raketowe HLZ-1000. W walce z desantem przeciwnika oddziaływania psychologiczne skupiają się głównie na:

- ultimatywnym wzywaniu żołnierzy przeciwnika do zaprzestania walki i poddania się jako jedynej szansy uratowania życia w obliczu okrążenia;
- osłabianiu woli walki desantu przeciwnika poprzez informowanie o niepowodzeniu jego sił głównych, których działanie miał wesprzeć;
- podkreślaniu gwarancji humanitarnego traktowania jeńców wojennych.

W maskowaniu operacyjnym siły i środki działań psychologicznych uczestniczą w maskowaniu planów operacyjnych na podstawie decyzji dowódcy OW /K/, według oddzielnego planu. Udział w maskowaniu operacyjnym polega na;

- dezinformowaniu dowództw i sztabów przeciwnika o sytuacji polityczno-militarnej;
- pozorowaniu określonych przedsięwzięć i ruchów wojsk własnych (przegrupowanie, inżynierska rozbudowa terenu itp.).

Rozdział X

DOKUMENTY BOJOWE

A. NA SZCZEBLU WYDZIAŁU

Na podstawie decyzji dowódcy i zarządzenia rozpoznawczego sztabu ND w wydziałach działań psychologicznych w Zarządzie Rozpoznania i WRE Sztabu Generalnego WP, w Dowództwie Wojsk Lądowych i w sztabie korpusu opracowuje się i prowadzi:

1. dane (wstawki) dotyczące działań psychologicznych do:
 - planu rozpoznania i WRE sztabu związku operacyjnego
 - zarządzenia rozpoznawczego i WRE sztabu związku operacyjnego,
2. zarządzenia bojowe dla Centralnej Grupy Działań Psychologicznych (CGDP) i Grup Działań Psychologicznych (GDP) korpusnych (patrz załącznik nr 2);
3. mapę roboczą szefa wydziału działań psychologicznych;
4. dziennik działań psychologicznych.

W planie rozpoznania i WRE powinno się uwzględnić skupienie wysiłku oddziaływania psychologicznego na zasadniczych zadaniach bojowych oraz na najbardziej podatnych elementach ugrupowania bojowego przeciwnika. Plan rozpoznania powinien zawierać następujące informacje dot. działań psychologicznych:

- elementy ugrupowania bojowego przeciwnika (rejony), na które wykonane będą akcje psychologiczne;

- rozmieszczenie sił i środków działań psychologicznych przeciwnika;
- siły i środki wykorzystywane do prowadzenia działań psychologicznych oraz ich zadania / w tym rejony ześrodkowania, kierunki, rubieże i rejony wykonywanych akcji, sposoby i terminy realizacji zadań, punkty dostarczania materiałów drukowanych i nagrań dźwiękowych;
- istotne elementy społeczno-demograficzne, w tym dane o skupiskach ludności mających wpływ na realizację zadań bojowych związku taktycznego i operacyjnego;
- rozgłośnie radiowe, ośrodki tv i zakłady poligraficzne, które mogą być wykorzystane na potrzeby działań psychologicznych.

Uzupełnieniem części graficznej planu rozpoznania jest legenda, która powinna zawierać:

- cel działań psychologicznych;
- zadania działań psychologicznych (np. ustalić zakres i treść oddziaływania radiowego przeciwnika, wykryć rejony rozmieszczenia środków działań psychologicznych przeciwnika, określić, a następnie obniżyć wartości moralno-bojowe żołnierzy przeciwnika, uczestniczyć w maskowaniu operacyjnym itp.)
- podział sił i środków do realizacji działań psychologicznych;
- plan realizacji akcji psychologicznych. (patrz załącznik nr 3).

Zarządzenie rozpoznawcze i WRE powinno zawierać:

- określenie głównego wysiłku działań psychologicznych;
- zadania w zakresie działań psychologicznych;
- wykonywane akcje na korzyść oddziałów i związków taktycznych oraz przedsięwzięcia związane z zabezpieczeniem realizacji tych akcji.

Na **mapę roboczą** szefa wydziału działań psychologicznych nanosi się wszystkie dane potrzebne do planu rozpoznania i WRE oraz inne elementy niezbędne do planowania i prowadzenia działań psychologicznych, w tym:

- zestawienie ilościowe (tabela strat i uzupełnień) sił i środków;
- kalkulacja czasu i elementy współdziałania niezbędne do wykonania akcji psychologicznych;
- dane dotyczące dowodzenia wydzielonymi elementami (pododdziałami) działań psychologicznych;
- przedsięwzięcia organizacyjne.

Dziennik działań psychologicznych wg wzoru dziennika działań bojowych:

- rozpoczęto....
- zakończono...
- czas przyjęcia/przekazania informacji (godz., min., dzień);
- skąd/od kogo przekazano, czas przekazania;
- treść informacji;

- dokąd /komu/ przekazano, czas przekazania;
- uwagi.

B.W GRUPIE DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

Prace związane z przygotowaniem akcji psychologicznych dowódca grupy przeważnie wykonuje na podstawie mapy, a kiedy sytuacja pozwala na wyjazd – prowadzi w terenie.

Po otrzymaniu zarządzenia bojowego dowódca grupy wykonuje:

- analizuje otrzymane zadanie (powinien zrozumieć cel przyszłych działań oraz zamiar przełożonego, zwłaszcza sposób realizacji działań psychologicznych, uświadomić sobie zadanie, miejsce w ugrupowaniu operacyjnym i rolę działań psychologicznych w operacji (walce) oraz sposób współdziałania z oddziałami różnych rodzajów wojsk;
- określa przedsięwzięcia, które należy niezwłocznie przeprowadzić w celu jak najszybszego przygotowania grupy do wykonania zadania;
- prowadzi kalkulację czasu;
- daje zastępcy wytyczne w sprawie przygotowania danych niezbędnych do podjęcia decyzji;
- przeprowadza ocenę sytuacji (rozpatruje skład, stan i położenie zgrupowań przeciwnika, jego silne i słabe strony, wartości moralno-bojowe i nastroje jego wojsk, charakter ich działania i możliwości w zakresie oddziaływania psychologicznego, a także określa najbardziej podatne elementy ugrupowań przeciwnika na oddziaływanie przeciwnika);
- podejmuje decyzję – określa: sposób użycia sił i środków, zadania pododdziałów (oddziałów), główne problemy współdziałania i zabezpieczenia działań bojowych, sposób organizacji dowodzenia.

Podstawą decyzji jest **zamiar** działań, w którym określa się kierunki, rejon skupienia głównego wysiłku działań psychologicznych, kolejność i sposoby wykonania akcji psychologicznych (wyodrębnienie grup odbiorców, wybór dogodnej sytuacji sprzyjającej oddziaływaniu psychologicznemu, określenie koncepcji działań informacyjnych), ugrupowanie grupy działań psychologicznych. Dowódca grupy przedstawia decyzję na swojej mapie roboczej:

- melduje decyzję szefowi oddziału rozpoznania i WRE;
- wydaje ustny rozkaz bojowy i wytyczne do organizacji zabezpieczenia działań grupy, dowodzenia i pracy wychowawczej;
- organizuje współdziałanie i kontroluje przygotowanie grupy do działań;
- w określonym czasie melduje szefowi OR i WRE gotowość do wykonania zadań.

W zależności od sytuacji i posiadanego czasu kolejność pracy dowódcy w zakresie organizowania działań może być inna.

W GDP wykonuje się i prowadzi następujące dokumenty niezbędne do organizacji działań psychologicznych oraz dowodzenia elementami (pododdziałami) we wszystkich rodzajach działań bojowych:

1. Plan użycia sił i środków Grupy Działań Psychologicznych oraz legenda;
2. Dziennik działań psychologicznych;
3. Biuletyn informacyjny z nasłuchu;
4. Mapy robocze.

Plan użycia sił i środków GDP opracowuje się na mapie roboczej. Plan po uzgodnieniu z szefem wydziału działań psychologicznych, dowódca grupy przedstawia szefowi OP i WRE. Plan powinien zawierać:

- obiekty oddziaływania psychologicznego – elementy ugrupowania bojowego przeciwnika, określone rejony, na które wykonywane będą akcje psychologiczne;
- elementy działań psychologicznych przeciwnika;
- rubieże obronne (wejścia do walki), linie rozgraniczenia, zadania bojowe i stanowiska dowodzenia związków taktycznych (oddziałów), na korzyść których wykonywane będą akcje psychologiczne;
- stanowiska dowodzenia GDP i sztabu nadrzędnego;
- elementy (pododdziały) grupy działań psychologicznych oraz ich zadania, w tym rejony ześrodkowania, drogi przegrupowania, rejony i rubieże wykonywanych akcji psychologicznych, sposoby i terminy wykonania zadań oraz punkty dostarczania materiałów ulotnych;
- rejony szczególnej uwagi oraz rejony zastrzeżone;
- elementy działań psychologicznych przełożonego i sąsiadów działających w strefie odpowiedzialności (pasie) związku operacyjnego.

Uzupełnieniem części graficznej dokumentu jest **legenda**, która powinna zawierać:

- cel działań psychologicznych
- zadania działań psychologicznych
- podział sił i środków GDP (urządzenie nasłuchu, studio radiowe, drukarnia polowa, sekcja bezpośredniego oddziaływania) na dzień.....,
- tabela zadań elementów działań psychologicznych;
- plan wykonania akcji psychologicznych na dzień...;
- schemat łączności z elementami działań psychologicznych GDP;
- przedsięwzięcia organizacyjne (postawienie zadań, opracowanie decyzji, planu., gotowość do działania, rozwinięcie poszczególnych elementów, organizacja współdziałania, składanie meldunków)
- czas realizacji.

Dziennik działań psychologicznych powinien stanowić odzwierciedlenie kolejności i treści otrzymywanych danych dotyczących działalności psychologicznej ze wszystkich źródeł (przełożonych, podwładnych).

Biuletyn informacyjny z nasłuchu służy do przekazywania wiadomości o oddziaływaniu informacyjnym przeciwnika i powinien zawierać:

- sprawy międzynarodowe;
- oddziaływanie na nasz kraj;
- oddziaływanie na wojsko;
- polityka informacyjna przeciwnika w stosunku do własnych żołnierzy i ludności.

Mapa robocza służy do nanoszenia i oceny wszystkich danych o przeciwniku i wojskach własnych niezbędnych do planowania i prowadzenia działań psychologicznych w zależności od zakresu obowiązków oficera na zajmowanym stanowisku służbowym.

PODSUMOWANIE

Reasumując stwierdzić należy, że planowanie oraz organizowanie działań psychologicznych oparte jest na tych samych zasadach sztuki wojennej oraz pracy sztabowej co inne przedsięwzięcia dowodzenia i zabezpieczenia działań bojowych. Różnica zasadnicza polega na wykorzystywaniu w walce niemilitarnych środków rażenia, a efekty tych działań nie są natchmiast widoczne. Rola działań psychologicznych w walce zbrojnej nie jest jeszcze doceniana przez wszystkich. Wielu widzi w nich jakąś formę poprzednio stosowanej w naszej armii pracy politycznej z własnymi żołnierzami, inni natomiast dziedzinę zbędną, bo nie przynoszącą wymiernych efektów w postaci opanowania terenu czy dużej ilości zabitych i rannych po stronie przeciwnika. Efekty działań psychologicznych armii amerykańskiej w konflikcie nad Zatoką Perską powinny te wątpliwości rozwiązać.

WYKAZ LITERATURY

1. Ciećkowski Z., „Działania psychologiczne”. w: Biuletyn Zarządu II Sztabu Generalnego WP, pt. „Poglądy na temat znaczenia, zadań, organizacji i prowadzenia działań psychologicznych w konfliktach zbrojnych”. Warszawa 1994, s.5-25. (mat. dostępny w Katedrze RW i AO).
2. „Działania psychologiczne jako forma wsparcia działań bojowych wojsk, w: Biuletyn Informacyjny nr 2, Warszawa 1995, Sztab Generalny WP
3. W. Kozaczuk, Nerwy wojny. Warszawa 1992
4. A. Podkowski, Działania propagandowo-psychologiczne w walce zbrojnej. Warszawa Akademia Obrony Narodowej 1993
5. V. Volkoff, Dezinformacja - oręż wojny. Warszawa 1991
6. Wybrane materiały ze szkolenia teoretyczno-metodycznego pionu działań psychologicznych, odbytego w dn. 22.11.94 r. w Bydgoszczy (mat. dostępny w Katedrze RW i AO), a zwłaszcza:

- J.Kuczko, Funkcjonowanie działań psychologicznych w SZ RP.
 - R.Ossowski, Wybrane zagadnienia z problematyki walki zbrojnej.
 - Z.Damijan, Wpływ dźwięku na psychikę i organizm ludzki na współczesnym polu walki.
 - Z.Łokociejewski, A.Podkowski, Działania psychologiczne w walce zbrojnej.
7. Zasady przygotowania i prowadzenia działań przez siły zbrojne RP, Warszawa 1996 Sztab Generalny WP

ZAŁĄCZNIKI**Załącznik nr 1**

Wzór zarządzenia bojowego dla Grupy Działań Psychologicznych

Klauzula tajności

Egz. nr

DOWÓDCA GDP**ZARZĄDZENIE BOJOWE SZTABU Nr**

SD/3424, 4353/ godz. dnia

1. Wiadomości o przeciwniku:

- działania wojsk przeciwnika (w tym prowadzone działania psychologiczne)
- prawdopodobny zamiar przeciwnika
- położenie wojsk przeciwnika na(data, godz.)

2. Zadania wojsk własnych:

- korpusu
- dywizji /brygad/ na korzyść których wykonywane będą akcje informacyjno-psychologiczne

3. ZARZĄDZAM:

- Działania psychologiczne prowadzić w pasie:
 - na prawo
 - na lewo
- Główny wysiłek działań psychologicznych skoncentrować na kierunku
(w rejonie) z zadaniem:

a. Do czasu rozpoczęcia działań bojowych:

- wykonać (np. przegrupowanie do rejonu, ile i jakich ulotek)
- prowadzić /np. nasłuch RTV/
- ustalić /np. zasady współdziałania z,
rozmieszczenie

b. W toku działań bojowych:

- prowadzić
- wykonać /np. akcje ulotkowe
w rejonie, na
w okresie

W tym celu:**a. W zakresie rozpoznania RTV i telegraficznego:**

- studio nasłuchu rozwinąć w rejonie do(data, godz.)
- prowadzić nasłuch(jaki i kogo)

- biuletyny z nasłuchu przedstawiać okresowo co(godz.)(na godz.)
- b. W zakresie oddziaływania ulotkowego:
- opracować i wydrukować w terminie do (godz. data),szt ulotek o treści
 - wykonać akcje ulotkowe: rejon, obiekt oddziaływania ilość ulotek z wykorzystaniem/rodzaj i ilość środków/ w terminie
- c. W zakresie oddziaływania elektroakustycznego:
- opracować i nagrać w terminie do(data, godz.) ilość audycji (komunikatów)o treści
 - wykonać akcje elektroakustyczne: rejon, obiekt oddziaływania, ilośćw okresie
- d. W zakresie oddziaływania RTV:
- opracować i nagrać w terminie do(data, godz.) ilość audycjio treści
 - nadawać audycje ukierunkowane na(obiekt) w okresie, co(godz.), wykorzystując w zakresie częstotliwości
- e. Zorganizować współdziałanie zw zakresie
4. Działania psychologiczne prowadzi:
- na prawo
 - na lewo
5. Łączność utrzymywać
6. Zabezpieczenie techniczno-specjalne i tyłowe:
- stan osobowy przyjąć
 - pobrać sprzęt i zapasy materiałowo-techniczne
 - punkt przekazywania rannych
 - punkt zabiegów operacyjnych
 - punkt zbiórki uszkodzonego sprzętu
 - droga dowozu i ewakuacji
7. Gotowość do prowadzenia działań psychologicznych osiągnąć w rejoniedo (data, godz.)
8. Plan użycia sił i środków GDP przedstawić do zatwierdzenia do (data, godz.)
9. Meldunki przedstawiać:
- dobowe ze stanu na godz.do godz.
 - okresowe co godz., po wykonaniu zadania.

SZEFEK ODDZIAŁU

ROZPOZNANIA I WRE

.....

/stopień, imię i nazwisko/

SZEFEK SZTABU

.....

/stopień, imię i nazwisko/

Załącznik nr 2

Harmonogram realizacji zadania przez GDP

ZATWIERDZAM

.....

**HARMONOGRAM
REALIZACJI ZADANIA PRZEZ GDP**

Lp.	Treść przedsięwzięcia	Termin realizacji	Wykonawca	Uwagi
1.	Analiza Zadania	G-17 – G-16	D-ca GDP	
2.	Opracowanie Dokumentacji i harmonogramu realizacji zadania	G-16 – G-15	D-ca GDP Kier. zespołu	
3.	Redagowanie odezwy-komunikatu i materiałów ulotnych	G-15 – G-14	Kier. zespołów	
4.	Tłumaczenie tekstów odezw i materiałów ulotnych	G-14 – G-13	Kier. zespołów	
5.	Zatwierdzenie materiałów	G-13 – G-12.45'	D-ca GDP	
6.	Druk materiałów ulotnych oraz nagrywanie i powielenie komunikatów-odezw	G-12.45' – G-7	ZRW i ZRP	
7.	Elaboracja FLG- 5000	G-7 – G-2	D-cy wyrzutni	
8.	Wydanie rozkazu bojowego	G-2 – G-1.45'	D-ca GDP	
9.	Marsz i wykonanie zadania bojowego	G-1.45' – G+30'	D-ca GDP	
10.	Złożenie meldunku o wykonaniu zadania	do G+35	D-ca GDP	

Opracował

D-ca GDP

.....

Załącznik nr 3

Przykład zarządzenia bojowego dla CGDP (opracowany podczas ćwiczeń szkieletowych studentów AON w czerwcu 1996 r. na poligonie Drawsko)

Do użytku służbowego
Ćwiczebne

DOWÓDCA CENTRALNEJ GRUPY DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

ZARZĄDZENIE BOJOWE Nr 2
SZEFA ODDZIAŁU ROZPOZNANIA I WRE 2 K
SD CZAPLINEK /3680/ 4.00 26.06.96
MAPA 1 : 200 000, Wydanie II 1975-76

1. Wiadomości o przeciwniku :

Przeciwnik siłami 6 i 8 K prowadzi operację zaczepną na kierunku: KOSTRZYŃ - KOSZALIN.

6 K ma zaangażowane w walce 10 BPanc, 3 DZ, 21 DZ oraz 7 BZ. 3 DZ dokonała włamania w ugrupowanie obronne NIEBIESKICH na kierunku: STARGARD SZCZECIŃSKI - NOWOGARD na głębokość 15 km i obecnie walczy na rubieży 4 km półn-zach STARGARD SZCZECIŃSKI, MASZEWO, WIERZĘCIN /4416/, DOBRE 4 km zach. CHOCIWEL. 21 DZ dokonała włamania w ugrupowanie NIEBIESKICH na kierunku: DOBIEGNIEW /7252/ - WAŁCZ na głębokość 12 km. Jej oddziały walczą na rubieży: ZAŁOM /8856/, GŁUSKO / 8064/, CZŁOPA , PIECZYSKA /7676/, KRZYŻ. 7 BZ walczy w rejonie GORZÓW WLKP

8 K ma zaangażowane w walce: 2 DZ, 5 DZ.

2 DZ walczy na rubieży: CHOCIWEL, półn IŃSKO, 4 km półn DRAWSKO POM., POŻRZADŁO WLKP./1656/. Mając zaangażowane w walce dwie brygady uzyskuje powodzenie na kierunku: RECZ - ZŁOCIENIEC.

5 DZ walczy na rubieży: POŻRZADŁO WLKP. - ŻEŃSKO /2072/, MIROSŁAWIEC - KALISZ POM. - DRAWNO - KONOTOP. Ma zaangażowane w walce wszystkie siły i jej natarcie zostało załamane.

13 DZ przegrupowuje się po drogach: BARLINEK - CHOSZCZNO, czoło kolumny w m. CHOSZCZNO; MYŚLIBÓRZ - DOLICE, czoło kolumny w PGR WOŁDOWO/ 8412/. Kolumny zostały zatrzymane uderzeniami lotnictwa i narzutowymi polami minowymi.

Przegrupowanie 11BPanc w rejon działań 8 K zostało zatrzymane działaniem 25 DKP w rejonie: GORZÓW WLKP, KOSTRZYŃ, KRZĘCICE.

2. Działania psychologiczne prowadzić zgodnie z zasadami zawartymi w zarządzeniu bojowym Nr 1.

- Akcją KRES-2 objąć rejon wojsk przeciwnika: RECZ /0436/, CHŁOPOWO /7236/, POLICE /9212/, TRZEBIATÓW /0812/;

- połowę drukarnię GDP przesunąć do rejonu Nr 2 - KOSZANOWO /5648/;

- połowę drukarnię CGDP przesunąć do rejonu Nr 2 - ZŁOCIENIEC /3268/;

- akcję oddziaływania bezpośredniego prowadzić z rubieży: ŻÓŁWINO /0844/, CZERTYŃ /1636/.

3. Czas gotowości do działań 8.00 27.06.

SZEF ODDZIAŁU ROZPOZNANIA I WRE 2 K
kpt Piotr PATALONG

Załącznik nr 4

Przykład rozkazu bojowego dowódcy GDP (opracowany podczas ćwiczeń szkieletowych studentów AON w czerwcu 1996 r. na poligonie Drawsko.)

ROZKAZ BOJOWY
DOWÓDCY GRUPY DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH
SD ŚWIDWIN Mapa 1:200 000
Rok wydania 1985

1. Wojska przeciwnika – „NIEBIESKICH”, siłami 11 KA z trudem rozwijają działania zaczepne, 21 KA po wyczerpaniu odwodów i w wyniku poniesionych strat przeszedł do obrony, na rubieży zach. WIELGOWO (1688) – ŚCIENNE (2432)
11 KA mając zaangażowane w walce 2 i 3 DZ po wprowadzeniu do walki odwodowej 9 BZ z rubieży: CIEMNIK-MIELNO STARGARD w kierunku SULIBÓRZ - KONOTOP nie uzyskała dalszego powodzenia.
Aktualnie jego czołowe oddziały znalazły się w następującym położeniu
– 3 DZ płd.-wsch. RUNOWO POM. - KALISZ POM. - DOMINIKOWO
– 2 DZ NIEMIENSKO (9256) - DOBIEGNIEW - płd. STRZELCE KRAJEŃSKIE
1 DZ – odwód Zgrupowania Północ osiąga gotowość do działań w rejonie KRZYWIN - TRZCIŃSKO ZDRÓJ.
2. Grupa Obrony Psychologicznej otrzymała zadanie wykonania mieszanej akcji psychologicznej, w celu załamania woli walki i spotęgowania efektów wprowadzenia do walki 12 DZ. Akcję wykonać na odcinku przełamania, przy wykorzystaniu 8 REA „PIONIER” (emisje komunikatów-odezw) i przy wykorzystaniu 5 wyrzutni FLG-5000 (100 pocisków).
3. Zdecydowałem:
Główny wysiłek działań psychologicznych skupić na kierunku odcinka przełamania pierwszorzutowych pododdziałów 9 BZ - 91 mbz, 92 bz, 94 bcz – kierując emisje odezwo-komunikatów i materiały ulotne (przepustka, ulotka graficzna) do żołnierzy „Niebieskich”, w celu załamania ducha walki, a także spotęgowania możliwości powodzenia przeciwwuderzenia 12 DZ.
4. Rozkazuję:
 - a) dowódcy sekcji nasłuchu rozwinąć studio nasłuchu w rejonie płn.- wsch. Świdwin, a także prowadzić nasłuch RTV audycji radiowo-telewizyjnych „Niebieskich” od godz. 24.00 do godz. 24.00, meldunki z nasłuchu przedstawiać okresowo co 4 godziny;
 - b) dowódcy sekcji dźwiękowej opracować i nagrać w terminie do G - 7: 8 komunikatów-odezw w języku przeciwnika o treści wywołującej załamanie ducha walki i powodującej przejście na stronę „Pomarańczowych”;
Zorganizować i przeprowadzić nadawanie audycji w rejonie – jak szkic realizacji akcji.
 - c) dowódcy sekcji poligraficznej do G-14 przejąć (rozwinąć) drukarnię w rejonie m. KOSZALIN i BIAŁOGARD. Opracować i wydrukować 320 000 ulotek formatu A-5, o treści: przepustka i ulotka graficzna w terminie do G-7;
 - d) dowódcy sekcji oddziaływania bezpośredniego:
 - wykonać akcje ulotkowe w rejonie m. OLESZNO, na rubieży rz. OSTROWNICA - wzg. 122, w terminie do G-30', wykorzystując 5 wyrzutni-elaboratów i 100 szt. FLG 5000, do rozpoznań 320 000 ulotek,
 - wykonać 16 emisji odezwo w akcji elektroakustycznej, w rejonie rz. OSTROWNICA - wzg. 122,4, na wojska 9 BZ „Niebieskich”, w terminie do G-30', wykorzystując 8 REA „PIONIER”. Nawiązać współdziałanie z szefem WRiA 12 DZ, w zakresie przygotowania rubieży do akcji psychologicznej. Gotowość do wykonania akcji osiągnąć w rejonie m. OLESZNO do G-2.

e) dowódcy plutonu zabezpieczenia:

– zorganizować zabezpieczenie materialno-bytowe pododdziałów GDP-1.

5. Zużycie raketowych pocisków propagandowych i materiałów poligraficznych na:

– FLG 5000/P 100 szt

– papier 60 kg

6. Gotowość do działania osiągnąć do G-2.

7. Moje miejsce do G-7 w rejonie płd.-zach. KARWICE.

Zastępca – Kierownik Zespołu Radiowego.

Dowódca GDP

....

Załącznik nr 5

Przykład planu realizacji akcji psychologicznej

PLAN REALIZACJI AKCJI PSYCHOLOGICZNYCH

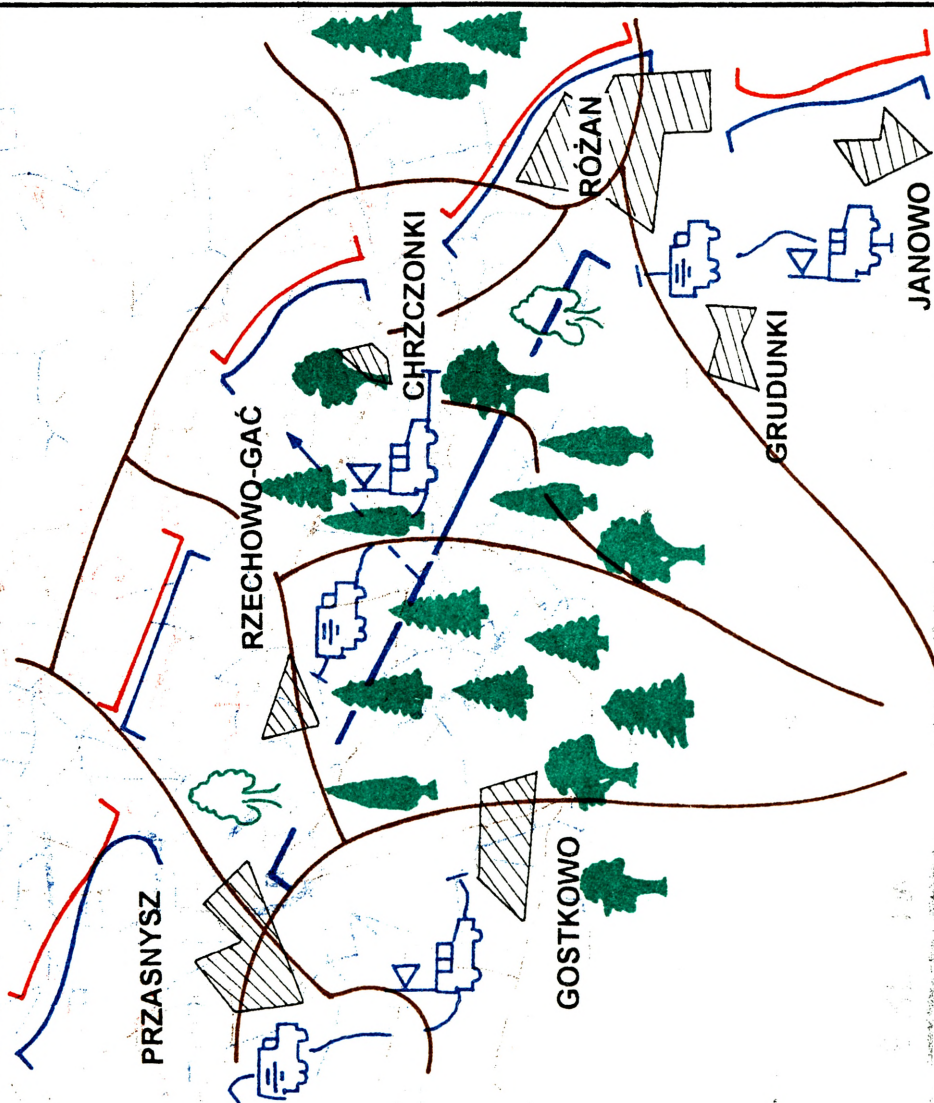
Kryptonim	Obiekt oddziaływania	Treść	Rodzaj akcji	Rodzaj i ilość ulotek	Rodzaj i ilość rozpowszechnionych środków	Termin wykonania
„Wybór”	Mniejszość narodowa	Przestrzeżenie przed próbą współpracy z przeciwnikiem	Radiowa		R-140	od 25.11.
„Krach”	2 DZ 1A	Propozycja zaniechania walki i poddania się	ulotkowa	A-6 60 000 szt.	FLG-5000 20 szt.	6.00 26.11.

ZATWIERDZAM

PLAN

..... WYKONANIA AKCJI PSYCHOLOGICZNEJ W DNIU 14. 08

SZKIC REALIZACJI AKCJI



CZĘŚĆ OPISOWA

1. Kryptonim „HAMER”
2. Sytuacja bojowa
PRZECIWUDERZENIE - przygot.
3. Cel akcji
ZAŁAMANIE DUCHA WALKI
4. Obiekt akcji
1.A - PRZASNYSZ
5. Forma oddziaływania
ULOTKI
KOMUNIKAT ELEKTROAKUSTYCZNY
6. Rejon rozpoznań
PRZASNYSZ - RÓŻAN
7. Gotowość do akcji
12.00 13.06
8. Termin wykonania akcji
2.00- 3.00 14.06 KOMUNIKAT
3.00- 4.00 14.06 ULOTKI

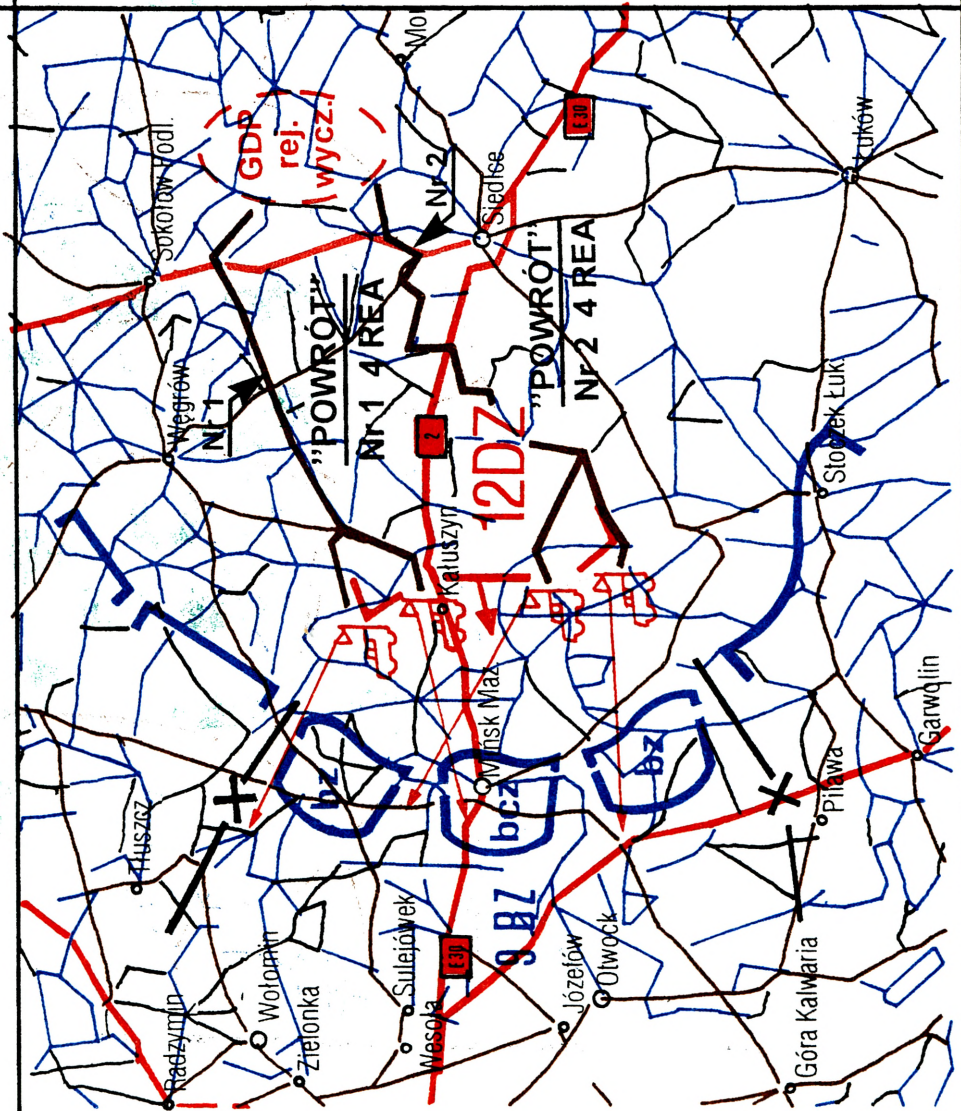
OPRACOWAŁ

ZATWIERDZAM

PLAN

..... WYKONANIA AKCJI PSYCHOLOGICZNEJ W DNIU 26. 08

SZKIC REALIZACJI AKCJI



CZĘŚĆ OPISOWA

1. Kryptonim „ POWRÓT ”
2. Sytuacja bojowa PRZYGOTOWANIE DO PRZECIWUDERZENIA
3. Cel akcji SPOTĘGOWANIE EFEKTÓW WPROWADZENIA DO WALKI 12 DZ ZAŁAMANIE DUCHA WALKI ŻOŁNIERZY „ NIEBIESKICH ”
4. Obiekt akcji PIERWSZORZUTOWE PODODZIAŁY 9 BZ „NIEBIESKICH”
5. Forma oddziaływania AKCJE ELEKTROAKUSTYCZNE
6. Rejon rozpowsechniania STANISŁAWÓW, MIŃSK MAZ., RUDZIENKO
7. Gotowość do akcji NA SYGNAŁ
8. Termin wykonania akcji

OPRACOWAŁ

.....

Załącznik nr 7

Przykład meldunku bojowego dowódcy GDP do przełożonego (opracowany podczas treningu sztabowego w Pomorskim Okręgu Wojskowym w 1992 r.)

SZEF

ODDZIAŁU ROZPOZNANIA I WRE 2K

MELDUNEK BOJOWY

Dowódcy GDP

SD: płn.-wsch. Świdwin

Mapa 1:200 000

Rok wydania 1985

Na dzień 24.09.1992 r.

Godz. 8.00

Melduję, że GDP przegrupowała swoje siły i środki w rejon ześrodkowania – płn.-wsch. m. Świdwin (jak oleata).

Po zajęciu rejonu kontynuowano rozpoznanie wojsk „Niebieskich” w ramach aktywnego systemu rozpoznania, przy wykorzystaniu urządzenia nasłuchu radiowo-telewizyjnego.

W rejonie ześrodkowania rozpoczęto nadawanie dywersyjnych audycji radiowych celem dezinformacji wojsk „Niebieskich”.

W związku z planowaną mieszaną akcją psychologiczną (na rzecz 12 DZ) GDP przystąpiła do realizacji:

1. odezwy skierowanej do żołnierzy „Niebieskich” będących w styczności z wojskami „Pomarańczowych”,
2. druku ulotek (330 000 formatu A-5): przepustka (110 000), ulotka graficzna (220 000) przy wykorzystaniu drukarni w m. Koszalin i Białogard.

Planowany czas zakończenia nagrania i powielania odezwy oraz druku materiałów ulotkowych – 24.09. godz. 20.00

Siły i środki do bezpośredniego oddziaływania – w ciągłej gotowości do wykonania akcji psychologicznych na kierunku ewentualnego desantu morskiego.

Straty: drukarnia połowa – rozbita, 1 REA „PIONIER” – zniszczony, zabici – jeden chorąży, dwóch kierowców, ranni – sześciu szeregowych. Ukompletowanie GDP 92%

DOWÓDCA GDP

Załącznik nr 8

KALKULACJA CZASU
OPRACOWANIA, WYDRUKOWANIA I ROZPOWSZENIENIA ULOTEK

Lp.	Czynności	Jednostronna Jednobarwna	Dwustronna Jednobarwna	Jednostronna Dwubarwna
1	Powielanie wzoru	20 min	40 min.	20 min.
2	Wykonanie płyty	10 min	10 min.	25 min.
3	Drukowanie praktyczne: 3000 szt. A-3/ h	60 min. (24 000 szt. A-6)	60 min (12 000 szt. A-6)	2 h 30 min. (24 000 szt. A-6)
4	Cięcie formatu A-6	15 min.	15 min.	15 min.
5	Razem	1 h 45 min	2 h 05 min.	3 h 30 min.

Wydrukowanie 80 tysięcy szt. ulotek formatu A-6 (20 rakiet FLG-5000)

czas drukowania: ok. 3 godz. 30 min.

cięcie do formatu A-6: ok. 45 min.

Czas elaboracji 20 FLG-5000 przez 2 żołnierzy do 4 godz.

Czas transportu (zależny od trasy)

Czas przygotowania do odpalenia do 2 godz.

Uwaga:

Pokrycie ulotkami np. kompanijnego punktu oporu (ok. 1,5 km x 1,5 km = ok. 225 ha) wymaga użycia ok. 40 000 szt ulotek formatu A-6.

Załącznik nr 9

DZIENNIK DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH (wzór)

Lp	Czas przyjęcia/ przekazania informacji	Skąd otrzymano (od kogo)	Treść informacji	Dokąd przekazano (komu)	Czas przekazania	Uwagi
1	2	3	4	5	6	7

Załącznik nr 10

PLAN AKCJI PSYCHOLOGICZNEJ pk. „.....”

1. OBIEKT ODDZIAŁYWANIA

2. SYTUACJA BOJOWA

3. CEL AKCJI

4. GŁÓWNE TEZY AKCJI

- a.
- b.
- c.
- d.

5. TYP AKCJI

6. FORMA AKCJI

7. SPOSÓB WYKONANIA/ ROZPOWSZECHNIENIA

8. MIEJSCE REALIZACJI AKCJI

9. TERMIN PRZYGOTOWANIA AKCJI

10. TERMIN REALIZACJI AKCJI

11. WYKONAWCA

12. ZUŻYCIE MATERIAŁÓW

Załącznik nr 11

Dokumenty dot. oceny przeciwnika i charakteru działań psychologicznych opracowane do ćwiczenia szkieletowego ze studentami AON w 1997 r. przez płk dr Andrzeja Podkowskiego

A. Wstawka do DYREKTYWY OPERACYJNEJ

Zarządzenie rozpoznawcze i WRE

1. Przeciwnik siłami 1 A prowadzi z powodzeniem działania zaczepne na kierunku GORZÓW WLKP - ZIELONA GÓRA - POZNAŃ. Na głównym kierunku natarcia KROSNO ODRZ. - ŻAGAŃ posiada w pierwszym rzucie 12 DZ i 3 DZ. Na lewym skrzydle działania prowadzi 1 K. W drugim rzucie, w rejonie ześrodkowania znajduje się 2 DZ. Aktualnie 12 DZ prowadzi walkę z siłami 5 DZ na rubieży: ZIELONA GÓRA - GUBIN. Szczegółowe położenie jak mapa na 8.00 25.06. Działania zaczepne „Północnych” wspiera lotnictwo sił powietrznych 1 KL. Przeciwnik posiada siły i środki desantowo-szturmowe.

Z rozpoznania agenturalnego wiadomo, że: przeciwnik przegrupowuje w strefę działań operacyjnych nowe jednostki WRE, buduje i rozbudowuje linie łączności przewodowej (miejscami przewody światłowodowe), rozwija nowe elementy osłony radiolokacyjnej.

Z rozpoznania radioelektronicznego wiadomo, że przeciwnik wprowadza nowe sieci i kierunki radiowe głównie w zakresie KF, stwierdzono ponadto pracę radiową nieustalonych węzłów łączności oraz środków łączności satelitarnej w strefie operacyjnej. Północni stosują zakłócenia radioelektroniczne w zakresie KF głównie przed uderzeniami lotniczymi. Obezwładnianie radioelektroniczne zakresu UKF i stosowanie NZJU realizuje przeciwnik w strefie taktycznego działania wojsk.

Ocenia się, że przeciwnik dwoma korpusami z taktycznymi desantami powietrznymi przy wsparciu lotnictwa dąży do rozbicia sił osłonowych „Południowych”. Zamiarem przeciwnika prawdopodobnie jest kontynuowanie działań zaczepnych na kierunku KROSNO ODRZ. - ŻAGAŃ celem opanowania ŚLĄSKA. Działania zaczepne przeciwnika poprzedzane mogą być uderzeniami lotnictwa na obiekty Południowych z jednoczesnym stosowaniem zakłóceń radioelektronicznych.

2. WOJSKA WŁASNE

Siłami etatowej GDP prowadzić intensywne akcje elektroakustyczne i ulotkowe na wojska „Północnych”, celem obniżania morale i wartości bojowych kadry i żołnierzy oddziałów i pododdziałów 1 A. W treściach eksponować przede wszystkim zaborczy charakter prowadzonej wojny, łamanie umów międzynarodowych i bezsens ponoszonych ofiar. Nawoływać do zaprzestania walk i rozpoczęcia rozmów pokojowych. Za całość działań psychologicznych czynić odpowiedzialnym dowódcę 11 DZ, któremu podporządkowują GDP. W jak najszybszym terminie zorganizować współdziałanie z 5 DZ, celem przejęcia wszelkich wiadomości o akcjach psychologicznych przeciwnika. Działania psychologiczne prowadzić w pierwszej kolejności na wojska przeciwnika będące w styczności, na głównym kierunku wysiłku obrony.

B. Wstawka do SYTUACJI ROZPOZNAWCZEJ 11 DZ

1) Wiadomości o przeciwniku.

Sytuacja operacyjno-taktyczna oraz położenie wojsk przeciwnika i wojsk własnych zgodnie z założeniem operacyjnym nr 1 na 8.00 - 24. 6. oraz z sytuacją na mapie. Struktury organizacyjne i wyposażenie przeciwnika zgodnie załączonym identyfikatorem i tabelą ukończone „Północnych”.

Przeciwnik prowadzi działania zaczepne. Utrzymuje panowanie w powietrzu. Lotnictwo taktyczne niszcząc i obezwładniając obiekty wojsk „Południowych” realizuje zadania izolacji rejonu działań bojowych oraz wsparcia lotniczego wojsk lądowych. Rozpoznanie powietrzne skupia na kierunkach KOSTRZYŃ - ZIELONA GÓRA - LUBIN oraz GORZÓW WLKP - ZBA-

SZYŃ - LESZNO. Oddziaływanie lotnictwa oraz taktycznych desantów powietrznych przeciwnika utrudniają przemieszczanie się wojsk „Południowych” do planowanych rejonów rozwinięcia.

Dowodzenie w strefie operacyjnej przeciwnik zorganizował w oparciu o łączność radioliniową, radiową UKF, przewodową oraz krótkofalową w sieciach alarmowania. Natomiast w strefie taktycznej dominuje łączność radiowa ultrakrótkofalowa. Zakłócenia w zakresie KF i UKF przeciwnik prowadzi okresowo. Nadajnikami zakłócającymi jednorazowego użytku dezorganizuje relacje łączności UKF wojsk powstrzymujących natarcie - okresowo na przeciąg do dwóch godzin.

„Północni” prowadzą aktywne działania psychologiczne. Stwierdzono prowadzenie przez przeciwnika akcji elektroakustycznych na wojska znajdujące się w bezpośredniej styczności w rejonie PRZYLEP (6030) oraz KOSIERZ (5810). Potwierdzono również kilkakrotne prowadzenie akcji ulotkowych, ukierunkowanych na ludność zamieszkałą w m. ZIELONA GÓRA i GUBIN. Akcję ulotkową wykonało także lotnictwo przeciwnika w rejonie rozmieszczenia wojsk 112 BZ. Nie stwierdzono dotychczas akcji psychologicznych przy użyciu środków radiowych. Według wstępnych danych przeciwnik posiada prawdopodobnie Grupę Działań Psychologicznych, której SD i zasadnicze siły i środki znajdują się w rejonie płd- wsch. m. TRZEMIESZNO LUBUSKIE (0816).

Warunki terenowe stwarzają zróżnicowane możliwości organizacji posterunków obserwacyjnych i rozpoznania radioelektronicznego.

Potwierdzono następujące położenie elementów rozpoznawczych przeciwnika w rejonie miejscowości:

- SD 2 prel - prawdopodobnie w rejonie SD 1 A;
 - elementy zakłócające KF - m. BABIMOST, płd-wsch.m. WRONKI (4096);
 - elementy oddziaływania elektroakustycznego w strefie przyfrontowej.
- elementy nasłuchu radiowego i produkcji ulotek w rej. TRZEMIESZNO LUBUSKIE (0816).

W strefie taktycznej należy liczyć się z oddziaływaniem środków WRe przeciwnika.

Do pkt 2 (wojska własne)

Etatowa Grupa Działań Psychologicznych po ukompletowaniu i wyposażeniu do stanu „W” w godzinach popołudniowych 23.06. została podporządkowana dowódcy 11 DZ. Na godz. 8.00 24.06 znajduje się w następującym położeniu:

- SD GDP wraz z sekcjami nasłuchu, nagrań i poligraficzną maszeruje po drodze BOLESŁAWIEC - OSIECZNICA, czoło 2 km przed m. OSIECZNICA.
- dwie sekcje oddziaływania (każda w składzie 2 REA i 2 transportery - elaboratory) znajdują się w ugrupowaniu bojowym 112 i 113 BZ, w celu wsparcia ich działań.

Organizacja GDP:

- dowództwo;
- sekcja nasłuchu;
- sekcja nagrań;
- sekcja poligraficzna;
- sekcja oddziaływania bezpośredniego (pluton REA i pluton wyrzutni).

Stan 76 osób. Wyposażenie techniczne i możliwości sprzętu:

- drukarnia polowa typu „A” na 2 samochodach i 2 przyczepach, wydajność 360 tys. ulotek formatu A 6 / doba - 1 kpl.;
- studio nagrań - 1 kpl.;
- fotolaboratorium - 1 kpl.;
- centrum nasłuchu - 1 kpl. na samochodzie;
- rozgłośnia elektroakustyczna (REA) - 7 szt. , moc 600 W na samochodzie typu
- UAZ -452, zasięg głosu do 3 km. ;
- transporter - elaborator - 5 szt., każdy ma na wyposażeniu 20 pocisków propagandowych typu FLG -5000, zasięg do 5 km. oraz 96 szt ręcznych urządzeń miotających ulotki typu HLZ 1000, zasięg 1 km.

C. Wstawka do SYTUACJI ROZPOZNAWCZEJ 112 BZ**1) Wiadomości o przeciwniku**

Wiadomości o przeciwniku zawarte zostały w założeniu nr 1 /sytuacja ogólna i szczegółowa/. Przeciwnik - 121 i 122 BZ 12 DZ walczą z wojskami 51 BZ, pododdziałami Straży Granicznej Zielonogórskiej BOT. W drugim rzucie 12 DZ ma 120 BPanc (w rejonie ześrodkowania).

Do 8.00 25.06 kierownik sekcji rozpoznania dysponuje następującymi informacjami:

- przeciwnik prowadzi silną akcję propagandową skierowaną na ludność zamieszkującą Ziemię Lubuską, zwłaszcza w takich miastach jak: KROSNO ODRZ., ZIELONA GÓRA i ŻAGAŃ. Są informacje, że przeciwnik do akcji ulotkowych wykorzystuje lotnictwo;

- rozpoznanie powietrzne i elektroniczne prowadzone jest na kierunku: GORZÓW WLKP - ZIELONA GÓRA;

- należy liczyć się z możliwością oddziaływania grup dywersyjno-rozpoznawczych przeciwnika, środków WRe w rejonie prowadzonych działań bojowych przez brygadę.

Do pkt 2 (wojska własne)E

W składzie 112 BZ, celem jej wsparcia, działać będzie sekcja oddziaływania bezpośredniego GDP w składzie 2 REA i 2 transportery - laboratorny.

