



AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

AON 5355/2001

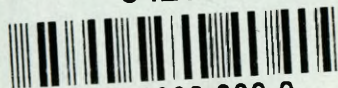
Ppłk dr inż. Gabriel NOWACKI

DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE W RAMACH OPERACJI INFORMACYJNYCH WOJSK LĄDOWYCH

Studium teoretyczne

Biblioteka Główna
Akademii Sztuki Wojennej

54263



09-054263-000-0



54263

WARSZAWA

2001

AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

WYDZIAŁ WOJSK LĄDOWYCH

AON 5355/2001



Pplk dr inż. Gabriel NOWACKI

DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE W RAMACH OPERACJI INFORMACYJNYCH WOJSK LĄDOWYCH

Studium teoretyczne

WARSZAWA

2001

Powielenie i oprawa: Akademia Obrony Narodowej – Wydział Wydawniczy, zam. nr 1341/2001

WPROWADZENIE

Od czasu zakończenia wojny w rejonie Zatoki Perskiej zaczęto przywiązywać dużą wagę do nowych „środków przemocy”, których zastosowanie w czasie wojny – i nie tylko – okazuje się wysoce skuteczne z punktu widzenia osiągnięcia zwycięstwa nad przeciwnikiem. Środki te nazywane są często "nieśmiercionośnym" arsenałem broni. W epoce informacji na szeroką skalę mogą być stosowane: mikroprocesory, bardzo szybkie systemy odbioru i obróbki danych, skomplikowane czujniki oraz specjalne "wirusy", które "umieszczone" w systemach broni potencjalnego przeciwnika, spowodują ich dezorganizację i nieefektywność. Urządzenia wytwarzające impuls elektromagnetyczny¹ (wielkości walizki) są już projektowane w Laboratorium Narodowym Stanów Zjednoczonych w Los Alamos. Planuje się także wykorzystanie specjalnego rodzaju mikrobów, które mogą zniszczyć układy elektroniczne i izolacyjne w komputerach. Infradźwięki o częstotliwości 16 Hz używane przeciwko sile żywej powodują wzbudzanie wibracji w organach wewnętrznych, powstanie nudności, dolegliwości sercowych i zaburzeń równowagi. Ponadto mogą być stosowane światła stroboskopowe, które przyprawiają o mdłości niesforne tłumy. Zaletą tych rodzajów broni jest przede wszystkim łatwość przenikania przez struktury materii. Promienniki równokierunkowe (izotropowe) występujące w formie amunicji artyleryjskiej lub lotniczej, wytwarzają promieniowanie elektromagnetyczne o własnościach zbliżonych do laserowego. Ich działanie polega na krótkotrwałej emisji promieniowania elektromagnetycznego w zakresie od podczerwieni do nadfioletu w celu porażenia czujników, dezorientowania pilotów, czy nawet oślepienia żołnierzy. Wzrost roli czynników nieśmiercionośnych jest trendem rozwojowym, świadczącym o nowych możliwościach, jakie otwierają się przed pozabroijnymi formami walki w działaniach wojennych. Nie można oczywiście twierdzić, że maleje znaczenie walki zbrojnej w wojnie. Jednakże już dziś – tym bardziej w przyszłości, nie musi już ona być jedynym i decydującym o rezultacie wojny czynnikiem. Narastająca zależność potencjału obronnego od ekonomiki, techniki i ideologii (w sensie świadomości społecznej, społecznych przekonań i dążeń) doprowadziła do sytuacji, w której można już mówić

¹ Impuls elektromagnetyczny - impuls fal radiowych o czasie trwania rzędu tysięcznych części sekundy. Charakteryzuje się bardzo dużą amplitudą zmian natężenia pola elektrycznego i magnetycznego. Powoduje on zaindukowanie się prądów i napięć w obwodach urządzeń elektronicznych, co jest przyczyną niszczenia niektórych elementów półprzewodnikowych na skutek przeciążeń. Zasadniczymi obiektami oddziaływania impulsu elektromagnetycznego są środki radioelektroniczne.

o przemocy ekonomicznej, naukowo – technicznej i ideologicznej. Środki, metody i formy tej przemocy bardzo się wzbogaciły szczególnie w ostatnich dziesięcioleciach. Coraz częściej w sferze pozamilitarnych form walki szukać się będzie możliwości obrony lub ataku, uzyskania równowagi lub przewagi a być może i decydujących rozstrzygnięć. Możliwości takie uzyskać można w wyniku realizacji przedsięwzięć prowadzonych w ramach operacji informacyjnych.

30 kwietnia 1998 roku została zatwierdzona i wprowadzona do realizacji „Koncepcja Operacji Informacyjnych NATO” (MCM - 069 – 98)². Według tej koncepcji „operacje informacyjne” (INFO OPS) to akcje podejmowane w celu osiągnięcia celów politycznych i wojskowych przez oddziaływanie na treści informacyjne przeciwnika, jego systemy informacyjne a także podejmujących decyzje, podczas ochrony systemów informacyjnych sił własnych.

Celem operacji informacyjnych jest uzyskanie przewagi informacyjnej. W pierwszej kolejności będzie należało zdobyć kluczowe informacje, zlokalizować i zidentyfikować cele, a następnie podjąć właściwą decyzję. Osiągnięcie tego będzie możliwe dzięki totalnemu rozpoznaniu obszaru operacji przy wykorzystaniu sensorów oraz zintegrowanych sieci informacyjnych.

Koncepcja opiera się na strategii wojskowej C2W³, integruje ustalenia dotyczące wykorzystania systemów dowodzenia C2 (Command and Control Systems) oraz systemów informacyjnych CIS (Communication and Information Systems) na korzyść zwiększenia możliwości bojowych wojsk w trakcie prowadzenia zarówno operacji militarnych, jak i pokojowych (poza artykułem 5). Systemy te muszą być chronione przed oddziaływaniem informacyjnym potencjalnego przeciwnika.

Prowadzone konflikty zbrojne (szczególnie wojna w rejonie Zatoki Perskiej) dowiodły, że o odniesionym sukcesie decydują w głównej mierze działania psychologiczne, prowadzone w ramach operacji informacyjnych.

W trakcie operacji "Pustynna Burza" stosowano ulotki i audycje radiowe nawołujące żołnierzy przeciwnika do dezercji i ukazujące bezsens prowadzonych działań wojennych. Jednocześnie starano się pozyskać ludność cywilną Iraku i arabskich

² Dokumenty wydane przez NATO, dotyczące przygotowania i prowadzenia operacji informacyjnych: Dyrektywa C2W - październik 1995; Koncepcja Operacji Informacyjnych - 30 kwiecień 1998 (NATO Information Operations Concept MCM – 069 – 98).

³ C2W (Command and Control Warfare) - zintegrowane użycie następujących komponentów: wprowadzania w błąd (Deception), walki elektronicznej (Electronic Warfare), operacji psychologicznych (PSYOP), fizycznego niszczenia systemów informacyjnych przeciwnika (Physical Destruction), ochrony własnych systemów i działań (Operations Security).

sojuszników Stanów Zjednoczonych dla prowadzonej przez nich polityki. Po zniszczeniu irackich rozgłośni radiowych nadawano na tych samych częstotliwościach audycje opracowywane przez specjalistów amerykańskich. Via satelita nadawano w języku arabskim nie tylko audycje informacyjne i wiadomości z frontu, ale także modlitwy z Koranu oraz wypowiedzi dobrze traktowanych jeńców wojennych. Zaznaczyć w tym miejscu należy, że niektóre audycje były przygotowywane jeszcze przed wybuchem konfliktu. Ponadto z samolotów zrzucano ulotki o odpowiedniej treści, uwzględniającej mentalność arabską. Szacuje się, że dzięki oddziaływaniu psychologicznemu około 70 tysięcy irackich żołnierzy poddało się do niewoli, 98% jeńców przyznało, że widziało te ulotki, a 70% twierdziło, że decyzję o dezercji podjęło pod ich wpływem.

Należy wspomnieć, że z chwilą rozpoczęcia działań bojowych dowództwo Sił Zbrojnych USA liczyło się ze stratami rzędu kilkudziesięciu tysięcy ludzi, a ostateczne małe straty, wynoszące po stronie amerykańskiej 148 zabitych i 458 rannych, w dużej mierze można zawdzięczać odpowiednio prowadzonym działaniom psychologicznym. Ich niewątpliwym sukcesem było całkowite rozłożenie morale i dyscypliny w szeregach Armii Irackiej.

Warunki pola walki tworzą sytuacje, w których do świadomości każdego człowieka, prędzej czy później dociera myśl, że w każdej chwili może zginąć. Świadomość utraty życia jest utrzymywana w centrum uwagi przez napotykanie, niemal na każdym kroku, zwłoki poległych lub widok i krzyki rannych kolegów. Każda chwila powoduje kumulowanie się napięć psychicznych, w rezultacie czego reakcje człowieka mogą być różne, całkowicie nieadekwatne do realnej sytuacji. Z powyższego nasuwa się oczywisty wniosek, że pole walki sprzyja prowadzeniu działań psychologicznych, które niejednokrotnie pozwalają osiągnąć cele operacji militarnych, jak i innych. Warunkiem jest tylko – wiedzieć w jakiej sytuacji znajduje się przeciwnik, a to już zadanie nie tylko dla pododdziałów działań psychologicznych, ale i elementów rozpoznawczych.

Psychologiczne teorie naukowe i mechanizm komunikacji masowej oraz socjotechniczne sposoby oddziaływania i manipulowania ludźmi w istotny sposób wpływają na wypracowywanie koncepcji wpływania na psychikę walczących wojsk i ludności cywilnej przeciwnika podczas konfliktu.

Rozwój współczesnego uzbrojenia w przypadku równowagi technicznej przeciwnych armii, schodzi na drugi plan, wysuwając na czoło walory żołnierzy.

Jak dowodzi historia wojen i konfliktów zbrojnych, stan świadomości (morale) podwładnych nie był obojętny dla dowódców i wodzów w różnych epokach historycznych.

Formowanie i pogłębianie pożądanych cech bojowych i moralnych własnych żołnierzy wiązało się zawsze z dążeniami do osłabienia sfery psychicznej wojsk przeciwnika.

Działania psychologiczne, stanowiące istotny element strategii każdej armii obejmują szeroki zakres przedsięwzięć, od pozornie politycznie neutralnych, aż do bezwzględnych metod walki psychologicznej, stosowanych w czasie działań wojennych w celu osłabienia morale wojsk i ludności przeciwnika.

Po zakończeniu wojny nad Zatoką Perską eksperci Pentagonu byli zgodni co do jednego: działania psychologiczne to broń, która nie zabija, lecz psychologicznie poraża i jawi się jako ważniejszy czynnik zwiększający zdolność bojową wojsk i jednocześnie zmniejszyły straty po obu stronach frontu.

Celem pracy było *zdefiniowanie i uporządkowanie podstawowych pojęć z zakresu działań psychologicznych, przedstawienie ich genezy, istoty, rodzajów oraz zmian w procesie ich przygotowywania*.

Osiągnięcie celu badań nastąpiło na drodze rozwiązania głównego problemu badawczego: *Czym charakteryzują się współczesne działania psychologiczne?*

Z problemu głównego wyniknęły następujące problemy szczegółowe:

1. *Jak należy interpretować pojęcie działań psychologicznych i ich istotę?*
2. *Jaka jest geneza działań psychologicznych?*
3. *Jakie są sposoby zdobywania danych na potrzeby działań psychologicznych?*
4. *Jakie są wybrane metody i techniki oddziaływania psychologicznego na polu walki?*
5. *Jakie są poglądy innych państw na prowadzenie działań psychologicznych?*
6. *Jakie zmiany wprowadzono w organizacji i przygotowaniu działań psychologicznych?*

Opracowanie zawiera wyniki badań, ujęte w formie teorii, oraz tendencje rozwojowe w zakresie transformacji struktur sił zbrojnych wybranych państw. Praca składa się z sześciu.

W *rozdziale pierwszym* przedstawiono rozwój psychologii, określono pojęcie działań psychologicznych i ich istotę.

W *rozdziale drugim* scharakteryzowano genezę działań psychologicznych, odnosząc się do charakteru tych działań w Wojsku Polskim.

W *rozdziale trzecim* omówiono sposoby zdobywania danych na potrzeby działań psychologicznych.

W *rozdziale czwartym* zaprezentowano wybrane metody i techniki oddziaływania psychologicznego na polu walki.

W *rozdziale piątym* dokonano syntezy poglądów amerykańskich i rosyjskich na prowadzenie działań psychologicznych.

W *rozdziale szóstym* dokonano analizy zasad prowadzenia działań psychologicznych oraz określono propozycje w tym zakresie.

Szeroki obszar problemowy pracy wymagał przyjęcia określonej procedury badawczej, w której budowie kierowano się głównie podejściem systemowym.

Problemy badawcze pracy dotyczyły różnych kwestii merytorycznych oraz metodologicznych. Stąd wynikała potrzeba zastosowania różnych metod badawczych odpowiadających charakterowi rozwiązywanych problemów, do których można zaliczyć: definiowanie, indukcję, dedukcję, analogię, analizę (historyczną, przyczynową, strukturalną i systemową), porównanie i uogólnienie.

1. POJĘCIE I ISTOTA DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

1.1. „Psychologia” i terminy pochodne

Psychologia to nauka zajmująca się powstawaniem i przebiegiem procesów psychicznych, cechami psychicznymi człowieka i regulacją jego stosunków z otoczeniem.

Przez wiele wieków (począwszy od starożytności), problemy należące dziś do psychologii były domeną innych nauk, między innymi: filozofii, medycyny, teologii.

Jako nauka, psychologia ukształtowała się w połowie XIX wieku. Nauką empiryczną stała się w 1879 r., kiedy W. Wundt założył pierwsze laboratorium psychologii na uniwersytecie w Lipsku. Początkowo głównym przedmiotem badań psychologii były zjawiska świadomości⁴, a metodą badawczą była introspekcja⁵, która polegała na obserwowaniu własnych zjawisk. Uzyskano wiele cennych danych opisowych, na podstawie których dokonano klasyfikacji zjawisk świadomości. Badano także zależność zjawisk świadomości od czynników pozapsychicznych, np. takich, jak cechy fizyczne bodźców działających na organy zmysłowe człowieka

Opracowano fizjologiczne teorie wrażeń zmysłowych, ustalono podstawowe fakty dotyczące lokalizacji procesów psychicznych w mózgu. Badania eksperymentalne nad zjawiskami świadomości skoncentrowane początkowo niemal wyłącznie na wrażeniach, rozszerzano stopniowo na zjawiska bardziej złożone, jak zapamiętywanie, spostrzeganie, myślenie.

Do końca XIX wieku dominowała w psychologii teoria asocjacyjna, wyjaśniająca strukturę i przebieg złożonych procesów psychicznych, a procesów poznawczych w szczególności. Według tej teorii poszczególne akty świadomości mogą się ze sobą kojarzyć i tworzyć zjawiska złożone. Jej prekursorem był Arystoteles, który zaproponował cztery prawa kojarzenia: przez styczność w czasie, przez styczność w przestrzeni oraz przez podobieństwo i kontrast.

Na początku XX wieku zaczęły się pojawiać teorie konkurencyjne, znane jako nowe kierunki psychologii. Zwracano uwagę na różnice indywidualne zachodzące między

⁴ Świadomość, w szerszym znaczeniu - tan czuwania, orientacji w tym, co się dzieje, w znaczeniu węższym - najwyższy poziom rozwoju psychicznego, charakterystyczny dla człowieka, zdolność umysłu do odzwierciedlania obiektywnej rzeczywistości, uwarunkowana społecznymi formami życia człowieka oraz ukształtowana w toku jego historycznego rozwoju.

⁵ Introspekcja - samoobserwacja, kierowanie uwagi ku własnym przeżyciom, badanie ich, analizowanie, obserwacja własnych procesów świadomości w celu poznania ich przebiegu oraz wysnucia naukowych wniosków. W psychologii istnieje spór o wartość introspekcji jako metody naukowej.

ludźmi, rozszerzano zakres zainteresowań psychologii na zachowanie się zewnętrzne (behawioryzm⁶). Przedmiotem zainteresowań przedstawicieli behawioryzmu było zachowanie się ludzi i zwierząt w zależności od bodźców zewnętrznych. Rozwinęli oni wiedzę o procesach uczenia się i kształtowania nawyków.

W przeciwieństwie do nich przedstawiciele psychologii dynamicznej podkreślali ukierunkowany charakter zachowania się człowieka i rolę, którą odgrywają tu siły wewnętrzne. Najbardziej rozwiniętą postać psychologii dynamicznej stanowi psychoanaliza, według której zarówno procesy świadome (zachowanie się zewnętrzne człowieka) są ukierunkowane przez wewnętrzne siły nieświadome⁷, stanowiące przejaw popędów biologicznych, zwłaszcza popędu seksualnego. Twórcą psychoanalizy był S. Freud, który sformułował koncepcję teoretyczną, wyjaśniającą strukturę, funkcjonowanie i rozwój osobowości człowieka. W strukturze osobowości wyróżnił trzy sfery:

- id (ono) – obejmujące całokształt nieświadomych popędów oraz wypartych ze świadomości konfliktów wewnętrznych. Jest ono podstawowym źródłem energii i kieruje się zasadą przyjemności;
- ego (ja, jaźń) – obejmujące wyuczone w toku indywidualnego rozwoju zdolności do orientacji w otoczeniu i świadomej regulacji zachowania, kieruje się zasadą realizmu;
- superego (nadjaźń) – wykształcone wskutek interioryzacji wymagań społecznych, norm i wzorów kulturowych, kształtuje się i funkcjonuje nieświadomie, ma charakter irracjonalny i przymusowy.

S. Freud rozwijał swoją teorię i praktykę w oparciu o prace Friedricha Nietzschego. Od niego przyjął i rozwinął koncepcję „zwodzenia świadomości przez nieświadomość

⁶ Behawioryzm (angielskie *behaviour* – zachowanie się), kierunek w psychologii XX w., popularny szczególnie w USA. Polega na odrzuceniu pojęcia świadomości oraz introspekcji jako metody subiektywnej i na badaniu wyłącznie bodźców bądź ich układu (sytuacji) i reakcji fizjologicznych im odpowiadających, czyli na analizie obiektywnego zachowania się człowieka lub zwierzęcia. Zachowanie człowieka jest, zdaniem behawiorystów, reakcją na określone bodźce nie tylko w przypadku prostych odruchów, ale również dla bardziej złożonych problemów (rozwiązywanie zadań intelektualnych, konflikty motywacyjne, myślenie itp.). Zmiany zachowania się człowieka stanowią wynik uczenia się nowych reakcji.

Głównymi przedstawicielami tego kierunku byli: J.B. Watson (prekursor), B.F. Skinner (behawioryzm radykalny), E. Tolman, E.L. Thorndike (behawioryzm umiarkowany), C.L. Hull (neobehawioryzm).

⁷ Nieświadomość – obszar psychiki, w którym tkwią pierwotne popędy, nieakceptowane społecznie, impulsy i pragnienia, a także ślady dawnych przeżyć jednostki, które nigdy nie są dopuszczone do świadomości, a mimo to wywierają silny, nie kontrolowany przez podmiot wpływ na jego życie psychiczne i zachowanie. Współczesna psychologia traktuje znacznie szerzej to pojęcie. Interpretuje nieświadomość jako istnienie wielu nieuświadomionych w subiektywnym odczuciu jednostki (nie kontrolowanych przez nią) procesów regulacji psychicznej. Są to także niektóre procesy przetwarzania informacji (spostrzegania, uczenia się, rozwiązywania problemów), jak i ustosunkowania się, motywacji i regulacji przebiegu czynności.

i emocjonalne myślenie, koncepcję niestałości instynktu, samoniszczących popędów człowieka, pochodzenia sumienia i moralności”.

Uczniem Freuda był Carl Gustaw Jung, który stworzył koncepcję osobistego rozwoju w wyniku reorientacji osobowości od wąskiego *ego* do wewnętrznej, centralnej *jaźni* Troxlera i Schleiermachera. Twierdził, że właściwy człowiekowi proces indywidualizacji obejmuje unifikację osobowości, dzięki rozpoznaniu i przeniesieniu nieświadomych projekcji aspektu *jaźni*. Jego zdaniem rozpoznanie i zintegrowanie negowanych lub nie odkrytych części samego siebie, a także uznanie własnej *jaźni*, czyli wewnętrznego psychicznego centrum - stanowi cel procesu indywidualizacji. Nieświadomość zawierała nie tylko wyparte uczucia, instynkty i zapomniane przeżycia osobiste, ale także wiedzę i mądrość, które miały kompensować niezrównoważenie i jednostronność postaw świadomych, a tym samym uzupełniała rozwój jednostki. Nieświadomość była również uniwersalna. Stanowiła źródło pierwotnych wzorców ludzkiej natury, zwanych archetypami.

W XIX wieku, kiedy zaczęto badać owe fenomeny w sposób naukowy, w piśmiennictwie niektórych krajów zachodnich Europy i Ameryki przyjął się termin parapsychologia, nie mieszczący się w ramach dotychczasowych dyscyplin naukowych. Drugie pojęcie psychotronika, oznaczające te same zjawiska, przyjęto w krajach Europy Wschodniej od roku 1954, a zwłaszcza od Międzynarodowego Kongresu w Pradze w 1973.

B. P. Wiesner i R. L. Thouless, naukowcy ze Stowarzyszenia Badań Parapsychicznych w Anglii, zaczęli w latach czterdziestych używać dwudziestej trzeciej litery alfabetu greckiego - *psi* (wymawianej w języku angielskim tak jak słowo *sight*, oznaczające wzrok). Ta nazwa pozwala uniknąć implikacji dotyczących sposobów funkcjonowania tego zjawiska. Starsze określenia, jak telepatia, sugerowały występowanie pewnego typu promieniowania, natomiast nazwa *psi* nie narzuca takich konotacji. Ten nowy, neutralny termin pozwolił również zminimalizować skojarzenia z sensacyjnymi interpretacjami owych zjawisk oferowanych przez środki przekazu. Istnienie tych zjawisk jest pewne, aczkolwiek ich natura pozostaje dla człowieka w dalszym ciągu wielką niewiadomą.

Termin ten stosowany jest dla określenia tych nie wyjaśnionych dotychczas zdolności psychicznych. Niektórzy ludzie są bardziej przyzwyczajeni do zwrotu „zdolności parapsychiczne”, który obejmuje *psi*. W gruncie rzeczy sam termin nie jest najważniejszy. Najistotniejsze w tym zakresie staje się to, w jaki sposób zjawiska *psi* mogą być pomocne

człowiekowi i jak mogą się przyczyniać do lepszego zrozumienia człowieka i natury wszechświata.

Zdolność od odkrywania tych zjawisk ma jedynie 20% ludzi. Jest rzeczą interesującą, że tego rodzaju uzdolnienia poznawcze, i to w stopniu dość wysokim posiadają ptaki i zwierzęta. Dość często zdolność ta nazywana jest instynktem. Terminem tym oznaczona jest rzeczywistość, o której istnieniu mówią fakty, ale człowiek nie zna jej natury.

Jak twierdzą niektórzy parapsychologowie, być może wszyscy ludzie posiadali te zdolności w przeszłości w stopniu wyższym. W miarę jednak rozwoju cywilizacji w znacznym stopniu zdolność ta uległa procesowi zaniku. Chodzi o to, aby ją odnaleźć, rozwinąć i wykorzystać dla dobra człowieka. Przyjmując taką hipotezę, psychotronika, która pretenduje do odrębnej dyscypliny naukowej, weszłaby w przyszłości w ramy psychologii o poszerzonym polu widzenia.

Psychotronika stwierdza z absolutną pewnością fakt istnienia zjawisk ponadnormalnych. O ich istnieniu mówią przeżycia wielu ludzi i eksperymenty przeprowadzone w sposób zamierzony z zachowaniem naukowych wymogów. Ogólnie podkreśla się w nich wielką rolę i znaczenie podświadomości jako wielkiego zbiornika doznań poznawczych, z których tylko drobna część przechodzi przez naszą świadomość. Podświadomość można porównać do komputera, który zawiera wielką ilość danych. Wielu badaczy widzi w zjawiskach paranormalnych skutek działania sugestii lub autosugestii, która wyzwala w naturze ludzkiej pewne energie, wywołujące niezwykle skutki. Sugestia może wywołać nie tylko subiektywne ale i obiektywne skutki. Jednak teoria ta nie tłumaczy wszystkich zjawisk *psi*, np. zjawisk z zakresu radiestezji.

Wielu naukowców uważa, że można przyjąć istnienie w organizmach żywych pewnej formy energii, różnej od znanych postaci. Można nazwać ją bioenergią lub nieokreśloną energią biologiczną. Posiada ona strukturę fali, a więc drgań, promieniuje w otaczającą przestrzeń i może być odbierana przez innych ludzi (w sposób świadomy lub nie) jako „obraz” rzeczy czyli poznanie.

Dla wielu ludzi na świecie jest oczywiste, że fenomeny paranormalne, takie jak telepatia, jasnowidztwo, prekognicja, psychokineza, ESP (Extrasensory Perception) określane w skrócie terminem *psi* - stanowią realny fakt. Natomiast wielu naukowców ich istnienie ciągle kwestionuje, powołując się na brak dowodów naukowych. Docent Adrian Parker, parapsycholog z Goeteborga jest zdania, że absolutnych dowodów, dających nauce pełną satysfakcję, nie zdobędzie się nigdy.

Profesor Rolth Ejvegard podkreśla, że wszystkie badania w zakresie parapsychologii są ściśle związane z uprzednim zdefiniowaniem pojęcia dowód. Np. jeśli prowadzimy eksperyment z ołówkiem, rzucając go do góry (w powietrze), fakt że ołówek zawsze spadnie na ziemię, jest dowodem istnienia siły ciężkości. W parapsychologii tak bezpośrednie dowody nie są osiągalne przy pomocy tradycyjnych procedur pomiarowych.

W publikacji *Perspectives*, która została zamieszczona w "Internecie", amerykański parapsycholog dr I. Radin wraz ze współpracownikami prowadził eksperymenty parapsychologiczne i na ich podstawie oświadczył, że ESP, prekognicja, telepatia i psychokineza istnieją, są zgodne z naukową prawdą.

ESP demonstrowane było w licznych eksperymentach. Zauważono, że jego skuteczność słabnie, gdy do doświadczeń używane są proste symbole geometryczne. O wiele lepsze rezultaty dawały fotografie i zdjęcia video, a najlepsze efekty uzyskiwano pracując w "naturze", a więc w określonych rzeczywistych miejscach, bez korzystania z ich prezentacji na fotografiach. Doświadczenia te wykazały istnienie psychokinezy, polegało to na wywołaniu w pracy urządzeń mechanicznych czy elektronicznych zakłóceń, które z technicznego punktu widzenia były niewytłumaczalne.

Większość naukowców zarzuca parapsychologii brak powtarzalności wyników udanego eksperymentu. Mają oni na myśli tradycyjne „metody eksperymentu naukowego, zgodnie z którymi istnieje jakiś stały faktor (czynnik), baza pozwalająca na łatwą kontrolę powtarzalnego, stale tego samego doświadczenia. Takiego warunku parapsychologia spełnić nie może, gdyż na jej gruncie, z istoty niemożliwe jest osiąganie tego samego rezultatu zawsze. Wiarygodność eksperymentu parapsychologicznego, jeśli chodzi o jego powtarzalność, można udowodnić jedynie metodami statystycznymi. Przykładowo w przypadku jednego z eksperymentów przy założeniu, że zjawiska parapsychologiczne nie istnieją, rezultat statystyczny udanych wyników powinien wynosić około 5%. Tymczasem jego wielkość oscyluje wokół 20%.

Naukowcy uzyskali w trakcie prowadzonych badań materiał dowodowy, świadczący o tym, że możliwe jest odbieranie „informacji”, odczuwanie emocji, a nawet skutków fizycznych, za sprawą obiektów „nieobecnych”, czyli na odległość. Jednym z takich pionierów jest Dale Graff, który w książce „Postrzeganie pozazmysłowe” przedstawił zdolność uzyskiwania „informacji” bez użycia pięciu zmysłów (wzroku, smaku, słuchu, powonienia i dotyku). Jego zdaniem tego typu poznanie leży prawdopodobnie u podłoża niektórych przypadków intuicji. Ową niezbadaną umiejętność

nazywa się rozmaicie: postrzeganiem pozazmysłowym (ESP – od ang. Extrasensory perception), telepatią, jasnowidztwem czy prekognicją.

Jak udowodniono sygnały *psi* rejestruje mózg, ale są one jakby zagłuszane przez wrażenia zmysłowe. Sporo danych w tym zakresie dostarcza metoda Ganzfelda. Uczestnik eksperymentu zostaje odcięty od odbioru wrażeń wzrokowo - akustycznych. Jego oczy pokrywa się połówkami piłeczek pingpongowych, a na uszy zakłada się ślepe słuchawki. Inna osoba (nadawca) przesyła do odbiorcy obrazy drogą telepatyczną. Mogą to być fotografie lub zapisy filmów video, które przekazywane są mentalnie. Przykładowo, odbiorcy przesyła się cztery różne obrazy, z których jeden jest wskazany przez nadawcę (jest prawdziwy). Prawdopodobieństwo przypadkowego trafnego wyboru w tej metodzie wynosiłby 25%, gdyby telepatia była iluzją. Tymczasem prowadzone eksperymenty wykazały 37% prawidłowych trafień.

Dr Dean I. Radin w książce "The Conscious Universe" podsumowuje wyniki 2549 badań zbliżonych do opisanych powyżej między 1974 a 1997 rokiem. Ich rezultaty w całym okresie czasu były takie same, a wniosek końcowy brzmiał, że fenomen *psi* stanowi realną rzeczywistość.

Jak już stwierdzono wcześniej, do połowy XIX wieku psychologia rozwijała się w ramach filozofii, następnie wyodrębniała się jako jedna z dyscyplin nauki

Na przełomie XIX i XX wieku powstała psychologia funkcjonalna, według której każde zjawisko psychiczne pełni jakąś funkcję adaptacyjną. Dziś pojęcie funkcjonalizmu ma znacznie szersze znaczenie i obejmuje wszelkie próby wyjaśnienia roli, którą w regulacji wzajemnych stosunków człowieka ze światem otaczającym i w sterowaniu własnym zachowaniem się człowieka ogrywają różne procesy psychiczne i osobowość jako centralny system regulacyjny.

Po drugiej wojnie światowej, pod wpływem filozofii fenomenologicznej i egzystencjalizmu, pojawił się w USA kierunek zwany psychologią humanistyczną, według którego główną siłą napędową zachowania się człowieka jest potrzeba samorealizacji, tzn. pełnego rozwoju wrodzonych możliwości każdej jednostki.

Psychologia dynamiczna, we wszystkich jej odmianach, przyczyniła się do rozwoju wiedzy o osobowości człowieka, a także jego życiu uczuciowym i motywacji. Pozostałe kierunki psychologii wniosły znaczący wkład w rozumienie wzajemnych stosunków człowieka ze światem otaczającym oraz jego udziału w regulacji tych stosunków.

Metody badawcze psychologii zmieniały się wraz z jej rozwojem. Od momentu ukształtowania się psychologii jako dyscypliny empirycznej (posługującej się głównie

metodą obserwacji i eksperymentu), aż do początku XX wieku dominowała w niej metoda doświadczenia wewnętrznego (introspekcji). Przeciwwstawiali się jej behawioryści, którzy zakwestionowali naukową wartość psychologii introspekcyjnej i zaproponowali skoncentrowanie się na badania zewnętrznych form zachowania się ludzi i zwierząt w ściśle kontrolowanych sytuacjach bodźcowych. W zakresie metodologii badań był to zwrot ku tzw. metodom obiektywnym. Nastąpił szybki rozwój badań eksperymentalnych, powstawały i były doskonalone narzędzia pomiaru różnic indywidualnych w zakresie rozmaitych cech psychicznych. Dzięki temu stało się możliwe zastosowanie metod statystycznych, przede wszystkim analizy (danych, jakościowej, wytworów, treści), a nawet modeli matematycznych.

Współczesna psychologia to nauka zajmująca się powstawaniem i przebiegiem procesów psychicznych człowieka, jego świadomością, stanami emocjonalnymi, procesami związanymi z poznaniem, rolą zmysłów, doświadczeniem wewnętrznym, wyobrażeniami oraz regulatorami stosunków człowieka z otoczeniem i zasadami ich funkcjonowania. Nastąpiło zróżnicowanie kierunków jej badań oraz podział na:

- 1) psychologię ogólną, zajmującą się analizą zjawisk psychicznych: ich rodzajami i klasyfikacją, strukturą, wzajemnymi relacjami aktów psychicznych w granicach stanów, od których zależy tzw. normalny przebieg czynności ludzkich, odchyleniami od normy, możliwościami zapobiegania owym odchyleniom i ich przezwyciężania.
- 2) psychologię rozwojową, zajmującą się ogólnymi prawami rozwoju psychicznego oraz czynnikami, które dają się wyróżnić i od których rozwój ten jest zależny. W ramach tej dyscypliny szczególne miejsce zajmuje psychologia rozwojowa dziecka.
- 3) psychologię społeczną, zajmującą się wpływem zjawisk psychicznych na zachowania międzyludzkie w grupach społecznych oraz oddziaływaniem na te zachowania warunków ekonomicznych, kulturowych, politycznych itp.
- 4) psychologię fizjologiczną, obejmującą takie zagadnienia, jak: rozwój filogenetyczny i ontogenetyczny psychiki związany ze stanem układu nerwowego, fizjologicznym podłożem procesów postrzegania (percepcji), pamięci, uwagi, uczenia się, uczuć, zmęczenia, snu itp. Dla tej gałęzi psychologii wielkie znaczenie mają neurofizjologia i endokrynologia, ona zaś sama odgrywa ważną rolę w gałęziach psychologii stosowanej, takich jak: psychologia pracy, psychologia wychowania, psychologia kliniczna.

- 5) psychologię defektologiczną (defektologia), zajmującą się rozwojem, życiem psychicznym i problemami ludzi niepełnosprawnych, głuchoniemych, niewidomych, dzieci z porażeniem mózgowym, itp.
- 6) inne, np. psychologia prawa, psychologia reklamy, psychologia eksperymentalna, psychologia postaci, psychologia dynamiczna, psychologia głębi, psychologia różnic indywidualnych, psychologia twórczości, i in.

Rozwój psychologii przyczynił się do stopniowego przewyższania myślenia w kategoriach jednostronnie energetycznych do przechodzenia na myślenie w kategoriach informacyjnych i semantycznych. Upowszechniono przekonanie, że procesy energetyczne, bez których oczywiście nic się nie dzieje, są zawsze nosicielami potencjalnych informacji, które trzeba umieć odczytywać. Jest to ważne odkrycie, ponieważ ludzie w swoim zachowaniu kierują się nie tyle fizycznymi cechami rzeczy i zdarzeń, ile raczej ich znaczeniem. Utorowało to drogę psychologii poznawczej.

Dzięki procesom poznawczym jednostka może zdobywać dane (potencjalne informacje) i budować swoją wiedzę o świecie zewnętrznym i samym sobie. Pomagają one przystosować się do środowiska i aktywnie w nim działać. Podstawowe rodzaje procesów poznawczych to:

- odbieranie wrażeń oraz spostrzeganie - za pośrednictwem tych procesów człowiek przyswaja sobie bodźce bezpośrednio napływające do niego z otoczenia bądź z własnego organizmu;
- myślenie stanowi wyższą i doskonalszą formę poznania, polegającą na przetwarzaniu wszystkich danych na nowe. Pozwala to na wykraczanie poza dane wrażeń, spostrzeżeń, na poznanie tego, co nie jest lub nie może być bezpośrednio obserwowalne;
- procesy pamięci umożliwiają przechowywanie i przypominanie zdobywanych uprzednio danych czy doświadczeń.

Wrażenie umożliwia człowiekowi odzwierciedlenie pojedynczych ocen działających na narządy zmysłu, np.; barwa, zapach. Wrażenie jest wartością stałą. Spostrzeganie to proces odzwierciedlania nie pojedynczych cech, ale całokształt dokonujący się z wykorzystaniem wcześniejszego doświadczenia. Jest to proces bardzo złożony działający analizatorsko, np.: jazda samochodem. Stałość spostrzeżeń polega na tym, że znane są przedmioty mimo zmiany położenia, oświetlenia, czy odległości sprawiających, że ich obraz na siatkówce oka jest każdorazowo różny. Stałość jest efektem funkcjonowania w umyśle ludzkim schematów poznawczych ukształtowanych

w następstwie wcześniejszych kontaktów z różnymi obiektami świata zewnętrznego. Spostrzeganie nie jest każdorazowo konstruowane z pojedynczych wrażeń lecz odżywa w świadomości na bazie wcześniejszych doświadczeń. Przedmioty człowiek poznaje, jako trwałe i niezależne od takich czynników jak:

- stałość wielkości, spostrzeganie przedmiotów w ich normalnych wymiarach, bez względu na odległość w jakiej się znajdują;
- stałość kształtu, tendencja do widzenia przedmiotów w ich rzeczywistym kształcie;
- stałość jasności, spostrzeganie przedmiotów we właściwym im kolorze niezależnie od odległości.

Proces myślenia jest łańcuchem operacji umysłowych, za pomocą których przetwarzane są dane zakodowane w spostrzeżeniach, pojęciach, wyobrażeniach. Dzięki myśleniu człowiek lepiej poznaje rzeczywistość, tworzy plany i projekty, dokonuje odkryć, formułuje oceny i wnioski. Możliwość przeprowadzania złożonych operacji umysłowych wiąże się nie tylko z poziomem wykształcenia danej osoby, lecz także z rodzajem opanowanego kodu językowego⁸.

W ostatnim okresie nastąpił znaczny rozwój technik tzw. obrazowania pracy mózgu, które dają możliwość oglądania zmian zachodzących w jego działaniu w trakcie wykonywania określonych zadań. Wystarczy wymienić tomografię pozytronową (PET – positron emission tomography) oraz rezonans magnetyczny (MRI – magnetic resonance imaging). Techniki te ukazują jednak zasady działania mózgu, jako złożonego tworzywa biologicznego, w którym zachodzą wielorakie procesy fizjologiczne, podczas gdy większość ludzi interesuje się przede wszystkim zachodzącymi w tym systemie zjawiskami psychicznymi, czyli działaniem umysłu. Poznanie zaś zasad funkcjonowania umysłu, umożliwia jedynie język, a ściślej – specyficzny dla człowieka sposób jego stosowania. Warto w tym miejscu przypomnieć, iż uczeni tej miary, co Lashley, Łuria czy Konorski, zajęli się właśnie mózgowymi mechanizmami mowy w końcowym okresie swej twórczej działalności.

Specyficzne dla człowieka jest przede wszystkim kreatywne wykorzystywanie języka. Podkreśla to m.in. Jean Aitchison wskazując, że małpy, które nauczono różnego typu kodów porozumiewania się (np. migów), nie potrafiły przekształcać tworzonych przez siebie komunikatów zgodnie z regułami danego kodu. Z drugiej strony, operacje te,

⁸ Powołano się na doświadczenia prof. dr. hab. Bożydara L.J. Kaczmarka, specjalisty w zakresie psychologii klinicznej i rozwojowej oraz neurolingwistyki, kierownika Instytutu Psychologii Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.

które Aitshison nazywa przekształceniami zależnymi od struktury, z łatwością wykonują dzieci w wieku przedszkolnym. Dotyczy to chociażby wstawienia w odpowiednim miejscu partykuły *nie*, przy tworzeniu zdań przeczących. Czasem jednak, zwłaszcza w wypowiedziach osób dorosłych, kreatywny charakter języka prowokuje tworzenie niespotykanych lub wręcz dziwacznych konstrukcji, zwłaszcza u mniej wprawnych jego użytkowników. Problemy w skutecznym posługiwaniu się językiem wynikają m.in. z faktu, że większość wypowiedzi ma charakter figuratywny. Wymaga to od mówcy – słuchacza dobrej orientacji w przedmiocie rozmowy, a także pewnego doświadczenia życiowego. Nie dziwi więc, że dzieci często mają trudności w prawidłowym interpretowaniu wypowiedzi osób dorosłych. Trudności te pogłębia znaczna egocentryczność dorosłych, którzy nie potrafią wczuć się w świat doznań i rozumienia dziecka. Okazuje się m.in., że dzieci potrafią wykonać zadania wymagające pojęcia stałości, jeżeli eksperymentator nie zwraca im uwagi na dokonywane przez siebie przekształcenia, jak to miało miejsce w oryginalnych badaniach Piageta.

Bardzo pouczające są też badania przeprowadzone przez Aleksandra Łurę wspólnie z Lwem Wygotskim, dotyczące sposobu rozwiązywania zadań wymagających logicznego myślenia przez niepiśmiennych mieszkańców republik zakaukaskich. Jedno z zadań wymagało określenia, który z prezentowanych im czterech przedmiotów nie pasuje do pozostałych. Z reguły trzy przedmioty należały do jednej kategorii, a jeden z nich nie miał z nimi tego typu związku. Zaobserwowano, że badani grupowali przedmioty według ich funkcjonalnego powiązania, a nie określonych klas. Twierdzili na przykład, że zarówno pień, jak piła, topór i młotek pasują do siebie, gdyż inaczej trudno byłoby ów pień pociąć. Gdy wyjaśniono im, że jedynie trzy z tych przedmiotów są narzędziami, dalej nie godzili się z tego typu klasyfikacją, stwierdzając, że drewno konieczne jest do wykonania trzonka młotka czy siekiery, sama metalowa część pozostaje zaś bezużyteczna. Niewątpliwie rozumowanie to trudno uznać za całkowicie pozbawione sensu.

Badani górale odmawiali także rozwiązywania sylogizmów, a skłonni byli rozważać jedynie te zagadnienia, które dotyczyły ich bezpośrednio, uznając wszelkie teoretyczne rozważania za jałowe. Zgodnie z oczekiwaniami wspomnianych wyżej badaczy, ci chłopcy, którzy uczęszczali do szkoły, bez żadnych oporów rozwiązywali opisane wcześniej zadania. Pozwala to wysnuć wniosek, iż zasad logicznej dedukcji należy się nauczyć i że nie jest to bynajmniej umiejętność wrodzona. Oznacza to również, że wiele eksperymentów psycholingwistycznych, w których z reguły badaniom poddawano uczniów lub studentów, nie odzwierciedla rzeczywistych zasad działania umysłu.

ludzkiego. Są to bowiem osoby poddane wcześniej specyficznemu szkoleniu. Podczas gdy niewyszkoleni dorośli nie zawsze osiągają ostatnie, najwyższe stadium operacji odwracalnych, postulowane swego czasu przez Piageta.

Znany socjolingwista brytyjski, Basil Bernstein, zwraca uwagę, iż możliwość przeprowadzania złożonych operacji umysłowych wiąże się nie tylko z poziomem wykształcenia danej osoby, lecz także z rodzajem opanowanego kodu językowego. Kod ograniczony, używany przez niższe warstwy społeczne, służy głównie komunikowaniu się, podczas gdy w przebiegu procesów myślowych wykorzystywany jest kod rozwinięty, który odpowiada polskiemu pojęciu języka literackiego. Prymitywizm języka odzwierciedla w znacznym stopniu ubóstwo myślenia danego człowieka.

Powyższe rozważania wskazują, że nie powinno się utożsamiać języka z określonym systemem czy kodem logicznym. Język ma bowiem charakter probabilistyczny, co prowadzi do wielu pozornych sprzeczności, niezgodnych z prawidłami logiki formalnej. Dlatego na co dzień ludzie używają określeń typu: większa i mniejsza połowa lub stwierdzają, że nikogo nie ma widząc jedną osobę siedzącą w pokoju.

Szczególnie interesujące przykłady pozornie logicznych wypowiedzi znaleźć można w znanej książce Lewisa Carrolla „Przygody Alicji w krainie czarów”. Prawdopodobnie dlatego stała się ona ulubioną lekturą wielu dorosłych. Warto przypomnieć, że jej autor był z zawodu matematykiem i prawdopodobnie dzięki temu udało mu się ukazać naturę ludzkiego języka wierniej niż wielu podręcznikom uniwersyteckim.

Omawiany autor uwypuklił ponadto jeszcze jedną fundamentalną cechę języka. Mianowicie to, że reguły gramatyczne zmagazynowane są w umysłach jego użytkowników w sposób nieświadomy. Dlatego każdy człowiek może bez trudu określić, czy dana wypowiedź została sformułowana w jego ojczystym języku, nawet jeżeli nie jest w stanie pojąć jej treści. Przy tym ludzie twierdzą często, iż nie znają gramatyki, a przecież mówią danym językiem. Ich twierdzenie oznacza jedynie, że obce są im reguły opisane w podręcznikach. Jak wskazuje Franciszek Grucza, reguły te stanowią tzw. gramatykę wytworu. Zostały one bowiem opracowane na podstawie analizy tekstów budowanych przez rodzimych użytkowników języka i stanowią jedynie mniej lub bardziej ogólny model tego rzeczywistego kodu, czyli gramatyki naturalnej.

Na trudności związane z badaniem wytworów ludzkiego umysłu zwracał już uwagę Kazimierz Twardowski. Zachodzi bowiem niebezpieczeństwo utożsamiania danego

wytworu, a zwłaszcza jego struktury, z przebiegiem procesów wytworów kształtujących. Twardowski podkreśla, iż dotyczy to zwłaszcza tzw. wytworów psychofizycznych, czyli tych, które mimo fizycznego charakteru odzwierciedlają czynności psychiczne. Należą do nich wyrazy, które dzięki temu, że zostały zapisane, nabrały względnie trwałego charakteru. Inny przykład stanowi wykonana z marmuru rzeźba. Jest oczywiste, że badanie strukturalnych właściwości marmuru niewiele mówi o procesie tworzenia owej rzeźby.

Twardowski wskazuje również, iż utrwalone wytwory psychiczne (np. zapisane wyrazy) zaczynają być traktowane jako coś obiektywnie istniejącego, co prowadzi do powstawania artefaktów. Umożliwia to tworzenie sądów nierzeczywistych, typu: „Wszystkie kwadraty są kołami”. Możliwe stają się także rozważania uzasadniające założenie, że żółw prześcignie Achillesa.

Na zagrożenia związane ze zbyt dosłownym pojmowaniem symboli językowych zwracał również uwagę Alfred Korzybski, postulując konieczność stworzenia semantyki innej niż u Arystotelesa. O tym, jak niebezpieczne mogą być czysto werbalne rozważania, zwane przez Hegla metodą dialektyczną, przekonuje historia. Właśnie idee tego filozofa zostały wykorzystane przez totalitarne systemy: komunistyczny i faszystowski. Wskazują na to m.in. Karl Popper oraz Bertrand Russell. Warto też uświadomić sobie, iż reguły gramatyki naturalnej, a więc i działania ludzkiego umysłu, opierają się na zasadzie prawdopodobieństwa wystąpienia danego elementu czy zjawiska w określonej sytuacji. Oczywiście, prawdopodobieństwo określane jest na podstawie danych kontekstowych, a nie na zasadzie prostego łańcucha Markowa, jak to swego czasu zakładano. Odpowiada to regułom heurystycznym, wyróżnianym przez badaczy zajmujących się myśleniem. Także w procesie postrzegania zachodzi twórcza interpretacja odbieranych wrażeń zmysłowych. Za przykład służyć mogą złudzenia wzrokowe, którym tak często ulegają ludzie i które chętnie wykorzystywane są jako ilustracja zasad percepcji w nauczaniu psychologii.

Świadomość złożoności procesów psychicznych skłania wielu psychologów do przeciwstawiania się porównywaniu ludzkiego mózgu z komputerem. Przede wszystkim zwracają oni uwagę na fakt, że komputer działa na zasadzie analogowej, według ściśle określonych reguł matematycznych, czyli algorytmów. Człowiek zaś działa z zasady w warunkach niepewności, wynikającej z niedostępności wszystkich możliwych danych. W związku z powyższym, opiera się na wspomnianych wyżej regułach heurystycznych, które dają jedynie ogólne wskazówki dotyczące sposobów wykonania danego zadania.

Wykorzystanie heurystyki umożliwia specyficzna dla człowieka umiejętność całościowego ujmowania określonej sytuacji.

Twórcze zaś działanie umysłu wiąże się z jego dualnym charakterem. Część danych bowiem jest przezeń opracowywana sekwencyjnie, a część paralelnie. Dualność ta przejawia się także w opozycji przetwarzania analitycznego i globalnego oraz w linearnym lub hierarchicznym uporządkowaniu poszczególnych składników danego sygnału. Jednakże nie tylko dualność stanowi o złożoności pracy umysłu. Dodatkowe skomplikowanie, a przez to i finezyjność działania tego układu, wprowadza możliwość zmiany kolejności operacji składowych, w zależności od zadania, przed jakim stoimy. Za przykład służyć mogą przejęzyczenia oraz skłonność wielu impulsywnych osób do wypowiadania nie przemyślanych sądów. To uświadamia również, że mówienie jest czynnością w znacznym stopniu zautomatyzowaną, zaś używanie języka nie stanowi samo w sobie o umiejętności myślenia. Zwraca na to uwagę Kazimierz Obuchowski podkreślając, że określony wyraz nabiera znaczenia abstrakcyjnego lub konkretnego w zależności od kodu orientacji danego człowieka. Bardzo konkretnie można pojmować wyrazy ojczyzna czy patriotyzm, mogą to także być nader atrakcyjne pojęcia stosowane przez intelektualistę.

Na tym jednak nie koniec, gdyż użycie kodu abstrakcyjnego lub konkretnego uzależnione jest od stanu emocjonalnego, w jakim człowiek znajduje się w danym momencie. Zwłaszcza silne ujemne pobudzenie emocjonalne powoduje zejście na niższy poziom orientacji, co daje się zaobserwować zwłaszcza w trakcie dyskusji telewizyjnych, prowadzonych przez wielu polityków i publicystów. Powyższy fakt upoważnia do stwierdzenia, że w trakcie omawiania „podejścia kognitywnego” nie wolno zapominać o emocjach. Stany emocjonalne bowiem modulują procesy poznawcze i stanowią swego rodzaju filtr, który wpływa zarówno na percepcję człowieka, jak i na sposób jego działania.

Jednakże nie tylko skłonność do ulegania stanom emocjonalnym stanowi o różnicy między pracą mózgu i komputera. Przede wszystkim wiele danych przemawia za tym, że umysł ma charakter otwarty, w przeciwieństwie do ściśle określonego – żeby nie powiedzieć ograniczonego – programu komputerowego. Metafora komputerowa przemawia do wielu badaczy, gdyż jest zgodna z klasycznym pojmowaniem umysłu jako tworu skończonego, jedynie mniej lub bardziej doskonałego. Pogląd ten reprezentowali m.in. Platon, Kartezjusz, a wśród współczesnych – znany językoznawca amerykański, Noam Chomsky, który podkreślał kreatywny charakter języka. Kreatywność tę pojmował wszakże jedynie jako możliwość dokonywania względnie swobodnego wyboru wśród

znajdujących się w mózgu wrodzonych struktur gramatycznych. Jest to więc swoboda, jaką ma klient dokonujący zakupu w wielkim magazynie.

W opozycji do tego tradycyjnego poglądu pozostaje teoria umysłu otwartego. Owa otwartość oznacza zaś, iż zasady jego działania nie poddają się ścisłemu, sformalizowanemu opisowi. To także stanowi przyczynę odrzucania idei otwartości, czyli nieokreśloności ludzkiego umysłu przez wielu badaczy. Przyjęcie bowiem tego punktu widzenia oznacza, że wiele badanych przez człowieka zjawisk, nie poddaje się ścisłej weryfikacji. Przy czym dotyczy to nie tylko nauk społecznych, które niejako ze swej natury mają mniej formalny charakter, lecz także nauk, które przybrały dumne miano ścisłych.

W związku z powyższym można przytoczyć słowa Alberta Einsteina: „Pojęcia fizyczne są swobodnymi wytworami umysłu ludzkiego i nie są, choćby się tak mogło wydawać, w sposób jednoznaczny wyznaczone przez świat zewnętrzny. W naszym dążeniu do zrozumienia rzeczywistości jesteśmy trochę podobni do człowieka, który próbuje zrozumieć mechanizm zamkniętego zegarka. Widzi on tarczę i poruszające się wskazówki, słyszy nawet tykanie, jednakże nie zna sposobu otworzenia koperty. Może on, jeśli jest pomysłowy, stworzyć sobie pewien obraz mechanizmu – obraz, który mógłby tłumaczyć wszystkie obserwowane fakty – nigdy jednak nie może mieć pewności, że jest to jedyny obraz, który objaśnia jego obserwacje”.

Warto o tym pamiętać w dążeniu do precyzyjnego ujmowania zjawisk zachodzących w otoczeniu człowieka. Przede wszystkim zaś należy zadać pytanie: Czy człowiek, poddający ścisłej weryfikacji interesujące dane, nie bada przypadkiem wyróżnionych przez Twardowskiego artefaktów?

1.2. Pojęcie "działania psychologiczne"

Pojęcie „działania psychologiczne” jest różnie interpretowane w literaturze. Czasami termin ten jest utożsamiany z wojną psychologiczną, innym razem z działaniami psychologicznymi lub walką psychologiczną.

W Stanach Zjednoczonych pojęcie „walka psychologiczna” oficjalnie zostało użyte po raz pierwszy w roku 1941 przez dziennikarza Ladislasa Farago.⁹ Po wybuchu drugiej wojny światowej uczeni amerykańscy, poszukując zapewne wzorców dla własnego aparatu informacyjnego, podjęli w szerokim zakresie badania nad systemami propagandowymi

⁹ Ladislav Farago: *"German Psychological Warfare: A Critical, Annotated and Comprehensive Survey and Bibliography"*. Nowy Jork 1941, s. 15

państw europejskich, a w szczególności hitlerowskich Niemiec. Opublikowana w 1946 roku książka Edmonda Taylora na temat propagandy hitlerowskiej otrzymała tytuł „Strategia Terroru”.

Po zakończeniu drugiej wojny światowej przez krótki czas i przez coraz mniejszą liczbę autorów walka psychologiczna była utożsamiana z działalnością armii na froncie, natomiast coraz częściej pojęciem tym zaczęto określać całość amerykańskiej działalności propagandowej za granicą. Stąd też jako próbę utrzymania określenia walka psychologiczna w zakresie pojęć militarnych oceniać należy fakt, iż to amerykańskie władze wojskowe były pierwsze, które terminologię i słownictwo walki psychologicznej usiłowały ująć *ex definitione* w szeregu dokumentów. Już w 1948 r. w słowniku terminów wojskowych walkę psychologiczną określano jako „użycie jakichkolwiek nieśmiertelnych środków przeznaczonych do oddziaływania na morale i postawy się jakiejkolwiek grupy w specyficznym wojskowym celu”.

W 1949 r. przez Departament Armii zostaje wydany regulamin walki psychologicznej. Według niego walka psychologiczna obejmuje przekazywanie poglądów i wiadomości w celu oddziaływania na myśli, uczucia i na zachowanie przeciwnika. Działania te prowadzi dowództwo wojskowe w powiązaniu z działaniami bojowymi celem obniżenia stanu moralnego przeciwnika.

Komitet Połączonych Szefów Sztabów zdefiniował w 1953 r. walkę psychologiczną jako planowe użycie propagandy i odpowiednich przedsięwzięć informacyjnych w celu uzyskania wpływu na opinie, uczucia, postawy i zachowania wrogich albo innych obcych grup w taki sposób, aby wesprzeć proces realizacji polityki i celów narodowych albo określonej misji wojskowej.

William Daugherty zdefiniował walkę psychologiczną podobnie, jako planowe użycie propagandy i innych działań przewidzianych dla uzyskania wpływu na opinie, uczucia, postawy i zachowania wrogich, neutralnych i przyjaznych grup obcej ludności w taki sposób, aby zapewnić wsparcie i osiągnięcie narodowych zamiarów i celów. Daugherty zauważył, że słowo „planowy” odróżnia współczesne działania psychologiczne od wcześniejszych, nieplanowych lub spontanicznych i nie zorganizowanych działań propagandowych w konfliktach zbrojnych w starożytności lub średniowieczu.

Różnorodność podejść definiowania walki psychologicznej oraz relatywnie duża ilość opracowań i materiałów publicystycznych na ten temat można wytłumaczyć szczególną aktywnością administracji prezydenta Trumana na płaszczyźnie ideologicznej.

W pierwszej fazie wojny koreańskiej termin walka psychologiczna stał się bardzo modny i zyskał aprobatę na najwyższym szczeblu władzy amerykańskiej.

Od 1953 r., głównie z powodu działalności tzw. komitetu Jacksona, zakończenia wojny w Korei i pojawienia się symptomów okresu zimnej wojny, coraz częściej pojawiały się głosy o konieczności wprowadzenia nowych terminów zamiast pojęcia walka psychologiczna. Wielu teoretyków i praktyków amerykańskich z zakresu propagandy wypowiadało się na ten temat. Np. Chester Bowles - "Walka psychologiczna jest sformułowaniem cynicznym, zapożyczonym od Goebbelsa (...) Jeżeli będziemy uparcie używać go do opisania naszych czynności, będziemy nadal tracić szacunek milionów ludzi na całym świecie, którzy doszli do przekonania, że Ameryka to chytry kombinator albo cyniczny gracz".¹⁰ Natomiast Leonard Cottrell określa walkę psychologiczną jako nazwę niewłaściwą, błędną (misnomer) i proponuje termin komunikowanie społeczne (political communication).

Dyskusja ta, prowadzona głównie w połowie lat 50, nie doprowadziła do wypracowania jednolitego terminu, chociaż uczestniczyli w niej, prezentując własne stanowisko i poglądy tacy teoretycy propagandy, socjologowie, psychologowie i dziennikarze, jak Leonard Cottrell, Harold D. Lasswell, John Scott, Roland J. Perusse, Murray Dyer, Robert C. Sorensen, Robert T. Holt, Van de Velde, Walter Joyce i Frank R. Barnett.

Pewien krok naprzód stanowiła praca dwóch amerykańskich specjalistów, Roberta T. Holta i Roberta W. Van de Velde. Odrzucają oni termin walka psychologiczna jako zbyt wąski i niemożliwy do zastosowania w przypadku braku otwartej wrogości lub wobec sojuszników i narodów neutralnych. Proponują zatem nowy termin: „operacje psychologiczne”, czyli ciągły proces na dużą skalę, obejmujący funkcję planowania, koordynowania, kierowania i działania. Operacje te w ich rozumieniu mają charakter psychologiczny w tym sensie, że obliczone są na wywołanie pewnej reakcji przez spowodowanie raczej zmian w znaczeniu, jakie ludzie przypisują przedmiotom i wydarzeniom w świecie materialnym, niż przez bezpośrednią zmianę tych przedmiotów i wydarzeń. Odrębny charakter operacji psychologicznych polega na tym, że nie usiłują one manipulować światem materialnym, lecz próbują oddziaływać na sposób, w jaki jest on postrzegany i interpretowany. Inaczej mówiąc, takie instrumenty jak ekonomiczny, militarny czy dyplomatyczny usiłują manipulować światem materialnym, natomiast

¹⁰ Andrzej Podkowski, *Siły, środki i możliwości oddziaływania psychologicznego armii amerykańskiej podczas konfliktu zbrojnego*, Warszawa 1998, s.18.

instrument psychologiczny usiłuje manipulować światem pozornym, czyli sposobem postrzegania i interpretowania świata materialnego. To samo może być osiągnięte pośrednio, np. propaganda radiowa kierowana do obcego społeczeństwa może spowodować u wielu ludzi zmianę ich stanowiska wobec własnego rządu, co zmusza przywódców do zmiany oceny stopnia: poparcia wewnętrznego, a to z kolei może prowadzić do zmiany ich polityki.

Jan Bury w artykule „*Wojna propagandowa. Działania psychologiczne w konflikcie nad Zatoką Perską*” („Raport” 06/2000) używa terminu wojna psychologiczna. Autor stwierdza, że *wojna psychologiczna stała się znaczącym elementem prowadzenia walki jako całości*.

Ze względu na powyższą interpretację, celowe będzie wyjaśnienie terminów: wojna i walka.

Pojęcie „wojna” początkowo interpretowano jednoznacznie i utożsamiano z walką zbrojną:

- „rozstrzygnięcie sporu przy użyciu siły”¹¹;
- „kontynuacja polityki środkami przemocy, której głównym przejawem jest walka zbrojna”¹².

Następnie znaczenie tego terminu ulegało ciągłej modyfikacji. Między innymi wojnę interpretowano następująco:

- „nigdy nie jest zjawiskiem czysto militarnym, jest zawsze zjawiskiem o charakterze totalnym, gdzie łączą się i nakładają na siebie polityki wewnętrzna i zagraniczna, gospodarcza i działania wojenne”¹³;
- „zjawisko społeczne, historyczne i klasowe, polegające na regulowaniu sporów lub realizowaniu celów politycznych przez zastosowanie przemocy w postaci sił zbrojnych”¹⁴;

Aktualną do dzisiaj definicję tego pojęcia podał Clausewitz. „Wojna jest kontynuacją polityki państwa, jest aktem przemocy mającym na celu zmuszenie przeciwnika do spełnienia naszej woli”¹⁵.

Jeśli chodzi o termin „walka”, to według Tadeusza Kotarbińskiego interpretowany jest jako: „wszelkie działania przynajmniej dwupodmiotowe (przy założeniu, że zespół

¹¹ Cyceon: *Historia doktryn politycznych*, Warszawa 1972, s.48.

¹² *Słownik terminów z zakresu bezpieczeństwa narodowego*, AON, Warszawa 1996, s.86.

¹³ A. Beaufre: *Strategia działania*, Warszawa 1971, s.19.

¹⁴ *Encyklopedia powszechna*, t. 4, PWN Warszawa 1976, s.697.

¹⁵ C. Clausewitz: *O wojnie*, Wydawnictwo MON, Warszawa 1957, s.15.

może być podmiotem), gdzie jeden przynajmniej z podmiotów przeszkadza drugiemu. W poszczególnym, najzwyczajszym i najciekawszym przypadku oba podmioty nie tylko dążą obiektywnie do celów niezgodnych, lecz nadto wiedzą o tym i liczą się w budowaniu swoich planów też z działaniami strony przeciwnej. Dlatego też przypadek wzajemnego obiektywnego i świadomego zarazem przeszkadzania, uważany jest za najciekawszy, iż wtedy obie strony zmuszają się wzajemnie w sposób osobliwie intensywny do pokonywania trudności, a więc pośrednio — do usprawniania techniki działań. Tego typu walka występuje w sporach politycznych, konkurencji handlowej i przemysłowej oraz w grze szachowej”¹⁶.

Walka — zarówno w ujęciu T. Kotarbińskiego, jak i z punktu widzenia cybernetyki — utożsamiana jest z kooperacją negatywną wzajemną. Są to wszelkie działania zbiorowe, w których biorą udział przynajmniej dwa układy, przy czym jeden z nich przeszkadza drugiemu. Układy te dążą do celów niezgodnych, o czym wzajemnie wiedzą, planując zaś swoje postępowanie uwzględniają przeszkadzające działanie strony przeciwnej. Partnera uczestniczącego w walce nazywa się przeciwnikiem. Między układami „A” i „B” zachodzi kooperacja negatywna wzajemna ze względu na określony cel dla „A” i na określone działanie „B” wtedy i tylko wtedy, gdy „B” swym działaniem przeszkadza „A” osiągnąć cel. Przy kooperacji negatywnej wzajemnej nie tylko „B” przeszkadza „A”, lecz i odwrotnie”.¹⁷ W rozumieniu szczegółowym „walka” łączona jest zawsze z desygnatem określającym jej rodzaj, to znaczy przestrzeń, w której ulokowany jest cel kooperacji negatywnej. Mówi się wtedy o walce:

- ekonomicznej — jeśli jej cel ulokowany jest w przestrzeni ekonomicznej;
- politycznej — jeśli jej cel ulokowany jest w przestrzeni politycznej;
- ideologicznej — jeśli jej cel ulokowany jest w przestrzeni ideologicznej;
- sportowej — jeśli jej cel ulokowany jest w przestrzeni sportowej, itp.

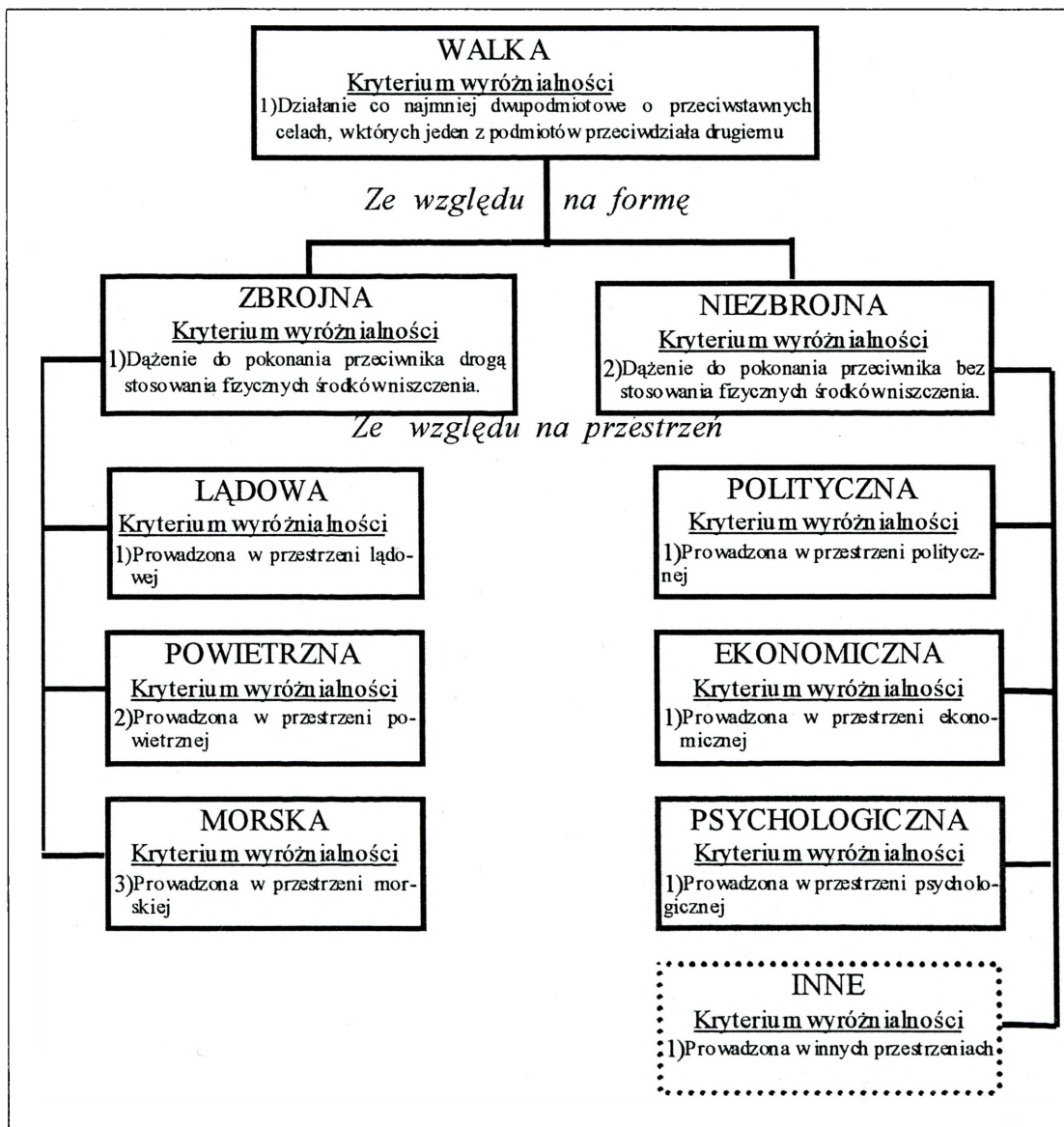
Rozumiejąc walkę jako szczególny rodzaj działania, dalsze jej konkretyzowanie wynikać będzie z zawężania:

- przestrzeni lokalizacji celu;
- narzędzi użytych do jej prowadzenia;
- sposobów wykorzystywania tych narzędzi w konkretnych działaniach.

¹⁶T. Kotarbiński: *Traktat o dobrej robocie*, Wrocław 1982, s.221.

¹⁷*Mały słownik cybernetyczny*, op. cit., s.195.

Będzie się wówczas mówić o walce ekonomicznej o strefę wpływów lub walce politycznej o tę strefę. Konkretyzując dalej, może to być walka o rynki zbytu, gdzie narzędziami będą konkretne surowce, czy też produkty, a sposobami prowadzenia walki — działania ukierunkowane na uzyskiwanie konkurencyjnej atrakcyjności jakościowej czy też nabywczej składanych ofert. Podział walki ze względu na formę i przestrzeń przedstawiono na rys. 1.2.1.



Rys. 1.2.1. Miejsce walki psychologicznej w ogólnej przestrzeni walki

Wielu autorów w różnych publikacjach używa takich terminów jak: „wojna dyplomatyczna”, „psychologiczna”, „ekonomiczna”, „ideologiczna”. W takim rozumieniu wojna obejmuje konflikty, w których stosowane są głównie polityczne, ekonomiczne i psychologiczne formy i środki walki, konflikty, w których można wykorzystać całą potęgę państwa lub koalicji, jednakże bez użycia sił zbrojnych. Taka interpretacja terminu

wojna wydaje się być niepełna dlatego, że nie uwzględnia form walki zbrojnej prowadzonej przez siły zbrojne. Sam fakt występowania walki zbrojnej, jeżeli nie jest przejawem kontynuowania polityki państw lub klas społecznych nie stanowi jeszcze podstawy do uznania go mianem wojny. Siły zbrojne i walka zbrojna to tylko jeden ze środków i jedna z metod służących osiągnięciu celów polityki. Zawężenie terminu „wojna” do „walki zbrojnej” stwarza przesłanki do mylnej interpretacji zjawiska wojny, w takim wypadku walka zbrojna wypełnia całkowicie lub prawie całkowicie treść wojny. Takie rozumienie wojny pociąga za sobą możliwość uznania, że tylko wojsko „zna się” na walce zbrojnej, natomiast inne ogniwa są „zwolnione” od odpowiedzialności kraju i narodu na wypadek wojny. Nie było takiej potrzeby poszerzania terminu wojna w tym czasie gdy jej treścią była w istocie walka zbrojna, gdy siły pozamilitarne nie brały udziału w wojnie. Przykładem tego jest I wojna światowa. Druga wojna światowa dała wiele dowodów na wzrastającą zależność sił zbrojnych i skuteczności ich walki od czynników pozamilitarnych.

Aktualnie okazuje się, że o wyniku wojny może zdecydować nie tyle walka zbrojna, co na przykład: wykorzystanie przez politykę szczególnego układu w sytuacji ideowo - politycznej w świecie, zwłaszcza jeśli idzie o stosunek do wojny społeczeństw w ogóle, a społeczeństw stron walczących - w szczególności. Obserwując współczesny rozwój świata: ekonomiczny, naukowo - techniczny, kulturalny i społeczny nietrudno sobie wyobrazić, jakie nowe możliwości w działaniach wojennych otwierają się przed innymi, pozazbrojnymi formami walki. Wzrost roli tych czynników jest trendem rozwojowym, uwidaczniającym się szczególnie od końca ubiegłego wieku. Nie można oczywiście twierdzić, że maleje znaczenie walki zbrojnej w wojnie. Jednakże już dziś - tym bardziej w przyszłości, nie musi już ona być jedynym i decydującym o rezultacie wojny czynnikiem.

Współcześnie pojawiły się zupełnie nowe „rodzaje” przemocy, których zastosowanie w czasie wojny - i nie tylko - okazało się wysoce skutecznym z punktu widzenia celu. Narastająca zależność sił zbrojnych od ekonomiki, techniki i ideologii (w sensie świadomości społecznej, społecznych przekonań i dążeń) doprowadziła do sytuacji, w której można już mówić o przemocy ekonomicznej, naukowo - technicznej i ideologicznej. Środki, metody i formy przemocy bardzo się wzbogaciły szczególnie w ostatnich dziesięcioleciach. Coraz częściej w sferze pozamilitarnych form walki szukać się będzie możliwości obrony lub ataku, uzyskania równowagi lub przewagi i być może decydujących rozstrzygnięć. Dlatego też rozpatrując pojęcie wojna należy brać pod uwagę:

- walkę zbrojną (działania zbrojne) prowadzoną przy użyciu sił zbrojnych przeciwnych stron;
- działania pozazbrojne (inne formy walki takie jak ideologiczna, dyplomatyczna, psychologiczna, ekonomiczna) prowadzone przez układ pozamilitarny (ogniwa ochronne, obronne, polityczne i społeczne).

Z powyższego wynika, że wojna jest pojęciem dużo szerszym od walki. Dlatego też wojna nie może być elementem walki jako całości.

W związku z powyższym poprawne będą pojęcia takie jak: działania psychologiczne, walka psychologiczna, operacje psychologiczne.

Wielu autorów interpretuje pojęcia używane w literaturze zachodniej: *Psychological Warfare (PSY WAR)* i *Psychological Operations (PSYOP)* jako wojna psychologiczna.

Termin „PSYOP” (Psychological Operations) należy interpretować jako operacje psychologiczne, a „PSYWAR” (Psychological Warfare) jako walka psychologiczna. Są one stosowane są w dokumentach amerykańskich oraz NATO.

Zgodnie z Koncepcją Operacji Informacyjnych NATO, „operacje psychologiczne” to zamierzone działania psychologiczne prowadzone w czasie pokoju, kryzysu i wojny w stosunku do przeciwnika, państwa własnego i państw neutralnych w celu wpływania na postawy i zachowania poprzez oddziaływanie na obiekty wojskowe i polityczne¹⁸.

Nie można całkowicie zgodzić się z definicją Jana Burego, że *wojna psychologiczna jest działaniem zamierzonym w czasie wojny lub pokoju, mającym na celu osłabienie przeciwnika poprzez rozprzestrzenianie fałszywych informacji, szerzenie chaosu i niepokoju*.

Pierwsza część definicji *wojna jest działaniem zamierzonym w czasie pokoju* potwierdza tezę, że nie należy nadużywać pojęcia wojna psychologiczna, w tym przypadku poprawny byłby termin walka psychologiczna, lub działania psychologiczne.

Niepoprawna jest również druga część definicji dotycząca rozprzestrzeniania informacji fałszywych, jako, że informacji nie można rozprzestrzeniać i nie może ona być fałszywa.

¹⁸ PSYCHOLOGICAL OPERATIONS (PSYOPS): Planned psychological activities in peace, crisis, and war directed to enemy, friendly and neutral audiences in order to influence attitudes and behavior affecting the achievement of political and military objectives.

Zgodnie z *communis opinio* pojęcie „informacja” oznacza wiadomość, wieść, nowinę, rzecz zakomunikowaną; miarę wiedzy o jakimś zdarzeniu¹⁹.

W cybernetyce „informacja” stanowi jedno z podstawowych pojęć, którego desygnat jest nie w pełni definiowalny z uwagi na jego pierwotny i elementarny charakter²⁰. W opisie procesów łączności i sterowania pojęcie „informacja” zajmuje podobną pozycję jak pojęcia masy i energii w fizyce. Dlatego też ściśle zdefiniowanie go za pomocą pojęć prostych jest po prostu niemożliwe. Wszystkie dotychczasowe próby zdefiniowania pojęcia „informacja” uważa się powszechnie za niezadowalające, a co najwyżej za ukazujące tylko niektóre jej aspekty — *ad exemplum*:

- ✓ N. Wiener określa „informację” jako „nazwę treści zaczerpniętej ze świata zewnętrznego, w miarę jak się do niego dostosowujemy i jak przystosowujemy doń swoje zmysły.
- ✓ N. Couffignal pisze, że w cybernetyce nazywa się „informacją” wszelkie działanie fizyczne, któremu towarzyszy działanie psychiczne.
- ✓ Według W. Głuszkowa, „informacja” to wszelkie wiadomości o procesach i stanach dowolnej natury, które mogą być odbierane przez organy zmysłowe człowieka.
- ✓ Według H. Greniewskiego, informacja” to stany wyróżnione wejść i wyjść układu.
- ✓ Według C. L. Shannona, „informacją” jest to wszystko, co nie jest ani energią, ani masą, czyli zasilaniem — jest to każde rozpoznanie stanu układu, odróżnialnego od innego stanu tego układu.

Źródłem nieporozumień i rozbieżności dotyczących interpretacji pojęcia „informacja” bywa najczęściej fakt, iż jest ono używane w cybernetyce w dwóch, nieco odmiennych znaczeniach — jako odbicie przez odbiorcę²¹ stanów wyróżnionych układu będącego nadawcą²² oraz jako miara zorganizowania układu.

Twórca teorii informacji, C. E. Shannon, zdawał sobie sprawę, że jego aksjomatyka obejmuje tylko jeden, mianowicie ilościowy aspekt „informacji” i dlatego też zupełnie świadomie nazwał swoją teorię „matematyczną”. Statystyczną interpretację swojej teorii przeniósł Shannon na inne dziedziny rzeczywistości, w których mogą zachodzić procesy

¹⁹Kopaliński: *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1980, s. 429.

²⁰*Mały słownik cybernetyczny*, op. cit., s. 155.

²¹Odbiorca informacji to każdy obiekt rozważany wyłącznie jako układ informacyjny (człowiek, inna istota żywa jak i określone urządzenie techniczne. *Mały słownik cybernetyczny*, op. cit., s. 285.

²²Nadawca informacji to każdy obiekt rozważany wyłącznie jako układ informujący, gdy mówi się o emitowanych informacjach, ich przesyłaniu i zamierzonym odbiorze. *Mały słownik cybernetyczny*, op. cit., s. 270.

losowe, przede wszystkim na teorię łączności. Wkrótce okazało się, że koncepcja informacji może znaleźć zastosowanie nie tylko w teorii łączności, ale również w biologii, psychologii, lingwistyce i wielu innych naukach, w których istnieją obiektywne prawidłowości statystyczne.

Należy podkreślić zasługi Shannona w zapoczątkowaniu technik ilościowego pomiaru informacji, lecz trzeba pamiętać o ich ograniczeniach. Procedura pomiaru ilości informacji nie ujmuje ani sensu, ani wartości wiadomości, ani wariancji zdarzeń. „Informację” rozpatruje się tylko w aspekcie syntaktycznym²³. Dlatego też należałoby łączyć aspekt syntaktyczny z aspektem semantycznym²⁴ i pragmatycznym²⁵.

Próbie rozwinięcia aspektu semantycznego „informacji” podjął M. Mazur²⁶, w tzw. jakościowej teorii informacji. Przeprowadził on typologię procesów informowania, w której uwzględnił kryteria semantyczne („informowanie” oraz „dezinformowanie”). Stwierdza on, że „[...] chociaż istnieje już teoria informacji nie można się z niej dowiedzieć ani co to jest „informacja”. Wprawdzie rozpatruje się ilościową stronę „informacji”, jednakże niedostatecznie wyjaśniona pozostaje jej strona treściowa.

Wychodząc z analizy systemów łączności, próbowano wyjaśnić pojęcie „informacji”, wyróżniając „sygnał” oraz „wiadomość”. W tym kontekście sygnał określano jako przejaw zmiany stanów materii, przy czym sygnał może, ale nie musi zawierać wiadomości. Wiadomość przekazywana jest przez sygnały. W zależności od wiedzy lub niewiedzy odbiorcy wiadomości stają się mniej lub bardziej zrozumiałe i okazują się „informacją”.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że w semantycznym ujęciu zakłada się celowy charakter „informacji” do wykorzystania w określonym układzie nadawcy (nadajnika) i odbiorcy (odbiornika). Aby treść „informacji” była zrozumiała odbiorca musi dysponować nagromadzonym zasobem — zapisem wiedzy w danej dziedzinie w postaci np. słownika, encyklopedii, zbioru modeli i symboli. Zasób taki często nazywany jest umownie tezaurem²⁷. Treść — sens „informacji” ma więc charakter względny, odnieść ją można tylko do określonego nadawcy i odbiorcy dysponujących odpowiednim tezaurem. Nowa,

²³Przez aspekt syntaktyczny informacji należy rozumieć relacje pomiędzy sygnałami niosącymi wiadomość, w której zawarta jest informacja, oraz pomiędzy sygnałami a kanałem komunikacyjnym.

²⁴Aspekt semantyczny obejmuje relacje pomiędzy sygnałem a niesioną przez niego wiadomością.

²⁵Aspekt pragmatyczny informacji dotyczy z kolei relacji pomiędzy niesioną przez sygnał wiadomością a jej nadawcą lub odbiorcą.

²⁶M. Mazur M: „*Jakościowa teoria informacji*”, Warszawa 1970, s. 47.

²⁷Tezaurus — słownik stosowany w systemach automatycznego porządkowania, magazynowania i wyszukiwania informacji, zawierający listę słów kluczowych, charakteryzujących treść dokumentów. *Leksykon techniczny*, op. cit., s. 559.

istotna treść informacyjna, przyjęta przez odbiorcę, uzupełnia dysponowany przez niego tezaurs i odpowiednio zmienia jego skład i strukturę.

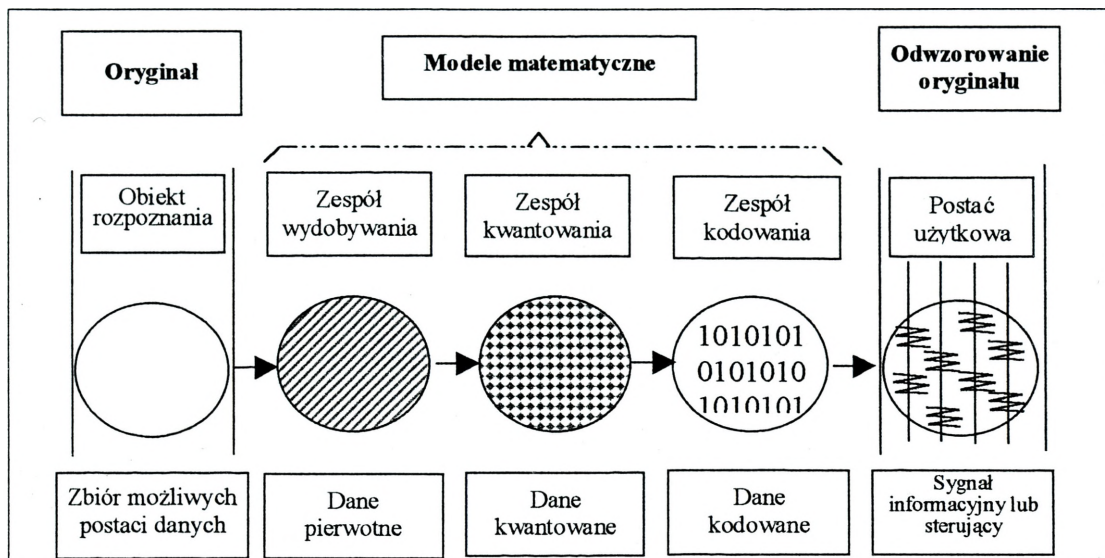
Jakościowa teoria informacji, tak samo jak i ilościowa teoria informacji pomija aspekt pragmatyczny.

Z założenia, że „informacja” jest czymś, co służy do bardziej sprawnego wyboru działań ukierunkowanych na osiągnięcie określonych celów, wynika jej charakter względny. Oznacza to, że dana „informacja” może być dla jednego celowego działania użyteczna, dla innego bezużyteczna, a jeszcze dla innego wręcz utrudniającą realizację działania celowego. Na przykład dla operatora nadzorującego pracę centrali automatycznej hałas wywoływany pracą wybieraków będzie „informacją” o pracy centrali. Ten sam hałas dla mechanika, naprawiającego jakiś element tejże centrali, będzie „informacją” zupełnie bezużyteczną, a dla pracowników wymieniających tam poglądy na temat rozwiązania jakiegoś problemu hałas ten będzie „informacją” utrudniającą realizację działania celowego.

Związek „informacji” z celowością działania powoduje względność wskazującą na potencjalny i rzeczywisty charakter „informacji” — nie wszystkie docierające dane nadają się do wspomagania celowego działania w takiej postaci w jakiej zostały odebrane. Użytecznymi mogą się stać dopiero po odpowiednim przetworzeniu. Na przykład w telekomunikacji zarejestrowanie parametrów modulacji sygnału nośnego nie spowoduje, że jego odbiorca będzie wiedział, jakie treści logiczne niesie ta „informacja”. Dowie się o tym dopiero wówczas kiedy zarejestrowane parametry modulacji zostaną skonfrontowane z regułą modulacji w układzie przetwarzającym, to znaczy z uzależnieniem stanów sygnału nośnego od sygnału modulującego, który niesie w sobie informację logiczną dla odbiorcy. Takie sygnały są „informacjami” potencjalnymi dla odbiorcy i często w literaturze przedmiotu określane są mianem „danych”, które można dwojako rozumieć (rys. 1.2.2). Z jednej strony można je traktować jako odpowiednią postać sygnałów przeznaczonych do przetworzenia w urządzeniach; z drugiej — jako namiastkę „informacji” przekształconą w zmaterializowaną postać nadającą się do przetwarzania w urządzeniach. Jeżeli natomiast człowiek stara się dostarczyć, w sposób świadomy lub zaprogramowany „informację” zrozumiałą dla innego człowieka, bez konieczności jej przekształcania, to w tym wypadku można ją nazwać „wiadomością”.

Z powyższych analiz wynika, że bardzo trudno jest jednoznacznie określić czym jest „informacja”. Wieloznaczność tego terminu prowadzi do powstania dodatkowych, nieścisłych pojęć oraz powoduje niejednoznaczność w komunikowaniu się. Dlatego też

w celu określenia jednoznaczności i ścisłości języka problemu zdefiniowano pojęcie „informacji” oraz terminy pochodne.



Rys. 1.2.2. Model formowania sygnału

„Dane” to „informacje” potencjalne, które dopiero po odpowiednim opracowaniu (przy wykorzystaniu odpowiedniego klucza) mogą stać się „informacjami” przydatnymi w działaniu celowym. Dlatego konieczne jest ich przekształcanie w odpowiednie sygnały informacyjne bądź sterujące. Oryginał odwzorowywany na ich podstawie jest zawsze odzwierciedleniem wartości entropii informacyjnej, która zwykle jest większa od wartości entropii fizycznej²⁸.

„Komunikat” to zbiór zestawiony ze znaków określonego języka, który jest pewną, zrozumiałą dla człowieka porcją „informacji”. Jest przekazywany adresatowi (do układu odbierającego) w „czystej” formie, czyli w postaci komunikatywnej dla zmysłów człowieka.

Na tym etapie analizy można stwierdzić, że „informacja” to tylko takie doznanie, które inspiruje umysł ludzki do pewnej wyobraźni. Wyobrażenie o stanie otoczenia,

²⁸ Entropia fizyczna jest funkcją aktualnego stanu fizycznego określonego obiektu materialnego przy założeniu, że stan ten jest traktowany jako zmienna losowa. Entropia informacyjna stanowi natomiast miarę nieokreśloności zdarzeń stanowiących źródła informacji, przy określonym stanie wiedzy o tych zjawiskach. Jest ściśle związana z ilością informacji zawartej w odebranej komunikacji, gdyż za miarę uzyskanej tą drogą przez odbiorcę informacji przyjmuje się stopień zmniejszenia nieokreśloności. W odróżnieniu od entropii fizycznej, która jest całkowicie określana przez istniejący obiektywnie rozkład prawdopodobieństwa danego stanu, entropia informacyjna uwzględnia jeszcze i nieokreśloność spowodowaną niepełną wiedzą odbiorcy o statystyce zjawisk zachodzących w źródle informacji. Tylko w wypadku, gdy odbiorca jest całkowicie poinformowany o statystycznej naturze zjawiska, wartość entropii fizycznej i informacyjnej pokrywają się. Entropia informacyjna wyrażona jest równaniem

$$H(X_d) = - \sum_{i=1}^n p_i \log_a p_i$$

X_d - dyskretna zmienna losowa; p_i - prawdopodobieństwo i-tej realizacji dyskretnej zmiennej losowej X_d ; a - jednostkowa miara ilości informacji.

kształtowane na podstawie odebranego recepcyjnie bodźca, wiąże się z posiadaniem wcześniejszej wiedzy o możliwych stanach otoczenia i ujawniających je efektach. Umysł ludzki musi być wcześniej jakby zaprogramowany na kojarzenie określonych bodźców z daną sytuacją.

Potwierdzeniem powyższych wniosków mogą być wyniki badań profesora Filipa Baumarda, dziekana Wydziału Planowania Strategicznego na Uniwersytecie w Paryżu. Twierdzi on, że tylko ok. 20% udziału w budowaniu wyobrażeń („informacji”) mają receptory (neurony) pobudzane zmysłami. Pozostałe 80% pochodzi z innych części mózgu. Innymi słowy 80% wyobrażeń jest konstruowanych wewnętrznie. Wyobrażenie jest więc bardziej zależne od wiedzy niż odebranych bodźców. Dlatego też planowanie czegokolwiek bez wiedzy na ten temat nie ma sensu.

Planowanie jest aktem wyobrażenia, jest zależne nie tylko od naszych receptorów (otrzymujących bodźce ze środowiska zewnętrznego), ale w znakomitej większości od neuronów w naszym mózgu, które uczestniczą w konstruowaniu wyobrażeń i pomagają nam w transformacji zauważonego (odebranego) bodźca w sensowny obraz.

Jakość projekcji, planów czy decyzji w niewielkim więc tylko stopniu uzależniona jest od znanej nam wrażliwości sensorycznej człowieka (decydenta) a znacznie bardziej zależy od efektywności funkcjonowania jego struktur wewnątrz mózgowych.

Ciekawym przykładem może być mózg A. Einsteina podarowany przed śmiercią w 1955 r. nauce, w celu poddania badaniom. Gdy wydobyto go w siedem godzin po śmierci geniusza, zważono i pomierzono, okazało się, że nie różni się od przeciętnych (1375 gramów) mózgów innych ludzi. Wyciągnięto wniosek, że wyjątkowy intelekt nie jest związany z wielką wagą i rozmiarami mózgu. Mózg Einsteina został następnie pocięty na 240 części, które sfotografowano i każdą zatopiono w celulojdie, po czym zakonserwowano formaliną i włożono do dwóch wielkich słoików. Dopiero w 1999 r. Sandra Witelson, profesor na wydziale psychiatrii i neurologii Uniwersytetu Mc Master w Hamilton w stanie Ontario, postanowiła raz jeszcze przebadać mózg Einsteina. Dokonując korelacji z innymi 35 mózgami, stwierdziła, że płaty ciemieniowe w mózgu Einsteina, które znajdują się w tylnej, górnej części czaszki, były wyraźnie bo 15% większe, niż zazwyczaj, a ponadto niespotykane symetryczne na obu półkulach. Właśnie płaty ciemieniowe odpowiadają za przetwarzanie bodźców ("informacji") wzrokowych, wypracowywanie koncepcji matematycznych oraz pojmowanie ruchu, a więc te trzy elementy, które są kluczowe dla zrozumienia teorii względności. Jak stwierdził profesor I. Everall z Instytutu Psychiatrii w Londynie, w tej części mózgu powstają skojarzenia,

dlatego też, gdy jest ona większa tworzy skojarzenia, które nie pojawiłyby się u innych ludzi. Ponadto głęboka bruzda Sylwiusza, oddzielająca płat skroniowy, który odpowiada za słyszenie i mówienie - od czołowego i ciemieniowego, u Einsteina niemal nie istniała. Z powyższego wyciągnięto wniosek, że komórki nerwowe nie miały przeszkody w tworzeniu rozległych połączeń pomiędzy płatkami i budowaniu w korze mózgowej wysoce zintegrowanej sieci. Brak bruzdy umożliwia lepsze kojarzenie wyobrażeń typu wizualnego i mięśniowego.

Z prowadzonych przez różne ośrodki badań porównawczych wynika, że sposób funkcjonowania mózgu nie jest wytłumaczalny w kategoriach zwykłych oddziaływań elektromagnetycznych. Wielu parapsychologów twierdzi, że mózg to biologiczna antena zdolna do odbierania sygnałów (bodźców) z zewnątrz, z wszechogarniającego subtelного pola informacji. Wyjaśnienie działania mózgu we wszystkich jego aspektach świadomości, nieświadomości, telepatii, prekognicji czy zmienionego stanu polega na określeniu i zbadaniu tego pola. Jedną z możliwych koncepcji przedstawił Rupert Sheldrake, który określa je jako nośnik wzorców morfogenetycznych przyrody.

Jeśli mózg jest swego rodzaju anteną, to jej dostrojenie do odbioru sygnałów, a więc mniejsza lub większa wrażliwość, tak jak w każdej antenie, zależy między innymi od kształtu i wymiarów. Być może dlatego też między innymi Majowie mieli spłaszczone, cofające się czoła i wydłużone ku tyłowi czaszki. Ten zmieniony kształt uzyskiwano przez krepowanie niemowlęcych główek deseczkami. Miękkie jeszcze kości i plastyczne szwy poddawały się naciskowi i czaszka rosła jakby w formce. Deformowanie czaszek powodowało, że substancja mózgowa przesuwała się ku górze, swobodnie rozwijały się płaty ciemieniowe, a w ściśniętej masie mogły zanikać bruzdy pomiędzy płatkami, co umożliwiało powstanie połączeń nadliczbowych. Komplikowała się w ten sposób i poszerzała sieć neuronów - antena uzyskiwała większą pojemność i zdolność dostrajania się do subtelnych sygnałów. W takim wypadku zmiana czaszki przez Majów mogłaby wpływać znacząco na właściwości odbioru sygnałów. Następował łatwiejszy niż u innych ludzi odbiór sygnałów, intuicyjnej wiedzy i archetypicznych idei z subtelного pola, wymiana z innymi mózgami, a wreszcie z wyższymi bytami. Być może potwierdzeniem tych przypuszczeń jest również specyficzny kształt mózgu Einsteina.

Powyższe rozważania mogą wskazywać na to, że odbiór „informacji” jest możliwy nie tylko za pomocą zmysłów człowieka oraz jego świadomości. Słusznym wydaje się twierdzenie, że w wypadku intuicji czy innych form postrzegania pozazmysłowego, świadomość człowieka i jego zmysły są jak gdyby nieobecne w procesie odbioru

informacji. Być może w związku z powyższym należałoby przyjąć, że w tej sytuacji mamy do czynienia z inną formą informacji (z odbiorem fal o nieznanym pochodzeniu) co między innymi Rosjanie nazwali „bioinformacją”. Należy jednak podkreślić że i w tym przypadku odbiór „obrazu” nie jest możliwy bez udziału mózgu człowieka.

Konieczność orientacji we współczesnym świecie stwarza potrzeby poznawcze (intelektualne), a ich zaspokojenie warunkuje posiadanie odpowiedniej wiedzy. Człowiek odbiera za pośrednictwem układu nerwowego sygnały wysyłane przez środowisko i na ich podstawie reaguje na różne czynniki i zjawiska. Bodźce fizyczne (np. światło, dźwięk) po skomplikowanych procesach w narządach odbiorczych (np. w oku, uchu) i w układzie nerwowym (obwodowym i ośrodkowym) stają się sygnałami niosącymi określone informacje. Mózg dokonuje syntezy danych dostarczanych mu z różnych narządów odbiorczych.

Za pośrednictwem organów zmysłowych człowiek może poznawać świat. Ale najważniejszą cechą, jaka istnieje za przyczyną tych organów, jest odczuwanie i przeżywanie różnorodnych wrażeń zmysłowych, które powstają pod wpływem czynników z otoczenia; dla każdego organizmu jest to po prostu przeżywanie biegu własnego życia. Bez wątpienia życie zmysłowe dojrzałego człowieka, w sensie odczuwania przeżyć, ma duchowy charakter, co znaczy tylko tyle, że nie jest ono czymś materialnym. Niejako na tle tego duchowego życia, i przy okazji, istnieje pojęciowa świadomość każdego ludzkiego osobnika. Na tę pojęciową świadomość składa się wszystko, czego on się nauczył, wszystkie doświadczenia życiowe, rozum, wyobraźnia. Choć wydaje się, że człowiek poznaje materialne przedmioty, które są w otaczającym świecie, w istocie nigdy nie przekracza on progów swojego życia duchowego. Poznaje świat zewnętrzny jako przekształcony przez system organów zmysłowych. A poznanie polega w istocie na grupowaniu przeżywanych elementów swojego życia duchowego, przekształcaniu ich w różnorodne symbole, znaczenia, pojęcia; polega na tworzeniu cech i przypisywaniu tych cech obiektom zewnętrznego świata. Wprawdzie istnieje powszechne mniemanie, że za pomocą rozumu i wyobraźni, a szczególnie za pomocą nowoczesnych przyrządów obserwacyjnych i pomiarowych, poznawane są obiektywne właściwości świata, ale są to tylko mrzonki. Człowiek nie odbiera „informacji”, może tylko odbierać bodźce ze środowiska zewnętrznego, które zawsze docierają do świadomości człowieka już przetworzone przez zmysły, świadomość z kolei tworzy pojęcia, które są tylko kwestią umowy. Rozum i wyobraźnia powstają i rozwijają się wyłącznie za pośrednictwem organów zmysłowych, więc pośrednio za ich przyczyną powstają nawet najwymyślniejsze

teorii naukowej. I także w tym przypadku, wszystko to nie wykracza poza sferę duchowego życia człowieka.

Powszechnie mówi się, że świat zewnętrzny, który jest opisywany za pomocą pojęć, składa się z jakiejś materii, ale czym w istocie jest ta materia? Czy materia jest jasna, ciemna lub barwna? Nie, ponieważ te pojęcia określają przeżywane w świadomości wrażenia świetlne. Czy materia ma smak, zapach lub wydaje dźwięki? Również nie. Wrażenia smaku, zapachu i dźwięków także powstają w świadomości, a z zewnątrz docierają do organizmu jedynie jakieś bodźce, które człowiek stara się zrozumieć. A czy materia ma takie cechy, jak: twardość, rozciągliwość, kruchość, temperatura, ciężar, masa, objętość? Te cechy także pochodzą od prostych wrażeń zmysłowych i są pojęciami, które reprezentują jakby całą gamę różnorodnie ze sobą powiązanych przeżyć zmysłowych. Wszystkie cechy materii są w pewnym sensie jej przypisane, co znaczy tylko tyle, że są one względne. Względne są także wszystkie relacje, jakie istnieją między materialnymi obiektami i wszystkie poznane prawa fizyczne, bo po prostu wszystko to nie istnieje niezależnie od systemu zmysłowego. Ale niewątpliwie, wszystko to składa się na konwencjonalną prawdę o świecie. Oczywiście, ludzie tworzący wiedzę naukową o świecie nie uświadamiają sobie w każdej chwili, podczas procesów poznawczych i tworzenia wiedzy, udziału organów zmysłowych, podobnie jak nikt sobie tego nie uzmysławia w życiu codziennym. Wskutek tego w nauce są stosowane pojęcia znane z języka potocznego i często nawet o potocznym znaczeniu.

Fizykom, którzy na początku dwudziestego wieku wpadli na pomysł, że w próżni fizycznej nie istnieje materia i że fale świetlne rozchodzą się tam bez pośrednictwa materialnego czynnika, zabrakło szerszego spojrzenia na zagadnienie energii. Popierając teorię Einsteina nie spodziewali się oni przyszłych trudności interpretacyjnych. Ale najważniejsze niedopatrzenie, jakie można im zarzucić, jest związane z tym, że wprowadzili do nauki mętlik pojęciowy. Wraz z powstawaniem nowej fizyki, którą obecnie odróżnia się od klasycznej pojęciem "relatywistyczna", został podważony sens i znaczenie podstawowych pojęć w geometrii i fizyce. Ich miejsce zaczęły zajmować pojęcia, których znaczenia nie można było sobie wyobrazić. W mądrej i logicznej nauce nie ma miejsca na cokolwiek, czego nie można sobie wyobrazić. Na logiczną wiedzę naukową składa się bowiem i tworzy ją to wszystko, co jest znane, czyli co jest poznawalne i wyobrażalne. Wiedza poznawalna i wyobrażalna znaczy, że została ona stworzona przez umysł, że powstała w umyśle dzięki współpracy organów zmysłowych i za ich pośrednictwem. Niewyobrażalne fakty naukowe po prostu nie istnieją. Mądra

i logiczna wiedza jest wyobrażalna i wyrażalna. Jest prosta, bo każdy może łatwo ją pojąć. I co najważniejsze, chociaż nie jest rozpowszechniona i nie mówi się o niej w dzisiejszym świecie naukowym, ona po prostu już istnieje.

Najważniejsze jest to, co istnieje. Stwierdzenie to wydaje się być bezdyskusyjnym. Cóż bowiem można tu podważać lub nad czym dyskutować? Może wysuwać przeciwną tezę i bronić zdania, że od tego, co istnieje, jeszcze ważniejsze jest to, co nie istnieje? Oczywiście, byłby to kompletny absurd. A jednak, jest tutaj coś, nad czym warto poważnie się zastanowić. Co znaczy słowo istnieć? Istnieć znaczy w pierwszym rzędzie przeżywać własne wrażenia zmysłowe, istniejące w obecnej akurat chwili. Przeżywanie wrażeń jest niejako pierwszą oznaką tego, że coś istnieje. Nie chodzi jeszcze o istnienie czegoś, co jest na zewnątrz, co przedstawia się za pomocą pojęć i o czym się myśli. Chodzi o duchową podstawę: przeżywanie biegu życia duchowego bez nadawania znaczeń (pojęć). Niemowle nie powie: przeżywam, więc istnieję. Ale dla niego przeżywane wrażenia zmysłowe mają pewne wewnętrzne, bezpojęciowe znaczenie: "wrażenia istnieją, są akurat teraz przeżywane". W świecie bezpojęciowym nie ma jeszcze współpracy między różnymi organami zmysłowymi. Ten świat może opierać się na jednym tylko organie zmysłowym, a w takim przypadku w danej chwili będzie istniało jedno jakieś jednolite wrażenie. Może ono zmieniać się w zależności od bodźców z otoczenia, ale nie jest nośnikiem żadnej „informacji”. W tym świecie przeżywane wrażenie jest najprostszym świadectwem istnienia. Ale istnienia czego? Tego organizmu tylko, czy całego świata? Bezpojęciowy świat jest wyobrażalny i wyrażalny. Znaczy to, że za pomocą pojęć można przekazywać wiedzę o nim drugiej osobie i ta osoba jest w stanie tę wiedzę zrozumieć i wyrobić sobie o niej, i na jej podstawie, pewien pogląd. Jest on wyobrażalny i wyrażalny w takim samym sensie jak np. zieleń. Możemy obserwować bezpojęciowy świat, bo nie jest nam obcy. Nasz złożony świat rozwinął się przecież z tego prostego świata i dlatego istnieje. Stąd istnieje możliwość wnikania w bezpojęciowy świat, a następnie opisywania go za pomocą pojęć. Przypomina to głębokie zanurzenie w morzu, gdzie nie opisuje się, ale przeżywa uroki podwodnego świata, a opisywanie wrażeń stamtąd następuje po wynurzeniu. Możemy wyobrazić sobie świat postrzegany za pomocą jednego organu zmysłowego: Gdy organizm rodzi się i rozwija, intensywność jednego wrażenia zwiększa się. W trakcie życia zmienia się i zależy od intensywności zewnętrznych bodźców. Zmniejsza się, gdy organizm umiera. Wykorzystując logiczną wiedzę, możemy powiedzieć, że intensywne wrażenie może powstawać, bo ukształtowała się określona struktura organizmu biologicznego i działają na nią pewne bodźce. Struktura powstała ze stosunkowo prostych

składników materialnych, które istnieją we wszystkich innych rzeczach wokół i składają się na budowę wszechświata. Powstała, istniała jakiś czas i rozpadła się. Wiedza o tych materialnych przemianach jest bardzo złożona. Ale z punktu widzenia wewnętrznych przemian psychicznych jest całkiem prosta. Najrozsądniej jest przyjąć, że materia i świadomość - jako twór, na który składają się cechy psychiczne w ogóle - jest jednym i tym samym. Istnieje wprawdzie zasadnicza różnica między tym, co kryje się pod pojęciami materii i świadomości, ale istnienie różnicy zależy wyłącznie od punktu widzenia. Wewnętrznie, istnieje wyłącznie świat duchowy: życie psychiczne i jego składniki, wrażenia zmysłowe, pamięć, wyobrażenia, myślenie - jako przeżycie duchowe, a także jakieś najprostsze składniki psychiczne, z których w trakcie rozwoju powstają składniki bardziej złożone. Zewnętrznie, istnieje to wszystko, co rozróżniamy za pomocą organów zmysłowych i opisujemy za pośrednictwem pojęć: świat materialny ze wszystkimi jego składnikami, aż do składników najprostszych, fundamentalnych, takich samych w martwej materii i w organizmach żywych. W związku z pojawianiem się cech psychicznych najprostszych organizmów żywych, można powiedzieć, że w pewnym sensie żywy jest cały wszechświat. Pojęcie żywy w odniesieniu do wszechświata znaczy tylko tyle, że wewnętrznie istnieją jakieś bardzo proste i subtelne cechy psychiczne, które ulegają przemianom i mogą rozwijać się w bardziej wyraziste formy psychiczne, np. wrażenia zmysłowe. W bezpojęciowym świecie organizmu, posiadającego jeden organ zmysłowy, przeżywane wrażenie jest w takim samym stopniu świadectwem istnienia zarówno tego organizmu, jak i całego wszechświata. Oczywiście, ani ten organizm, ani wszechświat nie zdają sobie sprawy ze swojego istnienia. To może nastąpić dopiero wówczas, gdy istnieje złożony system pojęciowy. Istnieć znaczy przede wszystkim przeżywać różnorodne zmienne przeżycia psychiczne. Jest to najbardziej podstawowe i niejako wewnętrzne znaczenie tego pojęcia. Ale z pojęciem istnieć najczęściej kojarzy się inne jego znaczenie, dotyczące się tego, co istnieje na zewnątrz. Jest ono związane z nadawaniem znaczenia zewnętrznemu światu, z przypisywaniem mu różnorodnych cech itd. Coś istnieje w świecie zewnętrznym, bo mogę to potwierdzać w różnorodny sposób za pomocą organów zmysłowych, przeżywając rozmaite wrażenia zmysłowe, odczucia itd.; coś istnieje, bo opisuję to za pomocą pojęć. Jest to zewnętrzne znaczenie pojęcia istnieć, można zadać pytanie czy coś istnieje stale?. Doświadczenia życiowe każdego człowieka pouczają, że nie ma niczego trwałego, niezmiennego. Gdy w końcu ludzie dojrzą podstawę swojego istnienia i rozpoznają w pojęciach grę własnych zmysłów, rozumieją, że względny jest nie tylko zewnętrzny świat pojęć, ale także ich życie wewnętrzne, oparte na

systemie pojęciowym i opisywane za pomocą pojęć, i że względne są nawet ich własne narodziny i śmierć.

Na początku, zanim było słowo, istniały tylko proste wrażenia zmysłowe. Wrażenia te nie miały jeszcze znaczeń pośrednich, a tylko znaczenia bezpośrednie. Bezpośrednie znaczenie np. wrażenia światła znaczy tylko tyle, że gdy do organizmu docierają fale świetlne, to on je "rozumie" jako światło. Oczywiście nie jest to rozumienie w znanym nam sensie, czyli za pośrednictwem pojęć, ale rozumienie w sensie bezpośredniego przeżywania istnienia docierających fal świetlnych - jest to po prostu rozumienie jako przeżywanie wrażenia światła. Przeżywane podstawowe wrażenia: światła, dźwięku, smaku, zapachu, dotyku, to najbardziej elementarne i najważniejsze aksjomaty - aksjomaty bezpośrednie. Stanowią one podstawę wiedzy logicznej i znajdują się w pewnym sensie poza zasięgiem tej wiedzy. Można je wprawdzie interpretować jako pewną formę tłumaczenia zewnętrznych bodźców na wewnętrzne przeżycia zmysłowe, ale możemy to robić dopiero dziś, gdy posługujemy się złożoną wiedzą pojęciową i mamy wyrobiony pogląd na temat zewnętrznych bodźców. Poza tym niewiele można o nich powiedzieć. Podstawy wiedzy zmysłowej, i jej bardziej rozwiniętej formy - wiedzy pojęciowej, kształtują się u człowieka, który posiada kilka organów zmysłowych. Systemy, pojęciowy i myślenia opierają się na tym, że człowiek odkrywa nowe wrażenia zmysłowe i nadaje im nowe znaczenia. Chodzi tu o pojęcia w sensie ogólnym, a nie jakieś wybrane poszczególne pojęcia specjalistyczne, które mają konkretne znaczenia. Ogólne znaczenie pojęć jest takie, że stanowią one rzeczywistą podstawę dla logicznego myślenia.

Same pojęcia, brane pod uwagę pojedynczo, kiedy powstają, mają proste znaczenia. W miarę upływu czasu są one stale konfrontowane niejako z innymi pojęciami systemu i nabierają coraz to nowych znaczeń. Przy posługiwaniu się mową w życiu codziennym i w dociekaniach naukowych nigdy nie rozważa się znaczenia wszystkich używanych pojęć. Większość z nich przyjmuje się jako oczywiste i nie wyjaśnia się ich; wyjaśnia się tylko pojęcia nowo wprowadzane. W każdym przypadku pojęcie jest najprostszą wersją definicji, która jest tożsama z jego znaczeniem i jest pewnego rodzaju umową.

Podsumowując dotychczasowe rozważania należy stwierdzić, że poprzez zwiększenie rodzaju i zakresu uzyskiwanych danych człowiek wychodzi poza ograniczenia, jakie narzucają mu możliwości percepcyjne narządów zmysłowych, pokonuje barierę czasu i przestrzeni, uzyskuje możliwość wyboru optymalnych rozwiązań w różnych sytuacjach, uniezależnia się od zmian w środowisku. Liczne fakty z codziennego życia wskazują, że człowiek coraz bardziej wychodzi poza granice

możliwości receptorów — oka, ucha itp. Pozytywna rola informacyjna polega na tym, że umożliwia mu przystosowanie się do otoczenia, jego przekształcenie, przewidywanie zdarzeń i zmniejszenie ryzyka podejmowania decyzji. Badania w zakresie psychologii i cybernetyki pozwoliły na ścisłą analizę procesów – składowych aktywności człowieka, do których można zaliczyć:

- odbiór danych (przyjęcie i odczytanie bodźców i sygnałów, spostrzeganie, zapamiętywanie);
- przetwarzanie danych (analiza, wnioskowanie);
- wykorzystanie danych (podejmowanie decyzji).

Psychologia stosuje tradycyjnie podział funkcji poznawczych na wrażenia, spostrzeżenia, wyobrażenia, pamięć i myślenie — które w ujęciu cybernetycznym zostały sprowadzone do trzech podstawowych procesów (odbior, przetwarzanie i wykorzystanie danych). Orientacja dowódcy, co do sytuacji na polu walki, wymaga zdobywania, przetwarzania i gromadzenia dużych ilości danych, gdyż trudno przewidzieć, jakiego rodzaju ich postaci będą potrzebne w konkretnej sytuacji, wykonywanym zadaniu bojowym lub przewidywaniu zdarzeń.

Z powyższych rozważań wynika, że „informacja” to takie komunikaty lub dane, które zmniejszają stopień niewiedzy (entropię informacyjną) o badanym zjawisku, a tym samym umożliwiają jej rzeczywistym lub potencjalnym użytkownikom na polepszenie znajomości otoczenia i sprawniejsze przeprowadzenie celowego działania.

Przyjęcie tego podejścia oznacza, że:

- po pierwsze, współczesny człowiek ma do czynienia nie z zalewem informacji, a z zalewem komunikatów, z których dopiero stawiając określone pytania może wyłowić informacje (a więc te komunikaty lub kombinacje komunikatów, które zawierają odpowiedź na postawione pytania);
- po drugie, zdolność do pozyskiwania informacji jest równoznaczna z dysponowaniem wiedzą umożliwiającą stawianie właściwych pytań i umiejętnością ich stawiania, co akcentuje aktywna rola jednostki lub organizacji nie tylko na etapie budowy systemów informacyjnych, lecz również przy ich wykorzystywaniu;
- po trzecie, informacja stanowi wartość subiektywną, której każdy człowiek lub każda organizacja nadaje swoją indywidualną wagę i indywidualną interpretację.

W procesie pozyskiwania informacji przez jednostkę lub organizację istotną rolę odgrywa podział na źródła pochodzenia komunikatów, a więc czy pochodzą one ze źródeł

bezpośrednich, czy pośrednich. Z punktu widzenia procesów informacyjnych podział ten wprowadza istotne zróżnicowanie, o ile bowiem komunikaty pochodzące ze źródeł bezpośrednich służą *ex definitione* generowaniu informacji (w znaczeniu nadanym jej powyżej), to dane pochodzące ze źródeł pośrednich cechuje duże zróżnicowanie, w związku z czym można wśród nich wydzielić:

- interpretacje, a więc komunikaty, w których zawarta jest ocena informatora odnośnie danego fragmentu rzeczywistości, przekazywana w procesie wyrażania. Komunikaty te, obok informacji, którą w sobie niosą, ukierunkowują jednocześnie jej odbiór, a tym samym, ze względu na subiektywny charakter zawartej w nich oceny, mogą prowadzić u odbiorcy do zniekształcenia obrazu tego fragmentu rzeczywistości, którego dotyczą;
- parainformacje, a więc komunikaty, które wywołują w świadomości ich odbiorcy informacje, które kiedyś, wcześniej do niego dotarły, zostały przez niego zapamiętane i obecnie, poprzez skojarzenie z tymi komunikatami, zostały wywołane z pamięci odbiorcy, chociaż same te komunikaty nie zawierały treści bezpośrednio związanych z tymi informacjami. Syndrom parainformowania ma przy tym istotne znaczenie, gdyż może on odpowiadać określonemu nastawieniu psychicznemu, przy którym odbiorca (jednostka lub organizacja) pozyskując informacje jest zainteresowany nie tyle w zmniejszeniu swej niewiedzy (nieokreśloności), ile w potwierdzeniu swego dotychczasowego subiektywnego rozpoznania rzeczywistości.
- dane, stanowiące "każde dowolne przedstawienie faktów, liczb lub pojęć w sformalizowanej postaci, umożliwiającej ich przekazywanie i dokonywanie na nich różnych czynności przetwarzania zarówno w sposób ręczny, jak i zautomatyzowany. Co istotne, wyrwane z kontekstu dane nie niosą ze sobą żadnych informacji odnośnie celu, dla którego zostały użyte (mówiąc prościej - dane stają się informacją, kiedy przy ich pomocy można odpowiedzieć na postawione pytanie, przy czym uzyskana na ich podstawie informacja może odzwierciedlać sytuacje realne lub nierealne).

Przedstawione powyżej zróżnicowanie pozwala na wstępne, ale wystarczające, określenie przyjętej interpretacji pojęcia informacja. Generalnie biorąc, można stwierdzić, że na termin ten obejmuje komunikaty lub dane, które umożliwiają generowanie na ich podstawie informacji, pozwalających jednostce lub organizacji usprawniać swoje zachowania decyzyjne.

Dlatego też na informację nie można bezpośrednio oddziaływać. Można to czynić tylko poprzez układ informacyjno – sterujący. Niepoprawne więc jest stwierdzenie *rozprzestrzenianie fałszywych informacji*, tym bardziej, że informacja jest niezniszczalna

i zawsze prawdziwa (brak jakiejkolwiek informacji jest również informacją). Nie oznacza to jednak, że każda informacja jest obiektywnym odzwierciedleniem poznawanego oryginału (całości lub jego części). Jej prawdziwość wynika z faktu dotarcia do układu odbierającego.

Wszelkie przedsięwzięcia podejmowane w ramach działań psychologicznych są ukierunkowane na manipulowanie wartością entropii informacyjnej. Zdobywanie danych o przeciwniku ukierunkowane jest na jej zmniejszanie (dąży do równania jej z wartością entropii fizycznej), a dezinformowanie na maksymalne jej zwiększanie.

Poprawna więc będzie następująca definicja: „*działania psychologiczne*” to zespół planowych przedsięwzięć, polegających na zdobywaniu i rozpowszechnianiu danych w celu osiągnięcia celów politycznych i wojskowych poprzez oddziaływanie na postawy i zachowania żołnierzy oraz ludności cywilnej strony przeciwnej. Na polu walki nazywane są często działaniami propagandowymi ze względu na środki realizacji (słowo, dźwięk, obraz, gest, ruch czy światło).

Natomiast „*operacje psychologiczne*” to zamierzone działania prowadzone w czasie pokoju, kryzysu i wojny, w stosunku do przeciwnika, państwa własnego i państw neutralnych w celu wpływania na postawy i zachowania poprzez oddziaływanie na przedmioty (audytorium) polityczne i wojskowe”.²⁹

1.3. Istota działań psychologicznych

Zgodnie z założeniami regulaminowymi oddziaływanie psychologiczne winno być prowadzone we wszystkich rodzajach działań bojowych, adekwatnie do ich przebiegu. Decyzję co do czasu, miejsca i sposobu użycia sił i środków działań psychologicznych wydaje szef sztabu szczebla nadrzędnego.

Chcąc bliżej sprecyzować, co stanowi "jądro" oddziaływań psychologicznych, należy szukać odpowiedzi na następujące pytania:

1. Co to jest postawa i zachowanie oraz jakie prawidłowości i mechanizmy rządzą ich procesem kształtowania?
2. Jakie korelacje występują między przekazem informacji, postawą i zachowaniem ?

Konkluzje z rozważań powinny nam uświadomić, jakie trzeba podjąć kroki, by efektywnie oddziaływać i powodować zmiany w sferze psychicznej żołnierzy

²⁹ PSYCHOLOGICAL OPERATIONS (PSYOPS): Planned psychological activities in peace, crisis, and war directed to enemy, friendly and neutral audiences in order to influence attitudes and behavior affecting the achievement of political and military objectives.

potencjalnego przeciwnika oraz ludności cywilnej pozostającej w obszarze konfliktu, korzystne z punktu widzenia celu działań wojsk własnych.

Interdyscyplinarna definicja postawy jako celu działań psychologicznych w operacji obronnej, może brzmieć następująco: Postawa jako wynik działania czynników wewnętrznych (genetycznych) i zewnętrznych, jest stałą organizacją doświadczeń, emocji i zachowań wynikających z oddziaływania innych jednostek, grup lub sytuacji, determinującej odpowiednie ustosunkowanie się człowieka lub jakiejś zbiorowości społecznej do całokształtu wydarzeń z otaczającej rzeczywistości, która uzewnętrznia się w zachowaniu werbalnym lub działaniu.

W świetle tych ustaleń możemy jasno stwierdzić, że postawa żołnierza na polu walki i osoby cywilnej zamieszkującej obszar objęty działaniami wojennymi, zawiera cztery komponenty:

- 1) intelektualny, ściśle powiązany z posiadanym wykształceniem i wiedzą o danym przedmiocie czy też zjawisku;
- 2) oceniający z zabarwieniem emocjonalnym, odnoszący się do zawartych w nim uczuć: strachu, nienawiści, miłości, radości, czułości, zachwyty, szacunku, współczucia, gniewu, tęsknoty itp.;
- 3) motywacyjny;
- 4) doświadczalny, wynikający z uprzednio przeżytych sytuacji i doznanych wrażeń, uzewnętrzniany w zachowaniu się.

Wszystkie te komponenty wpływają bezpośrednio na kształtowanie postaw i zachowań przedmiotu oddziaływań psychologicznych w trakcie konfliktu zbrojnego.

Opierając się na wiedzy z zakresu psychologii, można pokusić się o wyodrębnienie czterech typów postaw odnoszących się do żołnierza na polu walki i w rejonie działań wojennych, a także ludności cywilnej przebywającej na obszarze konfliktu:

- postawy złożone jedynie z komponentów: emocjonalnego i oceniającego, określane jako afektywne asocjacje, z góry zakładające brak wiedzy o przedmiocie postawy - przykładem tu może być stwierdzenie „ wróg narodu i państwa” lub „jak ja ich (tego) nie nienawidzę”.
- w drugim typie postawy obok elementu oceniająco - emocjonalnego występuje aspekt poznawczy, ale nie istnieje komponent behawioralny. Współczesne pole walki tylko dla nielicznych jest sferą uprzednio poznaną, dlatego też będą na nim przeważać postawy niepewności, strachu itp.;

- w trzecim typie postawy, emocje i oceny splatają się z mniej lub bardziej skryształizowaną dyspozycją do zachowań wobec przedmiotu. W psychice człowieka-żołnierza jest zaprogramowany w tym przypadku schemat jego działania wobec tegoż przedmiotu postawy (poczucie powinności żołnierza - obywatela, dążenia do wolności i niepodległości itp.);
- ostatni typ postawy obejmuje obraz przedmiotu postawy, całościowy program działania wobec tego przedmiotu oraz schemat zachowania się wobec niego. W tejże postawie żołnierz -obywatel rozpoznaje przeciwnika, wie jaką przyjąć postawę wobec niego, jak się zachować i z jakiej powinności i dążeń to wynika.

W działaniach psychologicznych, wykorzystując dotychczasowe osiągnięcia nauki, należy również uwzględniać wszystkie sprawdzone teorie na temat mechanizmów zmiany postaw i zachowań. Na bazie szeroko prezentowanych poglądów na ten temat możemy się pokusić o wyodrębnienie trzech zasadniczych mechanizmów wykorzystywanych przez organa działań psychologicznych do kształtowania pożądanych postaw i zachowań

- ✓ mechanizm internalizacji lub introjeckji polegający na przekazywaniu treści odpowiednio dobranych i spreparowanych, przy założeniu jednego tylko kryterium;
- ✓ mechanizm przymusu - gdzie jednostka przyjmuje pewną postawę ze względu na obiecaną nagrodę lub ze strachu przed karą, jaka ją może spotkać;
- ✓ mechanizm identyfikacji stanowiący o tym, iż każdy człowiek posiada swe wzorce osobowe, do których chciałby się upodobnić.

Mechanizmy te wpływają na dobór odpowiednich metod oddziaływania na postawy i zachowania wojsk i ludności cywilnej przeciwnika. Zmieniając - modyfikując postawę powodujemy jednocześnie zmiany w zachowaniach.

Zarówno obserwacje potoczne, jak i liczne badania empiryczne świadczą, że zachowania człowieka można podzielić na:

- ✓ zachowania czynnościowe (działanie);
- ✓ zachowania werbalne (opinie).

Zachowania czynnościowe polegają na wykonywaniu określonych czynności, które są najczęściej predykatorem postawy. Mogą się one przejawiać w czynach perseweracyjnych, czego przykładem może być chronienie się żołnierza przed ostrzałem ze strony wojsk przeciwnika, jak również, może to być powstrzymywanie się od wykonywania z góry określonych czynności. Przykładem może być zachowanie się żołnierza na polu walki, który wykonuje zadania bojowe przez dłuższy czas bez snu i jakiegokolwiek wypoczynku. W zachowaniach werbalnych często występujących przed,

po lub równolegle z zachowaniami czynnościowymi, postawa przejawia się w wyrażaniu opinii słownych dotyczących przedmiotu postawy. Werbalne działanie może polegać na:

- przekazywaniu danych i komunikatów innym żołnierzom lub osobom cywilnym;
- prowadzeniu rozmów (wywiadów) w celu uzyskania informacji prowadzących do podjęcia skutecznego działania na polu walki;
- wywieraniu wpływu na postawy i zachowania innych uczestników konfliktu zbrojnego (tu mieszczą się również działania dyscyplinujące);
- zmienianiu stanów emocjonalnych członków tej samej bądź innej grupy żołnierzy;
- kierowaniu, nadzorowaniu i koordynowaniu działań plutonu, kompanii itp.

Opisana istota oddziaływań psychologicznych w trakcie operacji byłaby niepełna, gdyby nie uwzględniono innych czynników mających wpływ na przyjmowane przez żołnierzy i ludność postawy i zachowania. Czynniki te można zgrupować jako mające podłoże:

- wewnętrzne, wynikające bezpośrednio z posiadanego stopnia inteligencji, wykształcenia, przekonań, wyznawanych wartości itp.;
- zewnętrzne, będące konsekwencją prowadzonych działań zbrojnych w szerokim tego słowa znaczeniu.

Powodzenie społeczeństw „trzeciej fali” w wojnie prowadzonej przy użyciu środków nieorężnych będzie w znacznym stopniu zależeć od czynnika niematerialnego – morale wojsk i ludności cywilnej. Określenie stanu ducha walki żołnierzy i ludności cywilnej będzie zadaniem spoczywającym na elementach rozpoznania wojskowego oraz instytucjach cywilnych.

Z powyższych rozważań wynika, że istota działań psychologicznych w walce zbrojnej polega na:

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

Innymi słowy ich istota polega na powodowaniu negatywnych zmian w sferze psychicznej żołnierzy przeciwnika i jego ludności cywilnej, w celu ułatwienia wykonania zadań bojowych przez wojska własne.

Głównym zadaniem działań psychologicznych jest osłabienie morale wojsk przeciwnika, a tym samym obniżenie jego zdolności bojowej i przez to wsparcie działań bojowych wojsk własnych.

Powodzenie zadania głównego zależy od wykonania na wszystkich szczeblach organizacyjnych szeregu zadań szczegółowych, zarówno w czasie pokoju jak i w czasie wojny.

Do zadań realizowanych w czasie pokoju należą:

- pozyskiwanie i gromadzenie danych o siłach zbrojnych państw obcych i na ich bazie, rozpoznawanie morale wojsk;
- prowadzenie prac studyjno - analitycznych w zakresie charakterystyki społeczno - demograficznej innych państw;
- poznawanie struktur działań psychologicznych innych państw oraz studiowanie ich doświadczeń;
- doskonalenie form i metod działania własnych pododdziałów działań psychologicznych;
- aktualizowanie danych o zasobach miejscowych (ośrodki RTV, punkty poligraficzne) pod kątem ich wykorzystania w ramach doraźnych świadczeń rzeczowych;
- systematyczne utrzymywanie rezerw osobowych w gotowości do prowadzenia działań psychologicznych.

Zadania realizowane w czasie kryzysu lub wojny są między innymi następujące:

- kształtowanie i eksponowanie niekorzystnej dla przeciwnika sytuacji psychologicznej do prowadzenia działań bojowych;
- oddziaływanie nękające sferę psychiczną i system nerwowy żołnierzy przeciwnika oraz zakłócające rytm psychicznych i fizycznych czynności organizmu;
- potęgowanie zniechęcenia, poczucia stałego zagrożenia, wywołujących u żołnierzy przeciwnika stany beznadziejności, apatii i defetyzmu, osłabiające tym samym ich wolę walki;
- podrywanie zaufania do kierownictwa cywilnego i wojskowego oraz podważanie wiary w skuteczność prowadzonej wojny i możliwość osiągnięcia zwycięstwa;
- stymulowanie niezadowolenia wśród żołnierzy oraz osłabienie spójności poszczególnych grup armii przeciwnika poprzez uwypuklanie sprzeczności i antagonizmów na tle narodowościowym, rasowym, politycznym, ekonomicznym i wyznaniowym;

- nakłanianie do zaniechania walki, wywoływanie zjawiska symulacji i osłabienia dyscypliny;
- umacnianie wpływu grup opozycyjnych w społeczeństwie przeciwnika;
- wspieranie działań bojowych wojsk własnych, poprzez oddziaływanie na zachowanie się ludności przeciwnika w rejonie walk.

Działania psychologiczne w działaniach wojennych zakładają osiągnięcie następujących celów:

- załamanie morale oraz zdolności bojowej wojsk przeciwnika;
- uodpornienie wojsk własnych i ludności, będącej w obszarze działań, na oddziaływanie informacyjno — psychologiczne sił i środków przeciwnika;
- współudział w skutecznym maskowaniu wojsk własnych.

Z analizy konfliktów zbrojnych wynika, że człowiek w dalszym ciągu będzie odgrywał dominującą rolę w walce zbrojnej. W czasie ewentualnego konfliktu zbrojnego, bez względu na jego zakres, szczególnego znaczenia nabiera czynnik psychiczny zarówno wśród uczestników walki, jak i ludności cywilnej. W warunkach dużej dynamiki działań, dążeń walczących stron do przejęcia inicjatywy, przy nagłych zmianach sytuacji i występowaniu niespodziewanych bodźców wzrokowych i słuchowych, ogromne obciążenie psychiczne i fizyczne żołnierzy będzie zjawiskiem powszechnym. Na przestrzeni dziejów stan psychiki oraz świadomość żołnierzy nigdy nie były obojętne dla wodzów i dowódców. Dlatego też zarówno w koncepcji operacji informacyjnych NATO jak i w naszych siłach zbrojnych coraz częściej używane jest pojęcie obrona psychologiczna.

2. GENEZA DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

W naukach historycznych i politologicznych poszukuje się elementów oddziaływania na psychikę żołnierzy już od dawna. Związane jest to bezpośrednio z ukształtowanym dość dawno przekonaniem o zależności zwycięstwa lub klęski od morale wojsk i wynikających stąd możliwości obniżenia wartości bojowych przeciwnika poprzez działania psychologiczne. Już w starożytności zanotowano pierwsze próby oddziaływania na nieprzyjaciela za pomocą gróźb, zastraszania czy dezinformacji. Działania te jednakże miały charakter sytuacyjny i nie stanowiły przejawów aktualnej w owym czasie sztuki operacyjnej czy bardziej lub mniej ukształtowanej doktryny politycznej i militarnej.³⁰

Dowódcy wojskowi bez względu na epokę, w której działali, dostrzegali konieczność kształtowania morale własnych wojsk. Najdawniejsze zapiski stwierdzające rodzaje oddziaływania psychologicznego pochodzą z Biblii – zdobycie Jerycha oraz zwycięstwa Gedeona nad wojskami Madianitów.

Podobne stwierdzenie zawarł chiński teoretyk wojskowy Sun - Tzu w swoim traktacie „Sztuka wojny”, pochodzącym z VI w p.n.e. – by zmylić większego od siebie przeciwnika i podważyć jego ducha bojowego, należy walczyć różnymi, także nie militarnymi sposobami i środkami, używając nawet trąb i światła w nocy, a w dzień proporców i innych sygnałów.

Podczas kampanii perskiej Aleksander Macedoński proklamacjami wolności wywoływał dywersję na tyłach wojsk Dariusza.

Mistrzami manipulacji słownych byli sofisci, którzy stosowali już pewne działania socjotechniczne w stosunku do odbiorców.

Starożytni Rzymianie przejąwszy tradycje greckie, uczynili z akcji psychologicznych bardziej praktyczne narzędzie działania (Cyceron i Juliusz Cezar).

Mieszkańcy Półwyspu Apenińskiego tworząc monumentalne budowle publiczne, pomniki i łuki triumfalne stwarzali wrażenie swej wyższości nad wrogami, wszystko to miało być świadectwem potęgi Rzymu, masowym oddziaływaniom psychologicznym miały służyć uroczyste obchody wielu świąt, igrzyska z udziałem tłumów i pochody triumfalne z okazji ważniejszych zwycięstw.

³⁰ Andrzej Podkowski, *Siły, środki i możliwości oddziaływania psychologicznego armii amerykańskiej podczas konfliktu zbrojnego*, Warszawa 1998, s.15

Po upadku Rzymu instytucją, która rolę działań psychologiczno – propagandowych podniosła do najwyższej rangi , był Kościół katolicki, który uruchamiał potężne środki mające służyć rozpowszechnianiu wiary i podbojowi nowych terenów dla władzy papieskiej. W okresie średniowiecza przewaga kościelnego aparatu propagandy nad państwowym była wyraźnie widoczna .

Wynalezienie druku przez Gutenberga stało się przyczyną burzliwego rozwoju oddziaływania psychologicznego. Dotychczas hasła pisane na murach i w małych ilościach, nagle zaczęły być powielane na afiszach i ulotkach.

Najstarszą formą oddziaływania , znaną już w starożytności był list, miał on jednak ograniczony zasięg ze względu na jednostkowy fakt zaistnienia oraz to, że był skierowany do konkretnego pojedynczego odbiorcy, ponadto niewielka liczba osób posiadająca znajomość czytania i pisania mogła być świadomym odbiorcą przekazu.

Osobną formę przybierały listy „otwarte”, których cechą charakterystyczną było emocjonalne zaangażowanie i racjonalność argumentów dla przekonania adresata, najbardziej dobitnym przykładem zastosowania tej formy przekazu, było przybicie do drzwi kościoła w Wirtembergu przez Marcina Lutra jego słynnego listu z tezami odnowy kościoła katolickiego.

Rozpowszechnienie słowa drukowanego stało się przyczyną intensywnego rozwoju publicystyki, a także różnych dyscyplin naukowych. W tym samym czasie a nawet wcześniej nastąpiło przeciwdziałanie formom oddziaływania psychologicznego. Kościół, wykorzystując swoją monopolistyczną pozycję przewodzenia rzeszom wiernych, nie zgadzał się na jakiegokolwiek formy odstępstw od ogólnie przyjętych norm, tworząc indeks ksiąg zakazanych. Ludzie czytający je stawali się grzesznikami. W wielu przypadkach przyjęcie takiego sposobu walki przynosiło oczekiwany skutek, założony przez twórców indeksu.

Wszelkie wojny i niepokoje społeczne były poważnym impulsem do rozwoju i udoskonalenia form i metod oddziaływania psychologicznego.

W czasie rewolucji burżuazyjnej we Francji zostały ujawnione niektóre formy współczesnych działań psychologicznych, do których można zaliczyć: ulotki, plakaty, wiece, manifestacje, przedstawienia itp. Ponadto zaczęły pojawiać się transparenty, natomiast na murach: rysunki satyryczne i hasła.

Rolę działań psychologicznych doceniał Napoleon Bonaparte, który rozumiał konieczność zjednania sobie opinii publicznej i utrzymania jej po swojej stronie. Podczas przygotowań do inwazji na wyspy brytyjskie, cesarz uprawiał dywersyjną propagandę

powołując do życia anglojęzyczną gazetę redagowaną w Paryżu i skierowaną do Brytyjczyków. Jako zwykły dowódca armii francuskiej we Włoszech dbał o właściwe morale podległych mu wojsk zakładając kilka dzienników żołnierskich. Kierując odezwy do ludności z podbitych terenów, zawsze uwzględniał panujące obyczaje, religię i stosunki. Armia Francuska pod dowództwem Napoleona, niosąc ideały rewolucyjne takie jak równość, wolność, braterstwo oraz wyzwolenie spod ucisku miejscowych władców, miała mieć ułatwione zadanie w zajmowaniu terenów i podbijaniu kolejnych królestw. Nie wszędzie te ideały znajdowały podatny grunt.

W tym czasie jedną z najbardziej ofensywnych metod propagandy była karykatura. Została ona szeroko rozpowszechniona w Rosji podczas wojen napoleońskich, mobilizując opinię publiczną do walki z najeźdźcą. Tradycja prostej, często rubaszej malowanki znamionowała całą dziewiętnastowieczną propagandę polityczną w Rosji. Tradycja ta przetrwała aż do I wojny światowej, kiedy to za pomocą prostych malowanych obrazków rozniecano szowinistyczne nastroje.

Początki zorganizowanej na szeroką skalę dezinformacji w wykonaniu rosyjskim sięgają pierwszych lat istnienia Związku Radzieckiego. Pierwszy schemat organizacyjny CzK zawierał wydział prowokacji, który jest uważany za pierwszą komórkę organizacyjną zajmującą się dezinformacją. W latach 1921-1927 OGPU³¹ prowadził jedną z najefektowniejszych kampanii dezinformujących pod kryptonimem „Trust”,³² której celem było ukrycie prawdziwego oblicza państwa oraz pozyskanie zachodniego kapitału. Jej autorem był Lenin, który w 1921 roku zapowiedział światu odejście od wojującego komunizmu na rzecz stopniowego nawrotu do gospodarki rynkowej i liberalizacji sfery polityczno-gospodarczej, czyli tzw. Nową Ekonomiczną Politykę - NEP. Jej idea polegała na demonstracji odwrotu komunizmu od polityki konfrontacji na rzecz współpracy z Zachodem. Akcją kierował Feliks Dzierżyński, który za pośrednictwem utworzonej organizacji „Trust” przekazywał dezinformacyjne wiadomości do służb wywiadowczych państw Zachodu. W ramach tego planu Dzierżyński założył m.in. pewną liczbę „opozycyjnych” gazet (np. „Nową Rosję”). Zadaniem tych gazet było szerzenie propagandy szerokich zmian w życiu polityczno-ekonomicznym kraju. Kadrowi pracownicy OGPU organizowali spotkania z rosyjskimi pisarzami na emigracji, namawiali

³¹ OGPU (Objediniennoj Gosudarstwiennoj Politiceskoje Uprawlenije) - Zjednoczony Państwowy Zarząd Polityczny, 1922-1934 naczelny organ radzieckich władz bezpieczeństwa (Encyklopedia Popularna PWN, wydanie siódme, Warszawa 1985).

³² E.J.Epstein - „Postęp” niewidzialna wojna między KGB a CIA, rozdział II pt. Trust (Oficyna Wydawnicza SCRIPTA MENENT - Krosno 1993).

ich do powrotu. Redaktorzy „opozycyjnych” gazet przeprowadzali wywiady ze zwolnionymi więźniami politycznymi, informowali o zawieszeniu cenzurowania książek i sztuk teatralnych. W atmosferze „główności” Związek Radziecki otworzył się również dla zachodniego biznesu. Lenin przedstawiał szerokie możliwości, jakich nie miał on u siebie, tj. monopol gwarantowany przez rząd w formie koncesji. Problemem było jednak przekonanie zachodnich biznesmenów, pamiętających zabór ich własności bez odszkodowania w 1917 roku, że obecne inwestycje będą bezpieczne. W tym celu posłużono się Armandem Hammerem, który otrzymał fikcyjną koncesję i rozgłosił ten fakt w Ameryce. Do roku 1925 Hammerowi udało się pozyskać dla sprawy inwestowania w przedsiębiorstwa radzieckie wiele prestiżowych korporacji, w tym Ford Motor Company. Po osiągnięciu założonych celów, w roku 1929 NEP upadła, wszystkie prywatne przedsiębiorstwa znacjonalizowano, większość inwestycji uległa konfiskacie bez odszkodowania, ponownie wprowadzono cenzurę, stłumiono ruchy opozycyjne, zamknięto niepartyjne gazety.

We współczesnych warunkach celem dezinformacji będzie stałe utrzymywanie w niepewności potencjalnego przeciwnika, wprowadzenie go w błąd co do faktycznych zamierzeń, planów kierownictwa politycznego i wojskowego oraz przedsięwzięć realizowanych w państwie i w siłach zbrojnych. Natomiast w czasie prowadzenia działań bojowych dezinformacja będzie odgrywać główną rolę w uzyskaniu zaskoczenia w skali operacyjno-strategicznej. Jednak w wyniku ogromnego postępu technicznego w dziedzinie środków rozpoznawczych, prowadzenia przez wielkie mocarstwa polityki odprężenia zmierzającej do ograniczenia i redukcji uzbrojenia, jak również dzięki współpracy w dziedzinie budowy środków zaufania - ukrycie przed opinią światową, a w tym i przed potencjalnym przeciwnikiem, przedsięwzięć zmierzających do uzyskania przewagi militarnej przy pomocy jedynie środków maskujących jest niemożliwe. Dlatego, zdaniem rosyjskich ekspertów, przedsięwzięcia dezinformacyjne powinny być włączone w jeden system, obejmujący kompleks działań z zakresu dezinformacji, maskowania i walki z rozpoznaniem przeciwnika. Takie systemowe ujęcie przedsięwzięć dezinformacyjnych, a szczególnie ich aktywnych form, pozwoli sprecyzować ich cele, zadania, miejsce i czas oraz wyeliminować błędy pozwalające na zdemaskowanie.

Na obszarze ziem polskich w okresie zrywów narodowowyzwoleńczych, szczególnie powstania kościuszkowskiego, listopadowego i styczniowego, miało miejsce oddziaływanie propagandowe na ludność cywilną i stan osobowy armii powstańczej.

W okresie powstania kościuszkowskiego stosowane były odezwy i hasła, przepojone ideałami wolności, równości i braterstwa. Naczelnik Insurekcji wykorzystywał chłopską sukmanę, jako swój codzienny ubiór w celu uwiarygodnienia się w oczach chłopów i wciągnięcia ich do powstania.

Po okresie rozbiorów intensywną pracę propagandową prowadzono wśród żołnierzy legionów polskich we Włoszech, pod hasłem „Za wolność waszą i naszą”.

W Wojsku Polskim działania psychologiczne na szerszą skalę stosowano podczas wojny z Rosją sowiecką w 1920 roku.

W tym czasie młode państwo polskie zostało wystawione na zmasowane oddziaływanie propagandowe bolszewików i współpracujących z nimi komunistów polskich. W takiej sytuacji odrodzona Polska stanęła w poważnym obliczu zagrożenia swojej niepodległości i musiała przeciwstawić się zagrożeniom zarówno na froncie zewnętrznym, jak i wewnętrznym.

Jednym z podstawowych przedmiotów sowieckiej działalności propagandowej było Wojsko Polskie, w którym sowieccy agitatorzy usiłowali tworzyć komitety rewolucyjne i rady żołnierskie.

Temu celowi sprzyjała działalność polskich komunistów z Komunistycznej Partii Robotniczej Polski, którzy powołali Centralny Wojskowy Komitet Rewolucyjny.

Organizacja ta wydawała od kwietnia 1920 roku odezwy (dla wojsk stacjonujących w garnizonach, na froncie i na tyłach), charakteryzujące się w treściach: nieuchronnością klęski Polski, wzrostem ruchu rewolucyjnego w Polsce, zwalczaniem rewolucji przez rząd polski, rzekomą demoralizacją i dezercją w szeregach wojsk polskich.

Ze względu na działalność agitacyjną prowadzoną przez Armię Czerwoną, Ministerstwo Spraw Wojskowych utworzyło w 1919 roku Departament Informacyjny, w skład którego wchodziła sekcja polityczna. Komórka ta zwalczała agitację wywrotową wśród wojska oraz organizowała kontrpropagandę. Działalność tą kontynuował utworzony w 1920 roku Oddział Informacyjny (II) Sztabu Generalnego.

W dwudziestoleciu międzywojennym polscy teoretycy wojskowi niewiele uwagi poświęcali problematyce działań psychologicznych, najczęściej jako zadanie tej działalności pojmowali kształtowanie morale wojsk własnych oraz uodpornienie społeczeństwa od obcych ośrodków dywersyjnych.

W czasie działań bojowych w okresie drugiej wojny światowej, w armii polskiej, w Zarządzie Polityczno – Wychowawczym powołano w oparciu o wzory sowieckie wydział przeznaczony do działań propagandowych.

Osobną kartę w historii działań propagandowych w wojsku polskim zapisały konspiracyjne organizacje wojskowe walczące z niemieckim okupantem na terenie kraju. Szczególną rolę odegrała Armia Krajowa, w której istniał Samodzielny Podwydział „N”, posiadający również swoje placówki w terenie.

Komórka ta prowadziła zakrojoną na szeroką skalę pracę propagandową wśród żołnierzy Wehrmachtu, niemieckich urzędników administracji okupacyjnej i niemieckiej ludności cywilnej w Generalnej Guberni. Celem tej działalności było wywołanie w szeregach wroga przekonania, iż pomimo dotychczasowych zwycięstw, państwo niemieckie czeka nieuchronna klęska i w konsekwencji kara za popełnione zbrodnie. Stosując różnorodne metody i formy oddziaływania, wywoływano u okupanta depresje psychiczne, szerzono treści defetystyczne i pobudzano wzajemną podejrzliwość.

Rozpowszechniane przez Samodzielny Podwydział „N” wiadomości, docierały zarówno do niemieckiej ludności cywilnej, jak i do żołnierzy na frontach, ponadto wysyłano też różne fałszywe zarządzenia i powiadomienia, które dezorganizowały funkcjonowanie administracji okupacyjnej.

W trakcie oddziaływania propagandowego komórki „N”, przeprowadzone akcje dezinformacyjne przyjęły niebywały poziom edytorski, jeśli się weźmie pod uwagę fakt, że był to okres okupacji. Ulotki, materiały i wydawnictwa były wykonane doskonale w języku niemieckim z uwzględnieniem dialektów i języka potocznego.

Podczas funkcjonowania Polski w Układzie Warszawskim, w składzie aparatu polityczno – partyjnego funkcjonował pion propagandy specjalnej, do którego podstawowych zadań należało metodyczne i merytoryczne przygotowanie działań bojowych w zakresie:

- osłabiania morale i wartości bojowych potencjalnego przeciwnika;
- załamywania gotowości do walki ludności cywilnej przeciwnika, działalności polityczno – informacyjnej na zajętych terenach;
- współdziałania w reedukacji politycznej jeńców wojennych.

W wyniku przekształceń ustrojowych nastąpiła likwidacja aparatu politycznego, a aparat propagandy uległ transformacji. Problematykę działań psychologicznych podjęły wyspecjalizowane komórki podległe szefowi Sztabu Generalnego WP.

Podsumowując dotychczasowe rozważania należy stwierdzić, że działania psychologiczne na polu walki (ze względu na środki realizacji zwane również działaniami propagandowymi) pojawiły się wraz z powstaniem konfliktów zbrojnych, jednak do początku XX wieku miały one charakter spontaniczny i intuicyjny. Zależały w znacznej

mierze najczęściej od doświadczenia bojowego, sprytu i inteligencji dowódców. Nie miały one sformalizowanego charakteru ani pod względem taktycznym, planistycznym czy szkolenia specjalistycznego. Najczęściej działania te miały na celu wzbudzenie strachu i wprowadzenia przeciwnika w błąd. Można zatem wysnuć wniosek, że cechą charakterystyczną działań psychologicznych było sterowanie emocjami ludzi.

Pod koniec XIX wieku wraz z rozwojem nauk o człowieku: medycyny, psychiatrii, psychologii oraz socjologii, działania psychologiczne przestały funkcjonować jako oderwane od teorii i organizowane *ad hoc*. Stało się tak za przyczyną naukowców niemieckich, którzy jako pierwsi dostrzegli możliwość naukowego, najbardziej optymalnego prowadzenia i stosowania działań propagandowych.

W okresie pierwszej wojny światowej powstało szereg instytucji zajmujących się działaniami psychologicznymi, a także pojawiły się nowe metody oddziaływania takie jak radio, film, wzmacniacze dźwięku itp. Ponadto działania psychologiczne stały się częścią walki zbrojnej, a ich celem było wspieranie innych formacji wojskowych w prowadzonych działaniach zbrojnych.

W każdym konflikcie międzynarodowym, nawet jeśli nie dochodzi w nim do użycia sił zbrojnych, na szeroką skalę prowadzone jest oddziaływanie psychologiczne. Ludzie najintensywniej myślący o sposobie prowadzenia wojen w przyszłości wiedzą, że niektóre spośród najważniejszych walk dnia jutrzejszego rozegrają się w zakresie mediów.³³

Słowa te dobitnie potwierdzają tezę, że w potencjalnym konflikcie międzypaństwowym XXI wieku działania psychologiczne będą również znaczącym elementem zarówno działań zbrojnych, jak i niezbrojnych, prowadzonych na szczeblu strategicznym, operacyjnym czy też taktycznym. Dowódcy wszystkich szczebli winni zdawać sobie sprawę z tego, jaką, potężną siłą dysponuje ten, kto wie jak wykorzystać metody kształtowania pożądanych postaw i zachowań żołnierzy i ludności terenu działań wojennych.

Działania wojsk sprzymierzonych na szczeblu operacyjnym i taktycznym w trakcie wojny w rejonie Zatoki Perskiej wykazały, że wpływanie na sferę emocjonalną i racjonalną przez środki radiowe (radio "Voice of the Gulf" - Głos Zatoki), rozgłośnie elektroakustyczne oraz materiały drukowane (29 milionów sztuk ulotek dostarczonych

³³ A. H. Teoffler: *Wojna i antywojna*, Warszawa 1997, s. 241

żołnierzom irackim różnorodnymi drogami, zawierające instrukcje, jak się poddać i dlaczego, zachęcające do porzucenia swojego uzbrojenia i obiecujące ludzkie traktowanie jeńców oraz ostrzegające przed śmiercionośnymi atakami lotnictwa i sił lądowych), doprowadziły do masowej dezercji żołnierzy, a nawet zbiorowego poddawania się całych oddziałów irackich. Oddziaływanie psychologiczne prowadzone na szczeblu strategicznym zakończyło się również sukcesem, gdyż cały świat był w pełni przekonany, iż Stany Zjednoczone nie działają we własnym interesie, lecz wypełniają zalecenia ONZ, a dzięki intensywnym akcjom psychologicznym Irak został całkowicie izolowany w sferze dyplomatycznej.

Szerokie wykorzystanie doświadczeń z wielu dyscyplin naukowych: psychologii, socjologii, socjotechniki, teorii informacji, cybernetyki oraz doświadczeń z minionych konfliktów zbrojnych pozwala wnioskować, iż działania psychologiczne w swej istocie są niczym innym jak wykorzystaniem i celowym przekazaniem odpowiednich danych i komunikatów przedmiotowi tychże oddziaływań, czyli żołnierzom przeciwnika, ludności terenów objętych konfliktem: ludności przeciwnika, ludności rdzennej, mniejszości narodowych – z zamiarem wywołania pożądanych zmian w sferze ich postaw i zachowań. Polegają one na:

- skoncentrowanym oddziaływaniu na sferę uczuciową człowieka, grupy społecznej przez przekonywanie i przekazywanie pewnych idei, poglądów, norm czy też wzorców zachowań;
- wykorzystaniu wszelkich możliwości perswazji, sugestii i argumentowania oraz manipulacji do wywołania zmian w postawach i zachowaniu podmiotu oddziaływań w skomplikowanym otoczeniu społecznym, złożonej sytuacji polityczno-militarnej.

Obecnie metody oddziaływania niczym się nie różnią od stosowanych w dawnych czasach, nadal celem wszystkich przekazów bezpośrednio są receptory naszych zmysłów, a pośrednio nasza psychika. Zmieniły się tylko środki przekazu, w dobie rozpowszechnienia telewizji i łączności satelitarnej, front wewnętrzny propagandy, początkowo jedyny i najważniejszy, z czasem ustępuje miejsca frontowi zewnętrznemu – psychologiczno – propagandowemu oddziaływaniu na wojska i ludność cywilną przeciwnika.

3. ZDOBYWANIE DANYCH NA POTRZEBY DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

3.1. Rozwiązania przyjęte na szczeblu połączonych sił zbrojnych NATO

30 kwietnia 1998 roku została zatwierdzona i wprowadzona do realizacji „Koncepcja Operacji Informacyjnych NATO” (MCM - 069 – 98)³⁴. Według tej koncepcji, dla Sojuszu sprawą newralgiczną, związaną z zapewnieniem kontroli procesów informacyjnych istotne są dwa aspekty:

- szeroki dostęp do informacji (zarówno jej zdobywanie, jak i wykorzystanie);
- systemy potencjalnego przeciwnika (które powinny być rozpoznane).

Opiera się ona na strategii wojskowej C2W, integruje ustalenia dotyczące wykorzystania systemów dowodzenia i kontroli (command and control systems – C2) na korzyść zwiększenia możliwości bojowych wojsk w trakcie prowadzenia zarówno operacji militarnych, jak i pokojowych (poza artykułem 5). Skuteczne wykorzystanie systemów C2 zależy od zdobycia wiarygodnych informacji ze wszystkich źródeł rozpoznania (również wywiadowczych). Sojusznicze systemy C2 oraz komunikacyjne i informacyjne (CIS - Communication and Information Systems) muszą być chronione przed oddziaływaniem informacyjnym potencjalnego przeciwnika.

Konsultacje na szczeblu Sojuszu, w procesie podejmowania decyzji, wymagają zapewnienia ochrony informacji (zdobywania i dystrybucji informacji) oraz systemów informacyjnych. Jest rzeczą zrozumiałą dla decydentów z NATO, że ochrona procesów informacyjnych i systemów C2 jest warunkiem koniecznym (*conditio sine qua non*) do podjęcia terminowych i właściwych sojuszniczych decyzji w zakresie przygotowania i prowadzenia operacji przeciwko potencjalnemu przeciwnikowi oraz zapewnienia maksymalnych możliwości bojowych Sojuszu (także ochrony państw przed atakiem informacyjnym).

Operacje informacyjne nie zastępują strategii C2W, ale integrują tę strategię z procesem politycznych konsultacji oraz podejmowania decyzji w ramach przygotowania i prowadzenia połączonych operacji, zarówno pokojowych, jak i militarnych Sojuszu.

Celem koncepcji jest integracja strategii wojskowej C2W w połączeniu z rozszerzonym spektrum działań informacyjnych, które są prowadzone po rozważeniu

³⁴ Dokumenty wydane przez NATO, dotyczące przygotowania i prowadzenia operacji informacyjnych: Dyrektywa C2W - październik 1995; Koncepcja Operacji Informacyjnych - 30 kwiecień 1998 (NATO Information Operations Concept MCM – 069 – 98, NATO RESTRICTED).

politycznych, dyplomatycznych, ekonomicznych i informacyjnych możliwości członków NATO.

Koncepcja reguluje uprawnienia decydentów w zakresie politycznej oraz wojskowej władzy NATO (NATO Military Authorities – NMAs). Koncepcja obejmuje:

- zasady przygotowania i prowadzenia defensywnych operacji informacyjnych, które mają wzmocnić aktualną politykę bezpieczeństwa NATO (sojusznicze decyzje militarne lub procesy konsultacyjne), zapewnić ochronę: informacji NATO, podstawowych procesów informacyjnych, systemów C2 i CIS przed oddziaływaniem informacyjnym potencjalnego przeciwnika (zdobywaniem, wykorzystaniem i manipulowaniem danymi);
- zasady użycia siły (Rules of Engagement – ROE) w operacjach informacyjnych NATO;
- wytyczne w zakresie współpracy z władzami cywilnymi i wojskowymi, partnerami i innymi krajami oraz międzynarodowymi organizacjami w przypadku nieautoryzowanych ataków lub innych podejrzanych działań związanych z zakłócaniem podstawowych procesów informacyjnych lub niszczeniem poszczególnych elementów systemów C2 i CIS lub destrukcją nośników danych;
- standardowe przepisy w zakresie opracowania ROE, wzorce zagrożeń atakiem informacyjnym (np. bezprawne wtargnięcie do sieci informacyjnej) oraz warianty reakcji w tym zakresie.

Istnieją dwa rodzaje operacji informacyjnych: defensywne i ofensywne, w zależności od charakteru prowadzonych działań.

Koncepcja operacji informacyjnych NATO określa metody ochrony informacji, systemów C2, systemów informacyjnych (CIS) wewnątrz Sojuszu, przy jednoczesnym oddziaływaniu na nośniki informacji i systemy informacyjne potencjalnego przeciwnika, aby osiągnąć cele polityczne i wojskowe Sojuszu. Koncepcja jest pierwszym krokiem w procesie rozwoju polityki i doktryn operacji informacyjnych NATO.

Cel operacji informacyjnych jest zwykle szeroki. Efektywne zastosowanie narzędzi operacji informacyjnych w czasie pokoju lub kryzysu może przyczynić się do uniknięcia potrzeby prowadzenia akcji militarnych przez Sojusz. Operacje informacyjne są prowadzone w czasie pokoju, kryzysu i wojny, w celu zwiększenia możliwości bojowych wojsk NATO. Operacje mogą być prowadzone na szczeblu operacyjnym i strategicznym Sojuszu, ale także jako pojedyncze akcje

Prowadzenie operacji defensywnych jest oparte na polityce, doktrynie i procedurach związanych z organizacją i zdolnościami NATO.

W ramach defensywnych operacji informacyjnych mogą być realizowane następujące przedsięwzięcia:

- ustalenie wrażliwości (podatności) natowskich systemów dowodzenia i dystrybucji danych na oddziaływanie potencjalnego przeciwnika oraz manipulację danymi;
- zapewnienie ochrony procesom informacyjnym, systemom C2 i CIS NATO oraz nośnikom danych przed atakiem potencjalnego przeciwnika (dodatkowe lub zmodyfikowane mechanizmy ochrony, oprogramowanie lub procedury).
- określenie podatności państwowych źródeł informacji lub źródeł NATO na manipulowanie danymi przez potencjalnego przeciwnika;
- identyfikowanie sprawcy ataku informacyjnego przeciwko NATO (w zakresie zakłócania procesów informacyjnych i systemów C2 oraz CIS);
- odbudowanie zniszczonych systemów C2 i CIS NATO, nośników danych (także przywrócenie podstawowych procesów informacyjnych) w rezultacie wrogich, naturalnych lub niezamierzonych akcji.

Nośniki danych NATO, podstawowe procesy informacyjne, systemy C2 i CIS powinny podlegać częstym okresowym kontrolom (ocenom) w ramach defensywnych operacji informacyjnych. Identyfikacja ich wrażliwości powinna być ciągle uaktualniana i chroniona przed przeciwnikiem. Wymiana danych w tym zakresie powinna być dokonywana między Sojuszem a poszczególnymi państwami, które w danej chwili stwierdziły jakiś atak informacyjny lub naruszenie. W wypadku identyfikacji zagrożeń (Indications Warnings) należy podjąć wszelkie środki zapobiegawcze do użycia sił NATO włącznie.

Prowadzenie ofensywnych operacji informacyjnych opiera się na zasadach określonych przez Radę Północno – Atlantycką (NAC), w zależności od rodzaju kryzysu lub sytuacji kryzysowej. Organem odpowiedzialnym za prowadzenie operacji informacyjnych jest Komitet Wojskowy NATO (Military Committee).

Ofensywne operacje informacyjne będą polegać, między innymi na:

- ustaleniu podatności systemów dowodzenia (C2) i informacyjnych (CIS) przeciwnika na oddziaływanie przez natowskie lub narodowe siły i środki;
- koordynacji użycia wszystkich dostępnych sił i środków w celu dezorganizacji lub destrukcji powyższych systemów;

— zapewnieniu realizacji przedsięwzięć ofensywnych operacji informacyjnych w wymiarze koniecznym do osiągnięcia politycznych i militarnych celów Sojuszu.

Ofensywne operacje informacyjne umożliwią osiągnięcie celów politycznych i wojskowych Sojuszu, przez oddziaływanie na potencjalnych przeciwników i ich systemy informacyjne. Te działania bezpośrednio przyczyniają się demonstracji siły NATO i tym samym odstraszą potencjalnych przeciwników przed podjęciem działań militarnych. Zrozumienie zasad przygotowania i prowadzenia operacji informacyjnych stanowi podstawę do rozwiązywania kryzysów oraz konfliktów, przez zwiększenie wysiłków dyplomatycznych, ekonomicznych i wojskowych. Sukcesem operacji informacyjnych będzie uniknięcie użycia sił zbrojnych. Tak wcześnie, jak to tylko możliwe, poszczególne państwa członkowskie powinny zaoferować Sojuszowi swoje ofensywne możliwości (narzędzia) w zakresie prowadzenia operacji informacyjnych. Decyzja użycia tych narzędzi zostanie podjęta jako część sojuszniczego procesu (konsultacji). W tym wypadku użycie narodowych sił i środków prowadzenia operacji informacyjnych może nastąpić za zgodą Naczelnego Dowództwa NATO lub dowództw PSZ NATO.

Sukces defensywnych i ofensywnych operacji informacyjnych zależy od koordynacji i współpracy pomiędzy członkami NATO a innymi organizacjami (rządami, międzynarodowymi agencjami i instytucjami), nie należącymi do NATO. Bliska współpraca z tymi agencjami jest istotna dla Sojuszu, w celu prowadzenia operacji informacyjnych, których zakres często przerasta możliwości Sojuszu. Polityczne przewodnictwo w tym zakresie jest istotą efektywnego wykorzystania sił i środków operacji informacyjnych. Za planowanie i koordynację operacji informacyjnych ostatecznie odpowiada dowódca odpowiedniego szczebla wraz z wszystkimi elementami sztabu. Dowódcy powinni wykorzystywać sztab NATO, który zajmuje się koordynacją wszystkich militarnych i cywilnych elementów biorących udział w prowadzeniu operacji informacyjnych. Wszystkie źródła, zarówno wywiadu cywilnego, jak i rozpoznania wojskowego dostarczają niezbędnych danych do planowania operacji informacyjnych NATO. Należy brać pod uwagę wiadomości zgromadzone w narodowych bazach danych, które przyczyniają się do koordynacji przedsięwzięć w ramach informacyjnych operacji. Wymiana danych może się odbywać przez zestawienie odpowiednich łącz (automated data processing - ADP), wpierających możliwości sił i środków do prowadzenia operacji informacyjnych. Analizy techniczne wrażliwości systemów C2 i CIS NATO, na oddziaływanie informacyjne potencjalnego przeciwnika stanowią istotną ocenę możliwości w zakresie prowadzenia defensywnych operacji informacyjnych przez NATO.

W szczególności koordynacja pomiędzy CIMIC, mediami oraz wojskowymi elementami operacji informacyjnych jest istotna w celu utrzymania sojuszniczej wiarygodności oraz przejrzystości operacji.

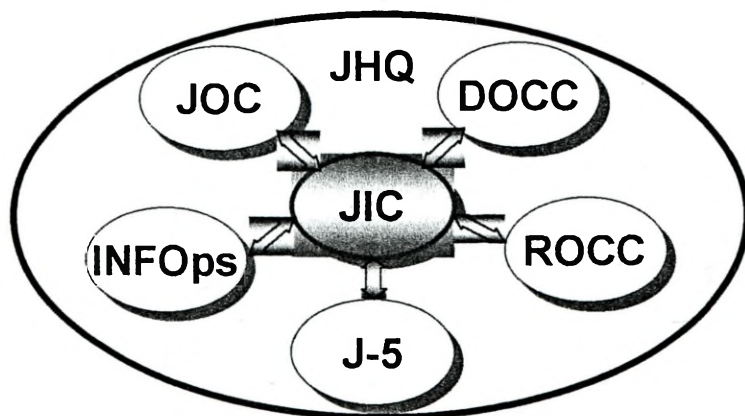
Polityka (Policy), prowadzona w zakresie tworzenia struktur wewnętrznych NATO i określania ich odpowiedzialności, stała się konieczna w celu wprowadzenia w życie Koncepcji Operacji Informacyjnych NATO (NATO INFO OPS CONCEPT).

Doktryna Operacji Informacyjnych NATO powinna wypłynąć z założeń tej polityki. Taka procedura jest niezbędna w natowskim szkoleniu dla zrozumienia korzyści, które można osiągnąć w wypadku konsekwentnego zastosowania reguł operacji informacyjnych (między innymi: wymiany informacji, integracji wielu operacyjnych narzędzi operacji informacyjnych).

Koncepcja operacji informacyjnych zawiera podstawy, na których może być rozwijana przyszła polityka, doktryny i procesy planowania NATO. To skupia się na potrzebie koordynacji polityczno – militarnych zdolności Sojuszu w celu kontroli informacji lub systemów informacyjnych. Utrzymanie przewagi informacyjnej (własnych zdolności informacyjnych z możliwością oddziaływania na potencjalnego przeciwnika) Sojuszu to klucz do sukcesu.

Działania psychologiczne zawsze są prowadzone w stosunku do określonego audytorium. Dlatego też dowódcy potrzebują odpowiednich danych z rozpoznania o przeciwniku, jego lokalizacji, walorach i niedostatkach, wrażliwości i skuteczności oddziaływania na jego wojska i ludność cywilną.

Na szczęblu dowództwa PSZ NATO w Europie (Haidelberg) funkcjonuje Połączone Centrum Rozpoznawcze (JIC - rys. 3.1.1).

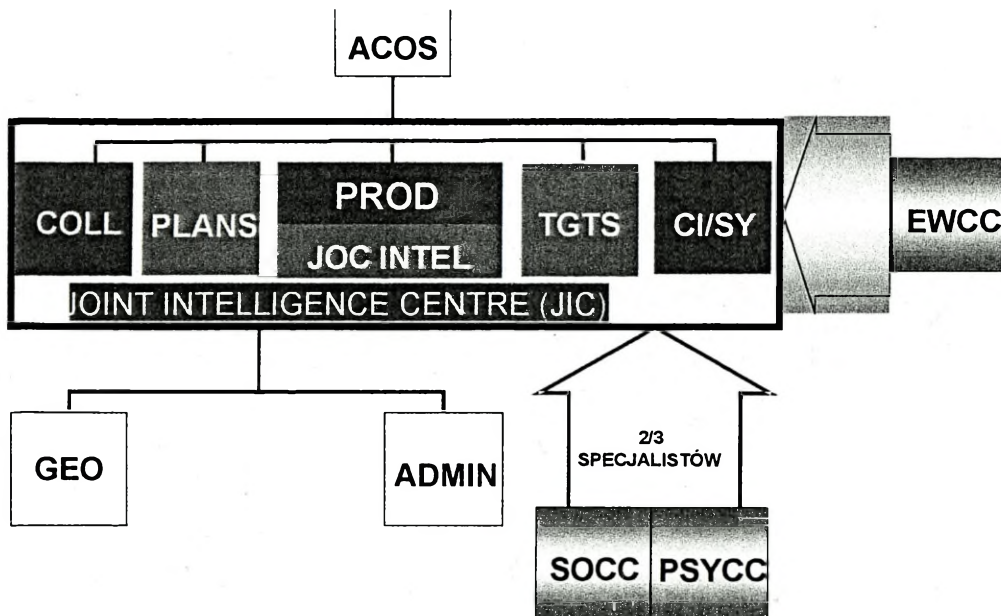


Rys. 3.1.1. SD PSZ NATO Europy Środkowej – Połączone Centrum Rozpoznawcze (JIC)

Legenda:

- ✓ JHQ – Połączone SD;
- ✓ JIC (Joint Intelligence Center) - Połączone Centrum Rozpoznawcze;
- JOC (Joint Operation Center) – Połączone Centrum Operacyjne;
- DOCC (Deep Operation Coordination Center) – Centrum Operacji Głębokich;
- ROCC – (Rear Operation Coordination Center) – Centrum Operacji Tyłowych;
- INFOOps – (Information Operations Coordination Center) – Centrum Operacji Informacyjnych;

Celem działalności Połączonego Centrum Rozpoznawczego jest wsparcie procesu decyzyjnego poprzez wykrycie, identyfikację, ocenę działań przeciwnika, obezwładnienie jego systemów rozpoznawczych, a nawet korzystanie z jego źródeł z jednoczesną minimalizacją strat w prowadzeniu operacji przez wojska własne (rys. 3.1.2).



Rys. 3.1.2. Struktura Połączonego Centrum Rozpoznawczego

Legenda:

- ✓ ACOS – Assistant Chief of Staff - ;
- ✓ EWCC (Electronic Warfare Coordination Center) – Centrum Walki Elektronicznej;
- ✓ SOCC (Special Operations Coordination Center) – Centrum Operacji Specjalnych;
- ✓ PSYCC (Psychological Operations Command Center) – Centrum Operacji Psychologicznych;

- ✓ CI/SY (Canter Intelligence/Security Center) – Centrum Przeciwozpoznania i Obrony Informacyjnej.

Zespół koordynacji rozpoznania (COLL) opracowuje plan rozpoznania i zapotrzebowania na wiadomości. Stawia zadania z zakresu rozpoznania.

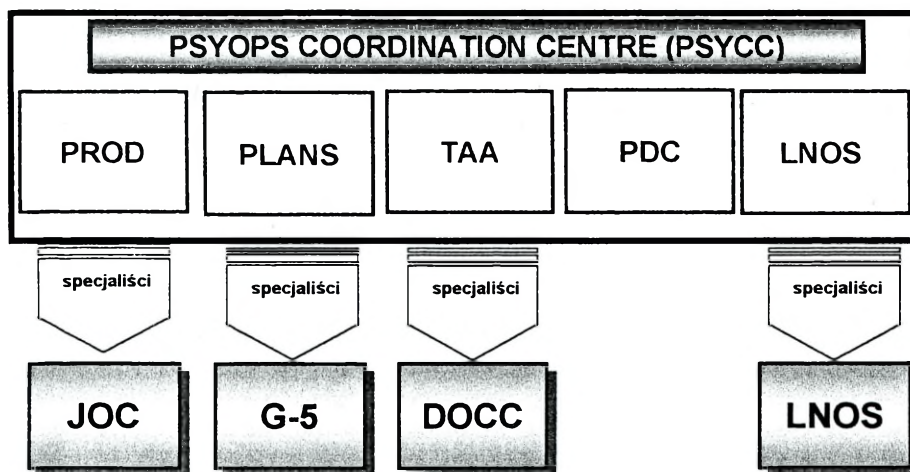
Zespół planowania (PLAN) pracuje w G-5, gdzie w ramach IPB dokonuje oceny przeciwnika stanowiącego zagrożenie w czasie powyżej 72 godzin i planuje rozpoznanie. Określa wstępne priorytety rozpoznawcze. Píše aneks „Rozpoznanie”.

Zespół analizy bieżącej (PROD) dokonuje oceny przeciwnika (w ramach IPB), stanowiącego bezpośrednie zagrożenie w czasie do 72 godzin. Precyzuje priorytety rozpoznawcze przedstawiane dowódcy. Opracowuje meldunki rozpoznawcze.

Zespół oceny celów i skutków uderzeń (TGTS) współpracuje przy opracowaniu wykazów celów wysokowartościowych (kluczowych). Ocenia skutki uderzeń.

Zespół przeciwozpoznania i bezpieczeństwa (CI/S) odpowiedzialny jest za bezpieczeństwo SD (HQ) i przeciwdziałanie: dywersji, szpiegostwu, sabotażowi i zagrożeniu terroryzmem. Opracowuje apendyks „Przeciwozpoznanie”. Specjaliści pracują w ROCC, uczestniczą w opracowaniu „Planu Maskowania”.

W skład Centrum Operacji Psychologicznych wchodzi pięć zespołów (rys. 3.1.3).



Rys. 3.1.3. Centrum Operacji Psychologicznych

Zespół nadzorowania przebiegiem działań psychologicznych (PROD) odpowiada za stawianie zadań z zakresu rozpoznania.

Zespół planowania (PLAN) odpowiada za planowanie przebiegu kampanii i programów psychologicznych w oparciu o proces planowania operacyjnego.

Zespół analizy (TAA) prowadzi analizę obiektów (celów) oddziaływania, przedstawia wnioski w tym zakresie na podstawie danych rozpoznawczych i wywiadowczych.

Zespół opracowania materiałów (PDC) przygotowuje projekty akcji psychologicznych i nadzoruje ich wykonanie oraz przedstawia je do akceptacji.

Zespół oficerów łącznikowych (LNS) odpowiada za koordynowanie działań psychologicznych z innymi dowództwami i ND PSZ NATO (SHAPE).

3.2. Rozpoznanie na potrzeby działań psychologicznych w USA

W stanach Zjednoczonych dla celów rozpoznania na potrzeby działań psychologicznych wykorzystuje się m.in. pododdziały rozpoznania (przeciwrozpoznania) i walki elektronicznej, które wspierają dowódców poprzez wykrywanie i ostrzeganie, analizę sytuacji i ocenę obiektów. Dane uzyskane od tych pododdziałów mogą być użyteczne dla jednostek działań psychologicznych na teatrze działań wojennych, jeśli są właściwie i selektywnie opracowane. Dlatego też dowódcy jednostek działań psychologicznych powinni jasno sprecyzować swoje potrzeby w zakresie rozpoznania i walki elektronicznej.

Wykrywanie i ostrzeganie stosuje się dla określenia i sprecyzowania oraz zestawienia sygnałów zagrożenia, możliwości i zamiarów przeciwnika. Komórki gromadzące te dane pracują często na skalę ogólnokrajową. Dane wynikające z tych opracowań wykorzystywane są przez personel działań psychologicznych.

Analiza sytuacji stanowi podstawowy proces, finalizujący pracę sekcji rozpoznania i WRE. Proces analizy następuje po przygotowaniu przez rozpoznanie sposobów działania na polu walki. Sposoby te są następnie modyfikowane dla potrzeb dowódcy działań psychologicznych i jego sztabu podczas przygotowania planów działań w następstwie nagłych sytuacji lub operacji. Np. planiści muszą znać dokładnie dane dotyczące pogody i ukształtowania terenu w rejonie działań, ponieważ czynniki te wpływają bezpośrednio na wykonanie zadań.

Ocena audytorium musi być zintegrowana z analizą sytuacji. Pozwala to dowódcy na określenie docelowych odbiorców i określenie, jakich środków musi użyć do oddziaływania psychologicznego.

Jednostki walki elektronicznej dezorganizują, przeciwdziałają i dezorientują wojskowe i cywilne systemy dowodzenia oraz informacyjne przeciwnika. Ścisła współpraca z jednostkami walki elektronicznej stanowi priorytet przy planowaniu zadań

operacyjnych przez dowódcę. W planach dotyczących sytuacji awaryjnych w zakresie działań psychologicznych uwzględnia się także jednostki walki elektronicznej.

Jednostki przeciwozpoznania prowadzą działania mające na celu wykrycie, przeciwdziałanie, ocenę i powstrzymanie przeciwnika od zdobywania danych. Mogą one dostarczyć bezcennych danych dotyczących większości aspektów dotyczących obiektu działań psychologicznych. Oficerowie rozpoznania jednostek psychologicznych utrzymują ścisłe i stałe kontakty z przyległymi i wspierającymi jednostkami przeciwozpoznania.

Na szczeblu strategicznym prowadzony jest wywiad przez Centralną Agencję Wywiadowczą (CIA) i Agencję Bezpieczeństwa Narodowego oraz rozpoznanie przez Zarząd Rozpoznania Wojskowego. Agencje te prowadzą prace analityczne, dostarczają gotowe materiały wywiadowcze, opracowują dane, ważne z punktu widzenia działań psychologicznych. W celu przekazywania tych danych do sekcji planowania działań psychologicznych wykorzystywany jest system informacyjny Departamentu Obrony.

Na szczeblu operacyjnym dane o potencjalnym przeciwniku zdobywane są przez prowadzenie:

- rozpoznania osobowego (HUMINT);
- rozpoznania obrazowego (IMINT), w skład którego wchodzi rozpoznanie fotograficzne (PHOTINT);
- rozpoznania sygnałów elektromagnetycznych (SIGINT- Signal Intelligence), które obejmuje:
 - ✓ COMINT - Communication Intelligence – rozpoznanie łączności radiowej;
 - ✓ ELINT - Electronic Intelligence - rozpoznanie elektroniczne, które dzieli się na:
 - FISINT - Foreign Instrumentation Signals Intelligence - rozpoznanie urządzeń (innych niż łączności radiowej) promieniujących energię elektromagnetyczną;
 - TELINT - Telemetry Intelligence - rozpoznanie telemetryczne;
 - RADINT - Radar Intelligence - pasywne rozpoznanie radiolokacyjne.
- rozpoznania pomiarowego i sygnaturowego (MASINT), w skład którego wchodzi:
 - ✓ ACINT – akustyczne;
 - ✓ OPTINT – optyczne;
 - ✓ ELECTRO - OPTICAL - optoelektroniczne;
 - ✓ IRINT – podczerwieni;
 - ✓ LASINT – laserowe;
 - ✓ NUCINT – nuklearne (ABC);
 - ✓ RIINT – radiolokacyjne pasywne;

□ rozpoznania technicznego (TECHINT).

Jednostki rozpoznania osobowego (HUMINT) przesłuchują jeńców, zatrzymanych i inne osoby, badają dokumenty, prowadzą długofalowe obserwacje. Utrzymują również kontakt z lokalnymi siłami zbrojnymi. W ograniczonym zakresie zajmują się również zbieraniem i analizą danych.

Jednostki rozpoznania elektronicznego gromadzą, określają miejsce rozmieszczenia środków nadawczo odbiorczych przeciwnika oraz oceniają i analizują przechwycone dane radiowe przeciwnika.

Jednostki rozpoznania obrazowego występują na szczeblach organizacyjnych od szczebla korpusu wzwyż. Gromadzą dane przy użyciu urządzeń optycznych wykorzystujących promienie podczerwone, czujniki elektroniczno - optyczne.

Jednostki rozpoznania technicznego prowadzą analizę techniczną danych oraz dokonują oceny zdobytego lub wykorzystywanego sprzętu, pod kątem jego potencjalnego użycia przeciwko wojskom przeciwnika, ze zwróceniem uwagi na sprzęt związany z działaniami psychologicznymi.

Dane z rozpoznania czujnikowego i obiektowego, po dokładnej analizie, pozwalają na identyfikację elektronicznych urządzeń nadawczo- odbiorczych przeciwnika.

Komunikaty uzyskane przez wywiad są przekazywane przez systemy utajnione do Połączonego Centrum Rozpoznania (JIC). Zarządza ono pracą wszystkich komórek rozpoznawczych. Centrum to powinno być w stanie zabezpieczyć większość potrzeb działań psychologicznych w zakresie rozpoznania i wywiadu.

Personel działań psychologicznych musi, wraz ze wspieranym dowództwem, precyzyjnie planować prowadzenie działań, między innymi ze względu na trafny dobór treści informacyjnych.

Naczelną zasadą rozpoznania taktycznego jest szybkie zdobycie informacji o wojskach i ludności w obszarze odpowiedzialności operacyjnej. Innymi elementami składowymi rozpoznania taktycznego są komórki przeciwozpoznania i bezpieczeństwa (CI/S). Celem działań tych komórek jest zapewnienie operacyjnego bezpieczeństwa prowadzonych działań, zakłócanie przeciwnika i osłona wojsk własnych.

Wszystkie potencjalne operacje psychologiczne będą wymagały informacyjnego wsparcia także ze strony instytucji wywiadu cywilnego. Jednostki rozpoznawcze oraz osoby kierujące procesami pozyskiwania danych powinny znać możliwości i sposoby współpracy z tymi instytucjami. Dane dostarczane od nich mogą okazać się bezcenne dla

osiągnięcia sukcesów w operacjach psychologicznych. Oto główne instytucje Stanów Zjednoczonych, których działalność wiąże się rutynowo z operacjami psychologicznymi:

- ✓ Ministerstwo Sprawiedliwości;
- ✓ Agencja ds. Walki z Narkotykami (można się z nią spotkać w większości państw, producentów narkotyków);
- ✓ Federalne Biuro Śledcze (FBI);
- ✓ Wydział ds. Imigracji i Naturalizacji;
- ✓ Amerykańska Służba Sądownictwa;
- ✓ Ministerstwo Skarbu wraz z Amerykańską Służbą ds. Rynku, Alkoholu, Wyrobów Tytoniowych oraz Broni Palnej.

Innymi instytucjami, które mogą dostarczyć danych związanych z działaniami psychologicznymi są :

- ✓ Departament Stanu (DOS);
- ✓ Ministerstwo Transportu (DOT);
- ✓ Amerykańska Agencja Rozwoju Międzynarodowego;
- ✓ Amerykańska Agencja Informacyjna;
- ✓ Ministerstwo Handlu;
- ✓ Federalny Urząd Lotnictwa;
- ✓ Agencja ds. zagranicznych środków masowego przekazu;
- ✓ Służba Graniczna.

Ambasady amerykańskie i konsulaty, w których reprezentowani są przedstawiciele ministerstwa obrony, rządowych i pozarządowych agencji i organizacji, stanowią centrum wsparcia wywiadowczego w danym kraju. Organizacje związane z ambasadą stanowią bezcenne źródło informacji dla działań psychologicznych. Agencje te wspierają planistów działań psychologicznych w przygotowywaniu i planowaniu działań.

Programy działań psychologicznych wymagają ciągłej i właściwej transmisji danych. W jednostkach działań psychologicznych muszą zachodzić ściśle określone i dokładne procesy zbierania, gromadzenia i przetwarzania danych. Komórki planistyczne działań psychologicznych muszą przedstawić formalne dokumenty w zakresie potrzeb rozpoznawczych do określonych komórek wojskowych i cywilnych. Oficerowie komórek rozpoznawczych, działający na rzecz działań psychologicznych mogą również zażądać wsparcia od innych instytucji poza Ministerstwem Obrony. Najbardziej użytecznymi dla działań psychologicznych są : CIA, DIA (Agencja Wywiadowcza Ministerstwa Obrony), Departament Stanu. Te źródła informacji są formalnie zagwarantowane dla określonych

odbiorców i użytkowników, którymi w tym wypadku są komórki działań psychologicznych. Organizacje te obejmują swym zasięgiem wywiadowczym wszystkie kraje świata.

Dowódcy jednostek działań psychologicznych muszą być świadomi tego, że ich personel jest integralną częścią Połączonego Centrum Rozpoznawczego, dlatego też powinien jak najściślej współpracować z komórkami rozpoznawczymi wspieranych jednostek. Sekcje działań psychologicznych zbierają głównie te dane, które są istotne dla oddziaływania propagandowego, ze szczególnym zwróceniem uwagi na aspekty kulturowe, ekonomiczne, religijne i polityczne audytorium oddziaływania. Dowódcy jednostek działań psychologicznych otrzymują wsparcie rozpoznawcze od:

- ✓ Dowództwa Operacji Psychologicznych i Spraw Społecznych (USACOPOC);
- ✓ Dowództwa Działań Specjalnych (w tym wojsk lądowych, marynarki wojennej, sił powietrznych, piechoty morskiej);
- ✓ Brygad Dowództwa Rozpoznania i Ochrony;
- ✓ Dowództwa Działań Specjalnych Armii Amerykańskiej.

W zależności od specyfiki zadań, dostępne są również dane z innych agencji wywiadowczych, włączając w to służby wywiadowcze innych państw. Oficer rozpoznania jednostki działań psychologicznych musi w dokładny sposób zidentyfikować, zlokalizować i oszacować możliwości tych instytucji.

Na wstępie należy przeprowadzić analizę danych rozpoznawczych. Personel działań psychologicznych przeprowadza procesy analizy w sposób ciągły, w celu oceny rejonu działań i odzwierciedlenia jego prawdziwego charakteru. Proces ten stanowi modyfikację procedur stosowanych w czasie rozpoznawczego przygotowania pola walki, IPB. Polega on na analizie warunków atmosferycznych i terenowych, ocenie obiektu oddziaływania oraz analizie wszystkich dostępnych danych.

Podczas analizy wpływu pogody na techniczne środki działań psychologicznych, szczególną uwagę zwraca się na: kierunek wiatru, jego prędkość oraz zmianę warunków atmosferycznych, które mogą mieć znaczny wpływ na prowadzenie działań atmosferycznych, które mogą mieć znaczny wpływ na prowadzone działania, wybór odpowiednich środków (w tym także mediów) oraz technik rozpowszechniania materiałów propagandowych.

Analiza terenu skupia się na jego ukształtowaniu, co będzie miało wpływ na rozprzestrzenianie materiałów psychologicznych. Góry, doliny, systemy rzeczne wpływają bezpośrednio na program prowadzonych działań.

Ocena obiektu oddziaływania obejmuje właściwości demograficzne, socjologiczne, kulturowe, polityczne, religijne oraz historyczne ludności zamieszkującej na terenie prowadzonych operacji. Wszystkie siły specjalne (SOF) prowadzą podobne analizy w czasie przygotowań do działań. Jednostki te powinny koordynować ocenę ludności. Taka koordynacja daje wartościowe rezultaty i zwiększa szansę na osiągnięcie sukcesu w operacjach militarnych.

Ocena audytorium jest kluczową częścią procesu analizy działań psychologicznych. W tej fazie personel działań psychologicznych analizuje również realną wartość swojej propagandy i rozważa techniki przeciwdziałania wrogiej propagandzie.

Końcowym elementem procesu analizy w działaniach psychologicznych jest zestawienie wszystkich danych i wniosków w jeden bank danych przeznaczony dla planistów działań psychologicznych. Faza ta zależy w głównej mierze od ilości danych i przykładowych rozwiązań opracowanych podczas analiz. Procesy analiz działań psychologicznych są zorientowane na "człowieka", jako obiekt oddziaływania. Przykładowe rozwiązania i wzorce prowadzenia działań psychologicznych powstają po przeanalizowaniu całego spektrum danych i są uzależnione od przewidywanych rezultatów akcji prowadzonych przez siły własne, przeciwne i niezaangażowane.

Obiekty oddziaływań klasyfikuje się cele według określonego kryterium ważności, dzieląc je na;

- ✓ obiekty najwyższej wagi (HVT);
- ✓ obiekty wymagające wysokich nakładów i zaangażowania (HPTS).

Zespoły planowania działań psychologicznych współdziałają z elementami działań specjalnych. W tym zakresie wykorzystuje się zautomatyzowane systemy informacyjne. Jednym z nich jest SOCRATES, który zabezpiecza potrzeby Dowództwa Sił Specjalnych USA i obejmuje elementy:

- ✓ sieć lokalną - SOCRATES (LAN);
- ✓ system samodzielnych komputerów - SOCRATES (SAC);
- ✓ system rozszerzony - SOCRATES (EXT).

Sieć lokalna składa się z komputerów, operacyjnych stanowisk komputerowych, drukarek i telefonów. Przekazywanie danych odbywa się za pomocą światłowodów. Stacje komputerowe pracujące w systemie - Socrates Lan są wykorzystywane w Dowództwie Operacji Specjalnych USA (USASOC), Dowództwie Operacji Psychologicznych i Spraw Społecznych Armii USA (USACAPOC), Centrum Szkolenia Działan Specjalnych USA

im. JF Kennedy (USAJFKSWCS), 3 i 7 Grupie Działań Specjalnych oraz 4 Grupie Działań Psychologicznych .

System - Socrates Sac tworzą samodzielne komputery z oprogramowaniem Socrates oraz bazą danych (rozpoznawczych).

System - Socrates Ext obejmuje swoim zasięgiem inne jednostki działań specjalnych, np. Fort Campbell, Kentucky. Może on pełnić funkcję państwowych baz danych działań psychologicznych i innych sił specjalnych. Automatyczny System Danych działań psychologicznych (POADS) może być w przyszłości włączony do systemu Socrates.

W Stanach Zjednoczonych dąży się do zwiększenia efektywności systemów dowodzenia (C2) oraz informacyjnych (CIS), aby zintegrować działania jednostek działań psychologicznych z jednostkami specjalnymi, rozpoznawczymi, walki elektronicznej oraz innymi. Dąży się do zbudowania globalnego systemu informacyjnego, który będzie integrował wszystkie rodzaje sił zbrojnych i służb zarówno w pionie, jak i poziomie.

Celem tych zmian jest możliwość zastosowania technologii informacyjnych dla struktur o zmniejszonych stanach osobowych i uzbrojenia przy jednoczesnym zwiększeniu "świadomości" sytuacyjnej (zobrazowanie sytuacji z pola walki) oraz skuteczności działania.

Zastosowanie nowych technologii informacyjnych zarówno w dywizjach zmechanizowanych, jak i lekkich otwiera nieograniczone możliwości osiągnięcia mocy bojowej i skuteczności działań jakich nie znano w historii wojskowości.

Projekt struktury dywizji XXI wieku (rys. 3.2.1) zmierza do spełnienia tych standardów i jest rezultatem wieloletnich badań.

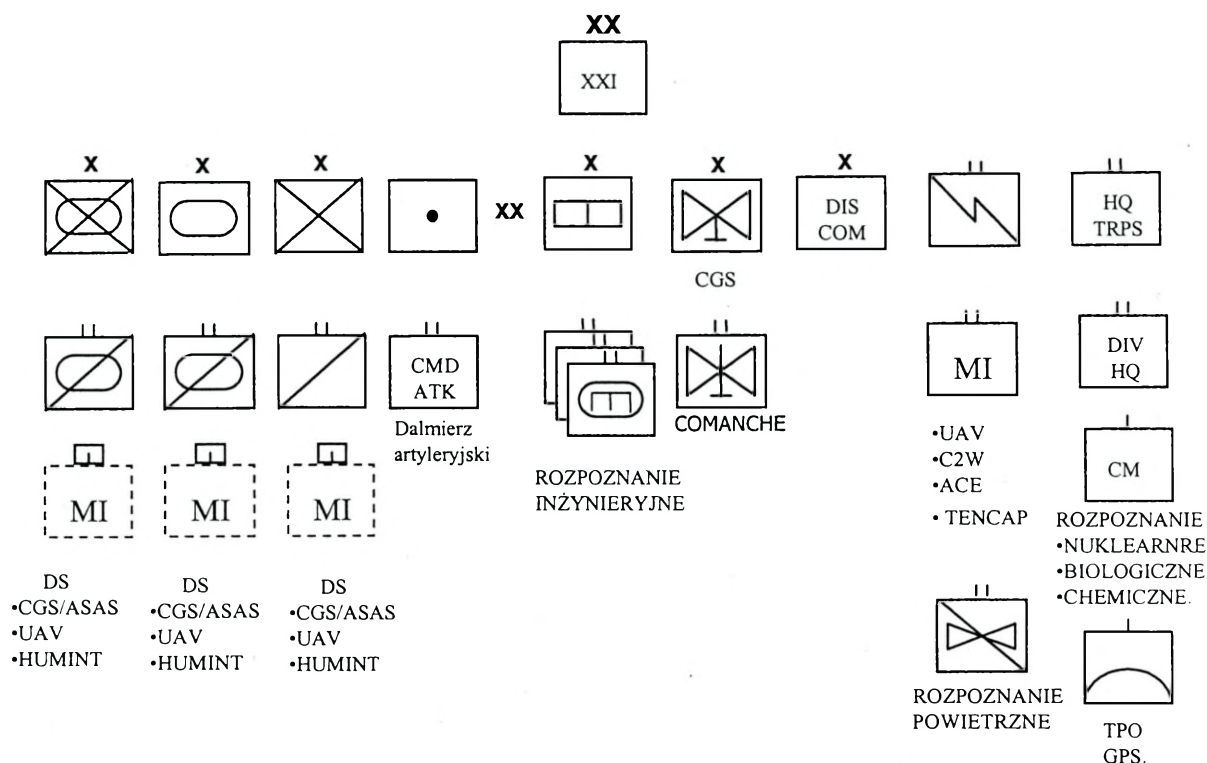
Na szczęblu dywizji znajduje się batalion rozpoznania wojskowego, w strukturze którego występuje:

- grupa analizy danych (ACE);
- sekcja zbierania danych z bór (UAV);
- sekcja C2W (Command and Control Warfare);
- sekcja oceny możliwości kraju - gospodarza (Tactical Exploitation of National Capabilities - TENCAP).

W strukturze dywizji występuje także:

- batalion rozpoznania powietrznego;
- kompania rozpoznania nuklearnego (ABC);

- kompania koordynacji z GPS;
- pododdziały rozpoznania inżynieryjnego.



Rys. 3.2.1. Struktura dywizji XXI wieku (Digital Division)

Ponadto jako wzmocnienie dywizji utworzone zostaną trzy mieszane kompanie rozpoznania wojskowego, o jednolitej strukturze, w każdej z nich będą występować trzy plutony (sekcje):

- zbierania danych ze wszystkich źródeł (ASAS), wyposażony w naziemną stację łączności satelitarnej (CGS);
- zbierania danych z bór (UAV);
- rozpoznania osobowego.

4 DZ w m. Fort Hood (Teksas) jest aktualnie poddawana konwersji i ma stać się nową pierwszą dywizją XXI wieku Stanów Zjednoczonych.

1 DKPanc stanie się drugą dywizją tego typu przez konwersję jednej brygady kawalerii.

Ogólny stan liczebny żołnierzy w dywizji pancerniej zmniejszy się z 17 832 do 15 593, natomiast w dywizji piechoty z 18 069 do 15 812. Transformacja ta będzie trwała kilka lat.

10 LDP (lekka dywizja piechoty) partycypowała we wrześniu 2000 roku w eksperymencie prowadzenia walki zbrojnej przez siły zbrojne o zaawansowanych technologiach, który potwierdził wysoką efektywność tych sił na współczesnym polu walki. Jedna tego typu dywizja, wyposażona w nowoczesne środki techniki informacyjnej, różnego rodzaju czujniki i tzw. „inteligentną broń” pokonać może bez trudu trzykrotnie większego przeciwnika, który nie dysponuje takimi środkami.

W dywizji XXI wieku, jak stwierdzono wcześniej występuje pluton rozpoznania osobowego (HUMINT). Jego działania wiążą się z wysokim stopniem oddziaływania na lokalną społeczność. Szczególnie w tym przypadku wymagana jest wysoka profesjonalność działania lingwistów, specjalistów i etnografów.

3.3. Rozpoznanie w systemie oddziaływania psychologicznego w SZ Rosji

Rosjanie, podobnie jak Amerykanie, podkreślają znaczenie rozpoznania dla działań psychologicznych, które powinno zapewnić:

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

Podstawę do prowadzenia rozpoznania stanowi decyzja dowódcy oraz dyrektywa operacyjna 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.

Natomiast 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 Rozpoznania i WRE odpowiedniego szczebla.

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;
- wiadomości uzyskane od ludności miejscowej;
- materiały Wojskowych Służb Informacyjnych.

Dane o przeciwniku poddawane są selekcji, analizie i weryfikacji w celu ustalenia stopnia ich wiarygodności. Po opracowaniu udostępnia się je przełożonym oraz zainteresowanym ogniowom 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 własne 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 zaproponowanego wariantu działań przeciwnika, jaki wypracowuje się w oparciu o zdobyte dane.

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 zdolności bojowej poszczególnych związków taktycznych i oddziałów, umożliwiającą ich wzajemne porównanie i wyciągnięcie na tej podstawie stosownych wniosków dla dowódców, w tym także jednostek działań psychologicznych.

Według Rosjan do podstawowych kryteriów oceny morale wojsk przeciwnika zalicza się:

- charakterystykę demograficzną;
- procent uzawodowienia i ukompletowania;
- wyszkolenie, 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 kultywowania;
- zasięg oddziaływania idei pacyfistycznych.

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

Rosjanie zmierzają do tego, aby w pierwszej kolejności rozpoznać przede wszystkim:

- przywódców zajmujących kluczowe stanowiska w państwie, dowódców wojskowych oraz decydentów mających dostęp do najnowocześniejszych systemów uzbrojenia;
- wybrane zbiorowości (mniejszości etniczne) i grupy społeczne;
- moralną stronę postępowania dowódców oddziałów, związków taktycznych itp;

Są to tylko trzy główne kierunki prawdopodobnego rozpoznania wojskowego Rosji, ale wgłębiając się w ich treść, trzeba podkreślić, że obejmują one najważniejsze obszary dla działań psychologicznych. Zdobyć danych o tym audytorium, umożliwi znalezienie odpowiedniego środka oddziałującego na przeciwnika.

Na szczęblu Sił Zbrojnych Rosji organem odpowiedzialnym za prowadzenie działań psychologicznych jest Główny Zarząd ds. Wychowawczych, któremu podlegają Zarządy ds. Wychowawczych Rodzajów Sił Zbrojnych Rosji. Podczas prowadzonej kampanii w Czeczenii został utworzony dodatkowo Zarząd Rozpoznania i Walki Psychologicznej, któremu podlegały oddziały działań psychologicznych.

Zdaniem Rosjan strona dysponująca przewagą informacyjną będzie zawsze miała większe możliwości bojowe nawet w sytuacji, kiedy przeciwnik ma wyraźną przewagę w dziedzinie broni jądrowej, a tym bardziej jeśli ta przewaga ogranicza się do broni konwencjonalnej. Z punktu widzenia efektywnego wykorzystania środków finansowych wzrost liczby stanów osobowych i sprzętu bojowego jest obecnie ślepyim zaułkiem zwiększania potencjału bojowego wojsk. Wyposażenie w nowe urządzenia elektroniczne i komputerowe systemów rozpoznania, dowodzenia i kierowania środkami walki jest obecnie najszybszą metodą zwiększania mocy bojowej sił zbrojnych. Możliwości bojowe systemów rozpoznania, dowodzenia i walki elektronicznej muszą być uwzględniane przy wszelkich analizach i ocenach sił ugrupowania bojowego zarówno przeciwnika jak i wojsk własnych. Im bogatszy wachlarz przydatnych programów w funkcjonowaniu autonomicznych systemów rozpoznania, podejmowania decyzji i kierowania środkami walki, tym większa możliwość skutecznego ich użycia w warunkach bojowych.

4. RODZAJE DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

Wybór metod i form działań psychologicznych zależy od aktualnej sytuacji polityczno – militarnej, zadań wynikających z planów operacji, obiektów tegoż oddziaływania oraz możliwości technicznych. Należy także brać pod uwagę doświadczenia bojowe wojsk przeciwnika i efekty dotychczasowych działań psychologicznych.

W walce zbrojnej stosuje się głównie dwie metody prowadzenia działań psychologicznych – bezpośrednią i pośrednią.

Metoda bezpośrednia stanowi sposób oddziaływania w odniesieniu do małych grup i pojedynczych osób. W tym wypadku oddziaływanie polega na przekazywaniu danych w formie bezpośrednio dostępnej dla człowieka, np. zawarte w paśmie promieniowania widzialnego, drgań akustycznych lub odbierane dotykowo, smakowo i przez powonienie.

Metoda pośrednia stanowi podstawowy sposób oddziaływania na wojska przeciwnika. Realizowana jest przy pomocy urządzeń technicznych, które przekształcają dane w postać odbieraną przez układ recepcyjny człowieka. Klasycznym tego przykładem może być telewizja, gdzie odbierany na wejściu sygnał elektromagnetyczny – nieodbierany bezpośrednio przez człowieka – przetwarzany jest w torze wizyjnym w konkretny obraz, a w torze fonicznym na konkretny głos, które człowiek jest już w stanie rejestrować. Ponadto metoda ta może być realizowana przy pomocy audycji radiowych oraz elektroakustycznych.

4.1. Bezpośrednie działania psychologiczne

Bezpośrednie działania psychologiczne utożsamiane są z dezinformacją osobową.

Dezinformacja to wprowadzanie w błąd przez podanie nieprawdziwych (mylących) informacji³⁵. W ujęciu wojskowym, to rozpowszechnianie nieprawdziwych wiadomości i dokumentów dla wprowadzenia w błąd przeciwnika co do zamiaru, organizacji i prowadzenia operacji lub walki, a także charakteru ich działania. Dezinformacja uprawiana przez podmiot działań może potencjalnie stanowić *in praxi* jeden z głównych elementów wprowadzania w błąd żołnierzy i ludności cywilnej kraju przeciwnika oraz jego mniejszości narodowej. Dezinformacją będzie także oddziaływanie podmiotu działań na wojska i ludność przeciwnika, które oparte na przekazie danych nieprawdziwych doprowadzi do wyciągnięcia takich wniosków i przekonań, jakie będą zgodne z celem

³⁵ *Słownik języka polskiego*, t II, op. cit., s.390.

prowadzonych działań. Dezinformacja *ex professo* stawia sobie za cel realizację programu konsekwentnego programu działania zmierzającego do zastąpienia w świadomości, w przekonaniach poglądów uznanych za niekorzystne dla podmiotu oddziaływań na takie, które są korzystne dla sił prowadzących działania bojowe. Dezinformując, podmiot działań może się posłużyć dwoma modelami przekazu danych.

- pierwszym jest model odbijający — deflekcyjny, w którym podmiot działań *ex professo* posługuje się nieprawdziwym źródłem przekazu informacyjnego, co powoduje, że jest on całkowicie nieznanym przedmiotowi oddziaływań.
- drugi z modeli — legitymizacyjny opiera się na zasadzie przekazywania odpowiedzialności za przekazywaną informację. Sprowadza się on do tego, że podmiot działań chcąc ukryć swoje autorstwo danego komunikatu *K1*, przekazuje go najpierw do tzw. podmiotu — nadawcy zastępczego, następnie pobiera od niego „swoją” komunikat *K2* i wysyła do przedmiotu oddziaływań jako pochodzący „nie od siebie” lecz od uprzednio wybranego nieprawdziwego źródła informacji. Tym sposobem można przekazywać informacje, które w danej chwili nie są lub nie mogą być wiarygodne, ponieważ pochodzą ze źródła o niewiadomym pochodzeniu.

Na podstawie analizy literatury przedmiotu, możliwe wydaje się wyodrębnienie takich oto dwóch generalnych ograniczeń w aspekcie stosowania dezinformacji:

- dezinformacja może być stosowana tylko wtedy, gdy istnieje pewna grupa — „masa krytyczna żołnierzy” lub ludności cywilnej przeciwnika już zdeorientowana lub podatna na wpływ.
- dezinformacji nie wolno stosować „pod prąd”, to znaczy niecelowe jest przekazywanie informacji, które nie tylko, nie wywołają dezorientacji, ale nawet mogą wzbudzić sprzeciw. Dezinformacja może potencjalnie pobudzać aberacyjne trendy w celu zaognienia sytuacji w szeregach wojsk przeciwnika i jego społeczeństwie, de facto jednak skuteczna potencjalnie będzie wtedy, gdy wykorzysta już istniejące ogniska zapalne.

Powyższe ograniczenia wypływają bezpośrednio ze specyfiki oddziaływań dezinformacyjnych, które to w swej istocie polegają nie na tym, by przedmiot uwierzył w coś, co podsuwa podmiot, lecz na zmodyfikowaniu jego postaw i zachowań.

Działania dezinformacyjne powinny być: kompleksowe, wiarygodne, nieszablonowe, skryte, terminowe, zwielokrotnione i elastyczne.

Kompleksowość przedsięwzięć dezinformacyjnych odnosi się do stosowania jak najszerszego spektrum środków przekazu danych z uwzględnieniem wszystkich rodzajów sił zbrojnych i instytucji cywilnych oraz paramilitarnych sił prowadzących działania obronne.

Spójność oddziaływań dezinformacyjnych opiera się na przestrzeganiu zasady logicznego ciągu w prowadzonych przedsięwzięciach systemowych. Innymi słowy, dezinformacja winna mieć cel tożsamy z celem prowadzonych działań bojowych, zarówno przy użyciu środków orężnych, jak i nie orężnych.

Wiarygodność in praxi potencjalnie wyrażać się będzie w tym, by podmiot oddziaływań i przekazywane za jego pośrednictwem dane, stanowiły dla przedmiotu działań, na tle sytuacji polityczno - militarnej informacje prawdopodobne lub prawdziwe.

Nieszablonowość dezinformacji wydaje się konieczna i celowa. Polegać ona może na niepowtarzaniu już raz zastosowanych „chwytów” dezinformacyjnych. Innymi słowy, podmiot działań winien dążyć do sytuacji, gdzie kolejne podejmowane działania nie zawierają już wcześniej stosowanych sposobów, a kolejne oddziaływania mają charakter nowatorskich rozwiązań podporządkowanych jednakże dążeniu do efektu synergicznego w realizowanym całokształcie działań bojowych.

Znajomość planów przeciwnika stanowi inherentny element procesu przygotowania oddziaływań dezinformacyjnych. Podmiot działań, wykorzystując wszelkie elementy rozpoznawcze zintegrowanego systemu rozpoznania sił zbrojnych (a także elementy rozpoznania agenturalnego), zdobywając niezbędne i w pełni wiarygodne informacje dotyczące planowanych działań zbrojnych i niebrojnych przeciwnika oraz realizowanych przez jego struktury rozpoznawcze przedsięwzięć, może dostarczyć przeciwnikowi tak spreparowanych informacji, które będą dla niego stanowić przyczynek podjęcia takich, a nie innych działań.

Skrytość w oddziaływaniu dezinformacyjnym to warunek niezbędny dla prowadzenia jakichkolwiek działań opartych na technice „czarnej propagandy”. Wydaje się celowe, by przedsięwzięcia działań dezinformacyjnych były planowane, organizowane i realizowane przez wyznaczone siły w ścisłej tajemnicy zarówno przed przeciwnikiem, jaki i przed wojskami własnymi, z wyjątkiem osób z kręgu planującego całokształt działań bojowych.

Terminowość niesie za sobą wymóg dostarczenia przeciwnikowi spreparowanych informacji w takim czasie, by mógł on zareagować właściwie i w odpowiednim czasie, z punktu widzenia na cel prowadzonych działań. Podjęcie działań dezinformacyjnych

i wsparcie przekazanych nieprawdziwych danych rzeczywistymi działaniami innych sił i środków, *ex ante* doprowadzi do podjęcia przez siły przeciwnika pożądanych postaw i zachowań.

Zwielokrotnianie przedsięwzięć dezinformacyjnych stanowi element niezbędnego uwiarygodnienia przekazywanych preparowanych danych. Podmiot oddziałując na przedmiot może stosować wielość kanałów przekazywania informacji, hołdując zasadzie: „im więcej informacji wiarygodnych, z większej ilości wiarygodnych źródeł, tym potencjalnie większe prawdopodobieństwo przyjęcia pożądanych postaw i zachowań”.

Elastyczność w działaniach dezinformacyjnych opiera się na zasadzie stosowania takich sposobów oddziaływania, które są w danej chwili, ze względu na zaistniałą sytuację militarną i polityczną, potencjalnie skuteczne. W tym celu konieczne wydaje się permanentne analizowanie, przez wydzielone siły, skuteczności prowadzonych oddziaływań skierowanych na wojska przeciwnika i jego ludność.

Do form dezinformacji osobowej można zaliczyć pozorowanie i manipulację.

Pozorowanie polega na sztucznym tworzeniu „obrazu” (obiektu, czynności itp.) zbliżonego do rzeczywistego. Osiąga się je poprzez:

- tworzenie obiektów pozornych;
- pozorowanie innych form działań bojowych niż faktycznie prowadzone;
- stosowanie manewru pozornego oraz pozornych przedsięwzięć organizacyjnych;
- deformowanie obiektów rzeczywistych;
- tworzenie dowództw pozorujących istnienie nie istniejących oddziałów i związków taktycznych.

Celem działań pozornych jest okłamanie przeciwnika, czyli wprowadzenie go w błąd.

Działania pozorne należy zdefiniować jako kompleks organizacyjnych, materiałowych i praktycznych zadań, zgodnych z celem i zadaniami operacji, miejscem, czasem oraz sposobem działania wojsk, przedsięwzięć, mających na celu zmylenie przeciwnika co do przyjętego rzeczywistego zamiaru walczących sił, ich składu, stanów, prawdziwych zadań i przewidywanych przedsięwzięć w toku przygotowywania i prowadzenia operacji. Działania pozorne należą do tych czynności, które w sposób pośredni wywierają wpływ na przeciwnika. Oddziałują bowiem na wyniki jego rozpoznania jako główne źródło danych. Jeżeli zostaną uznane za działania prawdziwe, sprawią, że decyzje będą błędne, a wykorzystanie systemów uzbrojenia — niecelowe. Chęć okłamania przeciwnika była, jest i pozostanie ważnym elementem przygotowania

oraz prowadzenia walki i operacji. Będzie dowodem mistrzostwa dowódcy i jego zdolności narzucenia przeciwnikowi swej woli, przejęcia inicjatywy, zaskoczenia go, stworzenia jak najlepszych warunków własnym wojskom do osiągnięcia celu operacji. Dzięki prowadzeniu działań pozornych można osiągać wielkie sukcesy przy małych stratach ludzi, niskim zużyciu materiałów i czasu. W tym sensie działania pozorne pozostaną ściśle związane z zasadami sztuki operacyjnej.

Drugą formą dezinformacji osobowej jest manipulacja. Pojęcie „*manipulacja*” nie jest jednoznaczne i trudne do zdefiniowania. Próby podejmowane na gruncie psychologii społecznej, socjologii i socjotechniki, nie dają jednoznacznych rezultatów³⁶. Mówiąc o manipulacji, często *de facto* każdy człowiek otwiera usta po to tylko, by kimś manipulować. To właśnie instrumentalne podejście wydaje się być właściwe dla tego typu działań, ze względu na zadania, jakie realizuje podmiot tych oddziaływań i relacje, jakie zachodzą między podmiotem i przedmiotem tych działań. By zrozumieć istotę manipulacji, jej gnoseologiczne podstawy, celowe wydaje się rozpatrzenie tegoż pojęcia w kontekście wpływu społecznego i perswazyjnego oddziaływania na postawę i zachowanie człowieka. Każdy żołnierz, członek społeczności bezpośrednio lub pośrednio zaangażowanej w walkę zbrojną, podlega pewnemu wpływowi społecznemu.

Na podstawie analizy literatury przedmiotu można wnioskować o różnego rodzaju percypowaniu wpływu manipulacji, a mianowicie:

- po pierwsze — w zachowaniu osoby (lub grupy) zawarte są wyraźne wskazówki świadczące o tym, że osoba ta wywiera wpływ na inną osobę lub grupę w celu zmiany, modyfikacji postawy i zachowania.
- po drugie — wskazówki świadczące o wywieranym wpływie są ukryte, lecz dostępne poznaniu osoby (grupy) będącej przedmiotem wpływu po dokonaniu przez nią odpowiedniej analizy zachowania lub intencji osoby wywierającej wpływ.
- po trzecie, osoba (grupa) będąca przedmiotem wpływu, ani jej świadomość, nie zdaje sobie sprawy z wywieranego wpływu.

³⁶Maliszewski W.: „*Oddziaływanie psychologiczne w operacji obronnej*”. Rozprawa doktorska, AON, Warszawa 1998. Ponadto: M. Montana Czarnawska: „*Jak się bronić przed indoktrynacją*”, Warszawa 1997; K. Czuba: „*Media i władza*”, Warszawa 1995; G.H. Green, C.Cotter: „*Nie pozwól sobą manipulować*”, Warszawa 1997; P. Honey: „*Jak radzić sobie lepiej z ludźmi*”, Warszawa 1997; J. Kirschner: „*Manipulować – ale jak?*”, Warszawa 1994; R. Nawrat: *Manipulacja społeczna - przegląd technik i wybranych wyników badań*. W: „*Przegląd Psychologiczny*” 1/1989, s. 125 - 154; J.Reykowski: „*Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*”, Warszawa 1976.

- po czwarte — percepcja danych, jawnych bądź ukrytych, świadczy o tym, czy mamy do czynienia z całkowicie lub częściowo jawnymi metodami wpływu społecznego (wpływaniem na konformizm perswazją), czy też manipulacją.
- po piąte — manipulacja odnosi się do trzeciego rodzaju percypowania wpływu — może być wykorzystywana jako technika wpływania na behawioralny komponent postawy.
- po szóste — epistemologiczną istotą oddziaływania manipulacyjnego jest proces sterowania, który prowadzi do realizacji celów podmiotu działań — sprzecznych *ex professo* z celami i obiektywnym interesem własnych sił prowadzących działania bojowe. Innymi słowy manipulację można znaleźć tam, gdzie odpowiedni przekaz informacyjny (sterowanie) będzie modyfikował postawy i zachowania żołnierzy oraz ludności przeciwnika, tak że sterowana grupa społeczna (pododdział), nie urzeczywistni (poniecha lub zaniedba) jakichkolwiek starań ważnych dla własnej pomyślności, własnych interesów bądź celów tego, kto formalnie nią kieruje i dowodzi. Manipulacją będą więc takie działania, które zmuszają przedmiot do przyjmowania takich postaw i generowania zachowań, czynienia czegoś, czego przedmiot nie chce albo sobie nie życzy. Jest to wyrafinowane sterowanie świadomością przedmiotu działań przy wywoływaniu u nich wrażenia jakoby to, co czynią, wynikało z ich własnych planów i własnych wypracowanych decyzji.

Manipulacja operuje uczuciami i wywołuje emocje. Wyznaczone siły, przekazując spreparowane dane, biorąc pod uwagę to, iż działania te prowadzone są w gęstym otoczeniu społecznym, a przedmiot cierpi na tzw. głód informacyjny, są w stanie wywołać u przedmiotu szereg emocji i uczuć w celu sprowokowania określonych zachowań czynnościowych i werbalnych. Podmiot będzie w tym wypadku permanentnie dążył do uaktywnienia mechanizmu w celu ograniczenia bądź całkowitego zablokowania mechanizmów kontrolnych świadomości przedmiotu, który umożliwi narzucenie wzorców postaw i zachowań pochodzących od podmiotu.

Konkludując, pojmując emocje i ich efekt w postaci określonych postaw oraz zachowań, jako pewien proces kompensacji deficytu informacyjnego, można pokusić się o przedstawienie ich jako iloczynu motywu podjęcia określonego zachowania i różnicy danych niezbędnych do normalnego procesu decyzyjnego oraz danych posiadanych.

Najczęściej spotykanymi sposobami manipulowania procesem informacyjnym w celu kształtowania postaw i zachowań człowieka, są:

- przekazywanie danych nieprawdziwych;
- preparowanie i przesyłanie do przedmiotu danych nieważnych lub mało ważnych z pominięciem najważniejszych;
- przekazywanie danych o dużym znaczeniu jako marginalnych;
- udostępnianie danych preparowanych w celu wywołania określonych interwencji;
- przesyłanie danych wieloznacznych, utrudniających zrozumienie;
- generowanie nadmiaru danych, by spowodować tzw. „chaos informacyjny”.

Pierwszy sposób polega, *exempli causa*, na podaniu przedmiotowi oddziaływań danych z gruntu nieprawdziwych, jednak takich, które w podświadomości tkwią jako możliwe do wystąpienia.

Drugi sposób odnosi się do przekazania danych skierowanych do żołnierzy wojsk przeciwnika i jego ludności na zasadzie przedstawienia rzeczywistego obrazu w krzywym zwierciadle.

Kolejna technika opiera się na założeniu, że każda postać danej, nawet sensacyjna, przekazana w dalszej kolejności całokształtu komunikatu informacyjnego staje się mniej ważną, nieznaczącą wiadomością, na którą przedmiot nie zwróci uwagi.

Czwarta technika *in praxi* może być sprowadzona do poruszania, wywoływania tzw. tematów dyżurnych. Permanentne przekazywanie danych (np. o rzezi ludności cywilnej) w tym wypadku może stanowić swoisty impuls do podjęcia działań interwencyjnych, to znaczy dociekania prawdy, ucieczki z pola walki i innych tego typu zachowań.

Przekazywanie danych wieloznacznych, stereotypowych może doprowadzić u ich odbiorcy (przedmiotu oddziaływań) do wytworzenia przekonania o tym, co ważne z punktu widzenia celu prowadzonych działań. Np. informacja o „pełnej izolacji strony przeciwnika w trakcie rozmów na forum ONZ” niesie za sobą treść z pewnością trafiającą do świadomości przedmiotu, że jego rząd, kraj i naród jest izolowany. Dane o tym, że rozmowy na forum ONZ toczą się nadal, jest „rozmydlona” i *ex ante* nie dostrzegana przez przedmiot oddziaływań.

Ostatni sposób to przekazywanie danych w nadmiarze, prowadzące do „chaosu informacyjnego”. Podmiot może zasypać przedmiot działań tak dużą ilością danych o faktach i zjawiskach pola walki, że spowoduje u niego brak wrażliwości na istotne i ważne wiadomości.

Jak wykazują doświadczenia z minionych konfliktów zbrojnych, szczególnie wojny w Zatoce Perskiej, dezinformacja i manipulacja realizowane *ex professo i expedite* wydają się być niezmiernie humanitarnym środkiem walki, umożliwiającym osiąganie celów politycznych i militarnych przy niewielkich kosztach rzeczowych i ludzkich. *In abstracto* oddziaływanie to można porównać do wysoce efektywnych systemów precyzyjnego rażenia.

4.2. Pośrednie działania psychologiczne

Ze względu na sposób przekazu treści wyróżnia się następujące sposoby działań psychologicznych:

1. Rozpowszechnienie materiałów drukowanych;
2. Emitowanie audycji radiowych i telewizyjnych;
3. Emisje audycji elektroakustycznych.

Ad. 1. Materiały drukowane stosuje się powszechnie w oddziaływaniu na żołnierzy oraz ludność we wszystkich rodzajach działań bojowych, niezależnie od warunków terenowych, pory dnia i roku. Zaletami materiałów drukowanych są: znaczny stopień wiarygodności, duży zasięg oraz długotrwałość oddziaływania. W działaniach psychologicznych stosuje się najczęściej następujące formy materiałów drukowanych:

- 1) Ulotki;
- 2) Materiały pogładowe;
- 3) Falsyfikaty;
- 4) Druki zwarte.

1) *Ulotki* są najczęściej stosowanym materiałem drukowanym do oddziaływania na przeciwnika. Ze względu na treść i przeznaczenie ulotki dzielą się na: informacyjne, perswazyjne oraz nakazujące.

Ulotki informacyjne zawierają odpowiednio dobrane wiadomości polityczne i wojskowe, oparte na faktach, ukazujące sytuacje z dogodnego dla nas punktu widzenia.

Ulotki perswazyjne zawierają racjonalne argumenty, wynikające z faktów ukazywanych w taki sposób, aby odbiorcy byli przekonani o słuszności wysuwanych wniosków i byli skłonni do pożądanых przez nas zachowań.

Ulotki nakazujące zawierają wezwania i polecenia dowództwa wojsk własnych do zaniechania przez przeciwnika walki lub oporu, kapitulacji i poddania się. Ze względu na czas ich przygotowania dzielą się one na standardowe i sytuacyjne.

Ulotki standardowe to odpowiednio wcześniej przygotowane druki, zawierające ogólne odezwy, przeznaczone do wielokrotnego użycia. Mogą one być stosowane w szybko zmieniającej się sytuacji taktycznej, kiedy siły działań psychologicznych nie są w stanie przygotować ulotek odpowiadających aktualnemu położeniu bojowemu wojsk.

Ulotki sytuacyjne są przygotowane bezpośrednio przed akcją i zawierają specyficzne treści, odpowiednio do konkretnej sytuacji bojowej, jakich nie uwzględniały ulotki standardowe. Przeznaczone one są do jednorazowego użytku.

2) *Materiały poglądowe* są samodzielną lub uzupełniającą formą materiałów drukowanych, charakteryzują się sugestywnością i komunikatywnością. Najczęściej mają one charakter monotematyczny i przedstawiają treści za pomocą ilustracji. Do najczęściej stosowanych materiałów poglądowych zalicza się: zdjęcia., rysunki, schematy, plany, szkice, wykresy.

3) *Falsyfikaty* należą do materiałów stosowanych najczęściej w celu dezinformowania przeciwnika oraz zakłócania funkcjonowania jego zaplecza. Opracowanie falsyfikatów i sposób ich rozpowszechniania wymagają szczegółowego przygotowania. Do najczęściej stosowanych tego typu materiałów należy zaliczyć falsyfikaty: dokumentów bojowych, zarządzeń władz wojskowych i cywilnych, dokumentów, walut oraz prasy.

4) *Druki zwarte* to bogatsze od ulotek materiały drukowane, mające pogłębiać i utrwalać destrukcyjne nastroje oraz postawy określonych grup przeciwnika. Do druków zwartych należą m.in. odezwy, broszury, gazety, biuletyny. Materiały te muszą być dostarczone odbiorcy. Dlatego też rozpowszechnianie ich na terytorium zajęтым przez przeciwnika stwarza pewne trudności.

Do rozpowszechniania ulotek i innych materiałów drukowanych wykorzystuje się przede wszystkim:

- W działaniach operacyjno – strategicznych – bomby i zasobniki przenoszone przez lotnictwo;
- W działaniach taktycznych – raketowe pociski, a także zrzut ulotek ze śmigłowców, przenoszenie przez patrole rozpoznawcze i grupy wypadowe oraz pozostawianie podczas wycofania wojsk, w tym poprzez pomoc sektora pozamilitarnego.

Ulotki i inne materiały drukowane wykonywane są przez specjalistów sekcji poligraficznej grupy działań psychologicznych.

Ad.2. Audycje radiowe i telewizyjne stanowią jeden ze skuteczniejszych rodzajów działań psychologicznych, stosowanych w warunkach zagrożenia wojennego oraz we

wszystkich rodzajach działań bojowych, a w szczególności w warunkach obrony własnego terytorium.

Zaletami przekazu radiowo – telewizyjnego są: duży zasięg oddziaływania, szybkość przygotowania i dotarcia audycji do odbiorców, łatwość percepcji oraz wysoka wiarygodność.

W działaniach psychologicznych stosuje się następujące formy przekazu radiowego i telewizyjnego:

- codzienne serwisy informacyjne z bieżących wydarzeń polityczno – wojskowych;
- komunikaty wojenne, zawierające opis zdarzeń z różnych kierunków 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 ludności;
- reportaże z frontów i obozów jenieckich;
- komentarze poświęcone sytuacji polityczno – militarnej oraz wydarzeniom wojennym;
- filmy i programy publicystyczne;
- wystąpienia i oświadczenia polityków, wyższych dowódców wojsk własnych oraz przedstawicieli strony przeciwnej;
- kroniki wojenne;
- materiały instruktażowe.

Na szczeblu operacyjnym audycje radiowo – telewizyjne przygotowywane są przez specjalistów sekcji nagrań grupy działań psychologicznych. Do ich emisji wykorzystuje się regionalne ośrodki RTV, w ramach doraźnych świadczeń rzeczowych i osobistych. Ponadto, do emisji określonych audycji mogą być wykorzystywane urządzenia pododdziałów walki elektronicznej, w ramach zakłócania i dywersji radiowej.

Ad. 3. Audycje elektroakustyczne są najskuteczniejszym rodzajem działań psychologicznych do wsparcia działań taktycznych, to jest w warunkach bezpośredniej styczności wojsk własnych z przeciwnikiem. Wymagają one ścisłej koordynacji z działaniami oddziałów i pododdziałów bojowych. Główną zaletą środków elektroakustycznych jest możliwość natychmiastowej reakcji na zmiany w sytuacji bojowej na polu walki.

Audycje elektroakustyczne dzielą się na: słowne, dźwiękowe i mieszane.

Audycje słowne opracowywane są w formie: komunikatu, odezwy, apelu, rozkazu, wezwania, polecenia i instrukcji. Audycje te wymagają od spikera doskonałej znajomości języka odbiorców. Służą one także do pozoracji ruchu wojsk.

Audycje dźwiękowe polegają na emisji określonych sygnałów dźwiękowych (np. o częstotliwości 2 – 15 Hz i poziomie głośności 115 – 155 dB), wywołujących i podtrzymujących stan stresu, a doprowadzających nawet do zaburzeń funkcjonowania organizmu. Stosowane są głównie w działaniach nękających i mają na celu zmniejszenie odporności psychicznej i fizycznej żołnierzy przeciwnika.

Audycje mieszane, w zależności od charakteru oraz relacji między słowem a sygnałami dźwiękowymi, służyć mogą wszystkim, wymienionym powyżej celom.

Audycje elektroakustyczne mogą być opracowywane i nagrywane przez grupę działań psychologicznych i dostarczane do odtworzenia do związków taktycznych (oddziałów).

Do rozpowszechniania audycji elektroakustycznych służą rozgłośnie elektroakustyczne, które dzielą się na; mobilne, montowane na pojazdach kołowych, gąsienicowych, środkach latających oraz plecakowe, przenoszone przez żołnierzy.

Działania psychologiczne w walce zbrojnej mogą zakończyć się sukcesem, jeżeli:

- personel będzie dysponował odpowiednią wiedzą, niezbędną przy tego typu działaniach;
- wszelkie oddziaływanie sił i środków tych działań będzie skoordynowane z planem i przebiegiem działań bojowych wojsk własnych;
- aktywa te zostaną użyte we właściwy sposób, przekazując i wykorzystując odpowiednio dobrane dane przy zastosowaniu efektywnych metod i technik oddziaływania;
- środki techniczne i materiałowe zapewnią możliwość sprawnego i elastycznego prowadzenia akcji z szerokim wykorzystaniem różnych torów transmisji danych.

4.3. Obrona psychologiczna

Obrona psychologiczna polega na utrzymywaniu wysokiego morale i dobrego stanu psychicznego człowieka. Należy podejmować takie przedsięwzięcia, aby wojska własne nie były podatne na informacje przeciwnika. Innymi słowy, jej realizacja powinna polegać na niedopuszczeniu do niedoboru lub nadmiaru danych. Zarówno niedobór jak i nadmiar wpływają źle na psychikę człowieka, powodując niepokój, lęk, niepewność podejmowania decyzji. Sygnały informacyjne odgrywają zasadniczą rolę w orientacji

człowieka w środowisku. Innymi słowy, dowódca znający aktualną sytuację będzie miał świadomość rzeczywistości pola walki. Jego orientacja co do sytuacji będzie polegała na czynnym poszukiwaniu i wykorzystaniu różnych zmian w środowisku pola walki, jako nośników sygnałów informacyjnych. Posiadanie aktualnej wiedzy będzie zatem w znaczny sposób wpływać na dobry stan psychiczny dowódcy oraz na zmniejszenie ryzyka podejmowania błędnych decyzji.

Niedobór (ograniczenie dopływu) danych powoduje, że człowiek nie zaspokaja swoich potrzeb poznawczych. Otoczenie traci wtedy dla niego znaczenie. Konieczność odbioru i przetwarzania bardzo dużej liczby danych, jak również ich niedobór może zakłócić czynności człowieka i wywołać takie negatywne skutki, jak napięcie, lęk, zmęczenie. Postęp współczesnej cywilizacji oparty na zdobywaniu, gromadzeniu i wykorzystaniu danych wydaje się być hamowany ich nadmiarem z powodu ograniczonych możliwości percepcji człowieka. Zasadniczą rolę w tej działalności odgrywają czynniki osobowe, między innymi możliwości percepcyjne człowieka (pamięć), jego stan psychiczny, umiejętności, zdolności, doświadczenie, potrzeby. Stawianie zbyt wysokich wymagań może powodować zakłócenia obiektywne (nieosiągnięcie zakładanego celu) lub subiektywne (obniżenie zdolności działania, znużenie, nerwice).

Maksymalna ilość danych, jaką otrzymuje układ (człowiek) ze wszystkich receptorów organizmu wynosi 10^9 bit/sek., a uświadomionych zostaje tylko 10^2 bit/sek. W cybernetyce ilość informacji oznacza ciąg sygnałów przekazywanych od nadajnika do odbiornika, nagromadzonych w kanale łączności, którego najważniejszą charakterystyką jest pojemność, czyli zdolność przepustowa, wyrażona właśnie w ilości bitów na sekundę. Sprawność funkcjonowania układu człowiek — maszyna cyfrowa zależy od szybkości przepływu danych od maszyny do człowieka. Szybkość ta nie może przewyższać zdolności przepustowej „wejścia sensorycznego” człowieka. Podobnie szybkość wprowadzania rozkazów (poleceń) do maszyny nie może być wyższa, niż zdolność przepustowa „wyjścia motorycznego” człowieka. W wypadku przeciążenia informacyjnego, które powstaje po przekroczeniu „zdolności przepustowej” zmysłów i układu nerwowego człowieka, trudno jest jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie, ile danych człowiek może spostrzec, zrozumieć i wykorzystać w określonym czasie. Zależy to od wielu czynników, takich jak: odbiór sygnałów za pośrednictwem narządów zmysłowych, czas potrzebny na podejmowanie decyzji.

W żadnym wypadku nie można pominąć psychiki człowieka w walce zbrojnej. Stresy wywołane walką i przygotowanie fizyczne, moralne uzasadnienia oraz psychika

działania grupowego są to czynniki, które w określonym stopniu wpływają na wymierne wielkości dotyczące gotowości bojowej i wymiarów prowadzenia działań lub przynajmniej powodują, że efekt działania będzie niemożliwy do skalkulowania. Człowiek, jego psychika i motywacje stanowią łącznie wartość, której nigdy nie można zlekceważyć. Dzięki właściwym motywacjom działania człowiek może zdobyć lub utracić czas i przestrzeń. Motywacje mogą być potęgowane przez odpowiednią sytuację informacyjną i właściwe wykorzystanie spektrum elektromagnetycznego. Człowiek jest więc czynnikiem (przy zrównoważonym bilansie sił i uwarunkowań ramowych) decydującym o sukcesie w walce zbrojnej.

5. DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE WEDŁUG POGLĄDÓW WYBRANYCH PAŃSTW

5.1. Operacje psychologiczne według poglądów amerykańskich

Działania psychologiczne i specjalne stanowią istotny element strategii państwowej Stanów Zjednoczonych, obejmującej szeroki zakres przedsięwzięć, od pozornie politycznie neutralnego propagowania amerykańskiego trybu życia w literaturze, sztuce i środkach masowego przekazu, aż do bezwzględnych metod walki psychologicznej stosowanych w czasie działań wojennych w celu osłabienia morale wojsk i ludności przeciwnika. Przedsięwzięcia te, zależnie od ich charakteru i sytuacji, w jakiej je podejmowano, określano jako akcje psychologiczne, działania propagandowe, walka psychologiczna, czy operacje psychologiczne.

Operacje psychologiczne to wszelkie planowane oddziaływanie propagandowe w stosunku do wojsk przeciwnika i jego ludności cywilnej, w celu wytworzenia wśród odbiorców emocji, opinii i postaw sprzyjających osiągnięciu celów politycznych, wojskowych czy ekonomicznych.

Pojęcie operacji psychologicznych zostało wprowadzone po raz pierwszy w 1945 roku i włączone do amerykańskiej terminologii wojskowej w okresie „zimnej wojny”.³⁷ Oznaczało ono, że działania tego typu nie będą wymagały formalnego stanu wojny, ponieważ będą mogły być prowadzone w sytuacjach kryzysowych. Będą mogły być stosowane nie tylko wobec wojsk przeciwnika, ale i wobec jego ludności cywilnej. Operacje psychologiczne, wg M.E. Kriesela, powinny być ściśle skoordynowane z innymi aspektami polityki państwowej. Takie ujęcie operacji psychologicznych oznacza, że są one „kontynuacją polityki przy pomocy innych środków”.³⁸

Szereg oficjalnych wydawnictw armii amerykańskiej definiuje także pojęcie walki psychologicznej. Słownik terminów wojskowych Stanów Zjednoczonych z roku 1948³⁹ określa walkę psychologiczną jako „użycie jakichkolwiek nieśmiertelnych środków w celu oddziaływania na ludzi i wywoływania u nich odpowiednich postaw i zachowań, popierających realizację określonych zadań.

³⁷ Kriesel M.E., *Psychological Operations: A Strategic View*, (w:) *Essays on Strategy*, National Defense University Press, Washington 1985, s. 74.

³⁸ Tamże, s. 77.

³⁹ *Dictionary of US Military Terms for Joint Usage*, Department of Army, AR 320-1, June 1948.

W „Zasadach Walki Psychologicznej” z 1949 roku stwierdza się, że „walka psychologiczna” oznacza użycie propagandy w stosunku do przeciwnika w celu wsparcia prowadzonych działań militarnych wojsk własnych.⁴⁰

Natomiast w amerykańskim „Regulaminie Walki Psychologicznej” z 1949 roku podano, że walka psychologiczna obejmuje „przekazywanie poglądów i wiadomości w celu oddziaływania na myśli, uczucia i zachowania przeciwnika. Działania te prowadzi dowództwo wojskowe w powiązaniu z działaniami bojowymi celem obniżenia stanu moralnego przeciwnika i jego chęci walki”.⁴¹

W słowniku terminów wojskowych z 1953 roku, definicja walki psychologicznej uległa pewnej modyfikacji i przedstawiono ją jako „planowe użycie przez państwo lub kilka państw propagandy i określonych środków przekazu wiadomości przeciwko wrogim, lub neutralnym grupom ludności po to, aby wpłynąć na opinie, uczucia, postawy i zachowanie w sposób zapewniający realizację celów politycznych i wojskowych”.⁴²

Zdaniem M.E. Kriesela, walka psychologiczna to planowe stosowanie akcji propagandowych prowadzonych w czasie konfliktu zbrojnego na wojska i ludność przeciwnika w celu ukształtowania ich opinii, emocji, postaw i zachowań zgodnie z zamiarem nadawcy.⁴³

Przedstawiona powyżej klasyfikacja działań psychologicznych stanowi pewien ciąg działań podejmowanych w kolejnych fazach narastania napięcia w sytuacjach kryzysowych. Działania te, według M.E. Kriesela, charakteryzują się rosnącym poziomem manipulacji i kontroli przekazywanych komunikatów lub danych. Granice stosowania poszczególnych rodzajów działań psychologicznych są trudne do określenia. W pewnych fazach narastania konfliktu międzynarodowego działania te mogą przybierać różne formy.

Jednym z najbardziej znanych współczesnych teoretyków i znawców problematyki działań psychologicznych jest Alfred H. Paddock. Stoi on na stanowisku, że powinno się mówić wyłącznie o operacjach psychologicznych, czyli w języku wojskowym PSYOP (Psychological Operations). Definiuje je jako planowe wykorzystanie wiadomości w celu wywarcia wpływu na postawy bądź zachowania przeciwnika. PSYOP zazwyczaj poprzedzają, towarzyszą i następują po wszelkich przypadkach użycia siły. Realizacja tych przedsięwzięć następuje w szerokich ramach ogólnopaństwowej polityki amerykańskiej, zaś aspekty militarne muszą być skoordynowane z agencjami rządowymi.

⁴⁰ *Psychological Warfare General*, Departament of Army, Ground General School, January 1949.

⁴¹ *Psychological Warfare in Combat Operations*, Departament of Army Field Manual, August 1949.

⁴² *Dictionary of US Army Terms*, SR 320-5-1, Departament of Army, November 1953.

⁴³ Kriesel M.E., *Psychological Operations...*, op. cit., s. 78.

Elementy PSYOP stanowią część składową wojsk specjalnego przeznaczenia i tym samym ich szkolenie oraz sposób użycia rozpatrywany jest przy ogólniejszych rozważaniach na temat operacji specjalnych. Niemożliwe jest analizowanie i przedstawianie problematyki celów, zadań i metod PSYOP bez powiązania z operacjami specjalnymi.

Zasadniczymi dokumentami normatywnymi, w których określa się cele, zadania, procedury, formy i metody prowadzenia operacji psychologicznych w Siłach Lądowych USA są: regulamin polowy FM-33-1 i doktryna połączonych operacji psychologicznych JP-3-53.

Według koncepcji amerykańskiej operacje psychologiczne (Psychological Operations – PSYOP) są „środkiem oddziaływania, jakim dysponuje nie tylko armia, ale także całe państwo”.⁴⁴ Dlatego też, założenia polityczne do prowadzenia działań psychologicznych formułuje prezydent Stanów Zjednoczonych i Departament Obrony wraz z innymi resortami rządowymi, z którymi współpracują siły lądowe, wprowadzając w życie działania psychologiczne.

Każdy rodzaj sił zbrojnych ma swoje siły i środki działań psychologicznych. Jednak główny potencjał ześrodkowany jest w wojskach lądowych. Dysponują one regularnymi formacjami wchodzącymi w skład Dowództwa Operacji Specjalnych Wojsk Lądowych (SOCOM). Główną regularną formacją działań psychologicznych jest 4 Grupa Działań Psychologicznych rozlokowana w Fort Bragg w Północnej Karolinie. Dewizą tej grupy jest hasło: „Słowo zwycięża”.⁴⁵

Według doktryny JP-3-53 i instrukcji FM-33-1 głównym celem stojącym przed operacjami psychologicznymi jest wywołanie lub utrwalenie u odbiorców (żołnierzy i ludności) przeciwnika, państwa sojuszniczego lub neutralnego, zachowań sprzyjających realizacji celów politycznych Stanów Zjednoczonych w czasie pokojowym, a w okresie konfliktu zbrojnego ułatwiających wykonanie zadań bojowych.⁴⁶

Podstawowym przeznaczeniem jednostek PSYOP jest wspieranie niekonwencjonalnymi metodami i środkami oddziałów i związków operacyjno-taktycznych w walce zbrojnej. Swoje cele realizują poprzez:

— ocenę wpływu operacji militarnych na sferę psychiczną uczestników konfliktu;

⁴⁴ Wiltmayer B., *Oddziaływanie psychologiczne na współczesnym polu walki*, Army nr 6, Nowy Jork 1983, str. 14.

⁴⁵ Podkowski A., *Siły, środki i możliwości oddziaływania psychologicznego armii amerykańskiej podczas konfliktu zbrojnego*, AON, Warszawa 1998.

⁴⁶ „JP-3-53 Doktryna połączonych działań psychologicznych”, Waszyngton 1996, s. 1 – 1.

- doradzanie w zakresie oddziaływania psychologicznego dowódcy wojskowemu lub przedstawicielowi ministerstwa obrony, odpowiedzialnemu za prowadzenie danej operacji;
- planowanie, organizowanie i realizowanie akcji psychologicznych wspierających operacje militarne;
- przeciwdziałanie propagandzie przeciwnika.⁴⁷

Zadania jednostek działań psychologicznych USA związane są z planowaniem i prowadzeniem działań psychologicznych w celu wsparcia operacji militarnych i ułatwienia uzyskania zagranicznych celów państwowych Stanów Zjednoczonych.⁴⁸

Jednostki i organizacje działań psychologicznych muszą być przygotowane do prowadzenia samodzielnych działań i do udzielenia wsparcia, bądź współdziałania z innymi rodzajami wojsk i resortów rządu Stanów Zjednoczonych. Do zasadniczych zadań jednostek działań psychologicznych należą:

- wypracowanie doktryny, taktyki i technik prowadzenia działań psychologicznych;
- organizowanie jednostek służby czynnej oraz rezerwy dla realizacji planów działań psychologicznych prowadzonych przez siły lądowe, inne rodzaje wojsk i służb;
- prowadzenie działań i opracowywanie programów zwiększających możliwości sił lądowych w zakresie działań psychologicznych;
- dostarczanie wykwalifikowanych kadr w zakresie prowadzenia działań psychologicznych, do misji łącznikowych i ośrodków szkolenia;
- gotowość do prowadzenia tych działań celem wspierania i współdziałania z innymi rodzajami wojsk i służb oraz instytucjami rządowymi USA;
- dostarczania sprzętu i kadr posiadających kwalifikacje językowe, celem szkolenia i udzielenia pomocy krajom sojuszniczym w zakresie rozwijania ich własnych sił i środków działań psychologicznych, a także udzielania pomocy w działaniach psychologicznych prowadzonych przez władze kraju na terytorium którego znajdują się aktualnie wojska Stanów Zjednoczonych;
- dostarczanie i zbieranie danych rozpoznawczych (wywiadowczych) niezbędnych w działaniach psychologicznych;

⁴⁷ Podkowski A., *Siły, środki...*, op. cit. s.31-32.

⁴⁸ FM-33-1 *Psychological Operations*, Washington 1986.

- utrzymywanie i przekazywanie materiałów i sprzętu niezbędnego w działaniach psychologicznych oraz gotowości do udzielania logistycznego wsparcia instytucjom rządowym Stanów Zjednoczonych, a także krajów sojusznicznych;
- prowadzenie szkolenia w zakresie działań psychologicznych dla żołnierzy wszystkich rodzajów wojsk i służb sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych oraz dla żołnierzy krajów sojusznicznych;
- inicjowanie badań naukowych i opracowywanie programów rozwoju dalszych możliwości sił lądowych w zakresie działań psychologicznych.

Działania psychologiczne są ważnym składnikiem szerokiego wachlarza akcji politycznych, militarnych, ekonomicznych i ideologicznych, prowadzonych przez wszystkie resorty rządowe w celu kształtowania opinii, uczuć, postaw i zachowań przeciwnika. Działania psychologiczne prowadzi się w sposób ofensywny, przedstawiając politykę Stanów Zjednoczonych za granicą w pożądanym świetle. Wszystkie resorty rządowe USA, a w szczególności siły specjalne, wywierają wpływ na uczucia, postawy i zachowania się potencjalnego przeciwnika i wrogo nastawionej ludności cywilnej. Działania psychologiczne wywierają dominujący wpływ na operacje bojowe.

W zakresie odpowiedzialności władz państwowych Stanów Zjednoczonych, państw sojusznicznych i dowódców wszystkich szczebli wyszczególniono trzy poziomy działań.

- działania o charakterze strategicznym – których celem jest wykorzystanie słabych punktów sił zbrojnych i ludności przeciwnika w osiąganiu zadań strategicznych. Prowadzi się je łącznie z operacjami bojowymi lub niezależnie od nich. Działania te prowadzą do obniżania, osłabiania, zachwiania odporności psychicznej przeciwnika, dezintegracji jego morale i wyeliminowania go z walki.
- działania pola walki (na szczeblu operacyjnym lub taktycznym) – stosowane dla osiągnięcia celów operacyjnych lub taktycznych, prowadzone są przeciwko oddziałom i pododdziałom przeciwnika bezpośrednio na polu walki.
- działania konsolidacyjne – mające na celu reedukację ludności na terenach wyzwolonych lub okupowanych, dla ułatwienia prowadzenia działalności przez wojska własne oraz pozyskanie dużej liczby ludności do współpracy.

Strategiczne, operacyjne, taktyczne i konsolidujące działania psychologiczne prowadzi się w czasie pokoju, kryzysu jak i wojny. Działania te nie wykluczają się wzajemnie, ale różnice między nimi są bardziej widoczne w operacjach militarnych niż

w operacjach pokojowych. Jednakże operacje te, zazębiają się wzajemnie i muszą być koordynowane.

Strategiczne operacje psychologiczne prowadzone są w głównej mierze przez agencje rządowe, a także jednostki działań psychologicznych podlegających dowódcy danego Teatru Działań Wojennych, lub Dowódcy Połączonych Sił Zbrojnych. Wytyczne do prowadzenia działań psychologicznych mogą być opracowane na kontynencie amerykańskim. Realizacja tych wytycznych i kierowanie może odbywać się z kontynentu, bądź z obszaru administracyjnego teatru działań wojennych.

Planiści, operatorzy oraz personel zbierający dane do działań psychologicznych, muszą mieć dostęp do wszystkich danych rozpoznawczych i wywiadowczych, które mają związek z ich zadaniem i obszarem działań bojowych. W tym celu tworzy się odpowiednie sieci łączności, aby zapewnić stały dopływ niezbędnych danych ze szczebla państwowego do dowództwa teatru działań wojennych i jednostek działań psychologicznych. Napływ danych musi być stały i rzeczowy.

Strategiczne operacje psychologiczne prowadzi się poprzez audycje radiowe i telewizyjne. Obecny zasięg stacji nadawczych (radiowych i telewizyjnych) wymaga, aby stacje te znajdowały się blisko celów. Gdyby okazało się to niemożliwe nadajniki zrzucające się na spadochronach, a stacje radiowo-telewizyjne rozmieszczane są na morzu – na sprzęcie pływającym.

Celem prowadzenia strategicznych operacji psychologicznych jest:

- powstrzymanie przeciwnika od podejmowania działań bojowych lub włączanie się do już istniejących konfliktów;
- wywołanie u przeciwnika przeświadczenia o bezskuteczności prowadzenia przez niego działań bojowych;
- wywołanie niepokoju wśród ludności cywilnej oraz stosowanie presji natury gospodarczej i politycznej skłaniającej przeciwnika do prowadzenia lub zaniechania działań bojowych;
- wywołanie sprzeczności pomiędzy rywalizującymi ośrodkami władzy przeciwnika.

W wyniku realizacji tych celów personelowi działań psychologicznych stawiane są następujące zadania:

- wyjaśnienie narodom sojuszniczym oraz sprzymierzonym założeń polityki amerykańskiej;
- umacnianie woli walki;

- popieranie ruchu oporu oraz zdobywanie poparcia na terenach wyzwolonych;
- umacnianie prestiżu przywódców krajów zaprzyjaźnionych, osłabianie prestiżu przywódców przeciwnika;
- wywieranie wpływu na strategię i politykę przeciwnika, wykorzystywanie jego słabości;
- zakłócenie systemów kontroli i łączności;
- podkreślanie braku tolerancji rasowej i religijnej w kraju przeciwnika;
- podtrzymywanie ekonomicznych i innych sankcji wymierzonych przeciwko siłom zbrojnym i ludności cywilnej;
- rozbijanie jedności politycznej wroga, popieranie sił opozycyjnych;
- podważenie zaufania społeczeństwa do jego przywódców i prowadzonej polityki;
- powodowanie antagonizmów wśród poszczególnych warstw społecznych na tle religijnym, etnicznym, politycznym, ekonomicznym;
- wspieranie działań bojowych na pozostałych szczeblach.

Operacyjne i taktyczne działania psychologiczne (pola walki) są ukierunkowane na jednostki przeciwnika i jego ludność cywilną, znajdującą się w obszarach możliwego oddziaływania danego dowódcy. Apele propagandowe są tutaj bardziej bezpośrednie niż w działaniach strategicznych. Stanowią one integralną i skoordynowaną część całego planu prowadzenia walki. Działania psychologiczne na tym szczeblu zmierzają do zapobieżenia mieszania się ludności cywilnej do działań wojennych, wykorzystania indywidualnej wrażliwości i osłabienia woli walki wojsk nieprzyjaciela.

Na szczeblach operacyjnych i taktycznych plany walki psychologicznej są integralną częścią planów operacji. W związku z tym poszczególne zadania dowiązane są do konkretnych etapów walki związków operacyjnych, czy też taktycznych. Głównym zadaniem, realizowanym w ramach działań psychologicznych pola walki jest wsparcie jednostek bojowych podczas przemarszu do rejonu działań bojowych, w czasie prowadzenia działań zaczepnych, obronnych oraz innych.

Celem operacyjnych i taktycznych działań psychologicznych jest:

- obniżenie morale przeciwnika i jego sprawności bojowej;
- nakłanianie przeciwnika do złożenia broni;
- zwiększanie efektywności oddziaływania pododdziałów bojowych;
- wprowadzanie przeciwnika w błąd co do prowadzenia działań bojowych;

- wsparcie dla strategicznych operacji psychologicznych poprzez dostarczenie większej ilości aktualnych danych o słabych punktach w ugrupowaniu przeciwnika;
- przekazywanie danych i wytycznych do jednostek zaprzyjaźnionych, operujących na obszarze działań bojowych przeciwnika;
- udzielanie specjalnego i bezpośredniego wsparcia dowódcom taktycznym;
- przeciwdziałanie propagandzie przeciwnika i utrzymywanie inicjatywy w działalności psychologicznej;
- kształtowanie dobrej opinii o siłach zbrojnych Stanów Zjednoczonych wśród ludności cywilnej;
- udzielanie pomocy w ochronie rejonów tyłowych;
- udzielanie pomocy w prowadzeniu działań skrytych i mylących.

Psychologiczne działania konsolidujące (nazywane także *obroną psychologiczną*) są skierowane zarówno do ludności, jak i wojsk własnych znajdujących się na obszarach misji lub w rejonach okupowanych przez sojuszniczne siły zbrojne. Celem działań konsolidujących jest ułatwianie prowadzenia operacji militarnych i zapewnienie wojskom własnym współdziałania z ludnością cywilną. Cele te zależą od wielkości obszaru działania, zamieszkującej go ludności oraz zadań jednostek wspieranych. Celem amerykańskich psychologicznych działań konsolidujących na obszarach wyzwolonych, czy okupowanych jest zaangażowanie lokalnych źródeł i zasobów ludzkich w tworzenie rządów lokalnych przychylnie nastawionych do Stanów Zjednoczonych i ich dyplomacji. Ogólnie można powiedzieć, że personel oraz oddziały realizujące te cele muszą zapewnić odpowiedniemu szczeblowi dowodzenia, administrującemu na danym terenie, swobodę działań militarnych. Mogą to być następujące przedsięwzięcia:

- powstrzymywanie ludności cywilnej przed mieszaniem się w sprawy wojskowe lub działania wojenne;
- zapewnienie sprawnego funkcjonowania władz lokalnych;
- inspirowanie nawiązywania odpowiednich stosunków danego społeczeństwa z siłami zbrojnymi;
- wspieranie akcji wojskowych oraz cywilnych;
- wywoływanie przyjacielskich reakcji szerokich mas ludności na prowadzoną działalność wojsk;
- zapewnienie wsparcia dla obrony cywilnej.⁴⁹

⁴⁹ FM-33-1, op. cit., s. 79

Z powyższego wynika, że działalność psychologiczna w armii amerykańskiej nie dotyczy tylko wąskiego spektrum działań ściśle militarnych. Zostały tu przedstawione prawie wszystkie obszary tych oddziaływań. Począwszy od szczebla państwowego, poprzez wsparcie działań ściśle bojowych, aż do współpracy z ludnością cywilną. Aby jednak wszystkie wyróżnione cele mogły zostać osiągnięte w jak największym stopniu, potrzebna jest współpraca nie tylko z pozostałymi rodzajami sił zbrojnych. Potrzebna, czy też niezbędna jest kooperacja z agencjami rządowymi. Będzie to realizowane zwłaszcza na najwyższym szczeblu, czyli strategicznym. Treścią zaś tejże współpracy będzie wymiana danych pomiędzy formacjami wojskowymi i agencjami rządowymi w zakresie polityki, gospodarki, obszaru prowadzonych działań oraz nastrojów społecznych panujących zarówno wśród wojsk przeciwnika, jego ludności cywilne, jak i wojsk własnych.

Ogólną strategię, treści i formy operacji psychologicznych sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych określa Federalna Rada Bezpieczeństwa Narodowego, a zatwierdza Prezydent.

W Departamencie Obrony USA istnieje Zarząd Międzynarodowych Spraw Wojskowo-Politycznych, który we współdziałaniu z Połączonym Komitetem Szefów Sztabów opracowuje i planuje działania psychologiczne na czas pokoju i wojny.⁵⁰

Na szczeblu Sił Lądowych odpowiedzialność sztabową za działania psychologiczne ponosi zastępca szefa sztabu operacji militarnych. Na pozostałych szczeblach dowodzenia operacjami psychologicznymi zajmuje się oficer PSYOP, pomocnik dowódcy, który podlega oficerowi operacyjnemu ds. cywilno-wojskowych. Oficer operacyjny jest głównym pomocnikiem dowódcy we wszystkich politycznych, ekonomicznych, socjalnych i psychologicznych aspektach operacji militarnych i tym oficerem sztabu, który bezpośrednio odpowiada za wszystkie akcje, obejmujące współdziałanie między armią, władzami cywilnymi, a ludnością na danym obszarze operacyjnym.⁵¹

W ramach sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych ciężar zadań PSYOP spoczywa na wojskach lądowych. W innych rodzajach sił zbrojnych zdolność do prowadzenia działań psychologicznych jest mniejsza. Marynarka Wojenna i Siły Powietrzne USA dysponują możliwościami prowadzenia działań psychologicznych w bardzo ograniczonym zakresie.

Marynarka Wojenna USA dysponuje możliwościami produkcji programów radiowych i telewizyjnych, posiada w swoim wyposażeniu kilka przenośnych nadajników radiowych, których obsługi przygotowywane są do działań.

⁵⁰ Wołkogonow D., *Walka psychologiczna*, Warszawa 1986, s.205.

⁵¹ FM-33-1 *Psychological Operations...*, op. cit., s.22-23.

Eskadra Sił Powietrznych Gwardii Narodowej posiada samolot C-130 *Hercules*, przystosowany do wsparcia operacji psychologicznych.

W strukturze Sił Lądowych USA znajduje się 4 Grupa Działań Psychologicznych, stacjonująca w Fort Bragg w stanie Północna Karolina. 4 Grupa podlega Dowództwu Operacji Specjalnych (Specjal Operations Forces Command - SOFCOM). Dowództwu, które posiada Ośrodek Wojskowy im. Johna F. Kennedy'ego (John F. Kennedy Center for Military Assistance) w Fort Bragg, podlegają wszystkie jednostki działań specjalnych (w tym także stacjonujące za granicą), oba bataliony Rangers, 96 batalion do spraw cywilnych oraz 4 Grupa PSYOP.

Jednostki PSYOP, choć traktowane jako siły i środki działań specjalnych, są siłami wsparcia bojowego, które muszą być szkolone jednocześnie do wspierania działań specjalnych, jak i wojsk konwencjonalnych. Rozróżnienie to jest istotne, albowiem 90% jednostek PSYOP, zarówno czynnych, jak i rezerwowych, przeznaczonych jest do wspomagania sił konwencjonalnych, pozostałe wspierać będą wojska specjalnego przeznaczenia. Zgodnie z obowiązującą doktryną jednostki sił specjalnych działają pod kierunkiem Dowództwa PSZ. W związku z tym, w czasie przechodzenia ze stanu pokoju na czas "W", większość sił i środków PSYOP znajdzie się pod innym dowództwem, gdyż jednostki PSYOP będą wykorzystywane zarówno na szczeblu strategicznym (podlegając dowództwu TDW), operacyjnemu, jak i taktycznym w składzie dywizji zmechanizowanej lub pancernej.

Zarówno w operacjach militarnych, jak i pokojowych (podobnie jak w innych państwach) stosuje się głównie dwie metody prowadzenia działań psychologicznych: bezpośrednią (personalną) i pośrednią (masową).

Ze względu na sposób przekazu treści Amerykanie wyróżniają następujące rodzaje oddziaływań psychologicznych na przeciwnika:

- kontakty osobiste;
- przy użyciu materiałów drukowanych;
- poprzez rozgłośnie elektroakustyczne;
- za pomocą radia;
- z wykorzystaniem telewizji.

Kontakty osobiste są najbardziej efektywnym środkiem szerzenia propagandy. Są jednak trudne do kontrolowania. Pod pojęciem kontaktów osobistych rozumie się rozmowy między dwoma osobami oraz wystąpienia przed szerokim audytorium. Działania

prowadzone w ten sposób mogą być kontynuowane w warunkach dużej styczności personelu działań psychologicznych z danym audytorium. Personel, który prowadzi ten rodzaj propagandy powinien być odpowiednio przeszkolony.

Ten rodzaj propagandy można stosować i osiągać pozytywne rezultaty w czasie: zebrań, spotkań grupowych, zebrań organizacji społecznych czy działalności socjalnej. Można również wykorzystywać różne przedstawienia i sztuki teatralne.

Działania psychologiczne metodą kontaktów osobistych posiadają następujące zalety:⁵²

- technika ich prowadzenia wymaga niewielkiej ilości sprzętu i materiałów, ponadto jest bardziej wiarygodna, gdyż dana grupa ludności, czy audytorium może ocenić, skąd pochodzą wiadomości;
- potrzebne materiały można bardzo szczegółowo opracować przed nawiązaniem kontaktów osobistych;
- można bezpośrednio obserwować i oceniać reakcję audytorium;
- prelegent może adiustować przekazywane wiadomości, w zależności od reakcji audytorium;
- można stosować częste modyfikacje zarówno w treści, jak i tonacji przekazu, by wywrzeć na audytorium większy wpływ.

Sposób ten jednak ma ograniczony zasięg oddziaływania ze względu na to, że prelegent musi posiadać wizualny i słowny kontakt z audytorium oraz indywidualne zdolności takie jak: płynne władanie obcym językiem, dar wymowy, umiejętność argumentacji, elastyczność reagowania na zmiany sytuacji.

Materiały drukowane są stosowane we wszystkich rodzajach działań, a nawet w czasie największego natężenia działań wojennych. Opracowywane materiały mają wyjaśniać, informować lub nakazywać. Wiadomości zawarte w drukowanych materiałach wyjaśniających powinny być tak dobrane, by przekonać czytelników, że wnioski z nich wypływające są celowe i wartościowe.

Materiały nakazujące zawierają instrukcje do takiego czy innego działania. Zwykle materiały informacyjne działań psychologicznych są krótkie i proste. Rozwijają jakiś pojedynczy temat czy ideę. Właściwie opracowane komunikaty są łatwe do zrozumienia, a częste ich powtarzanie znacznie zwiększa efektywność.

⁵² FM-33-1 *Psychological Operations...*, op. cit., s. 4-9.

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. Ulotka może być czytelna nawet po kilku dniach rozrzucenia w terenie.

Do materiałów drukowanych zalicza się wszystkie komunikaty rozpowszechniane w formie drukowanej czy graficznej, jak: ulotki, listy, ogłoszenia, transparenty, napisy, pamflety, magazyny, gazety i książki.

Zespoły drukarskie jednostek psychologicznych są przystosowane do wykonywania wszelkiego rodzaju materiałów drukowanych, w dużych ilościach, jednakże ulotki są elementem najważniejszym.

Działania psychologiczne prowadzone przy pomocy materiałów drukowanych przynoszą następujące korzyści:

- ulotki czy wiadomości mogą być czytane skrycie;
- można zachować oryginalną formę komunikatu;
- materiały mogą być zbierane i kompletowane;
- odpowiednie hasła można drukować na różnych przedmiotach powszechnego użytku;
- drukowane słowo posiada większą siłę przekonywania i powoduje, że wielu ludzi wierzy w to co czyta;
- obrazki i ilustracje zwiększają wiarygodność.

Do braków materiałów drukowanych zalicza się to, że:

- analfabetyzm zmniejsza użyteczność materiałów drukowanych;
- rozpowszechnianie materiałów drukowanych jest procesem wymagającym dość długiego czasu;
- za posiadanie drukowanych ulotek mogą być nakładane surowe kary;
- do rozpowszechniania i dostarczania materiałów drukowanych do wybranych osób i skupisk ludności potrzebne są specjalne środki.

W działaniach psychologicznych stosowane są najczęściej następujące materiały drukowane: ulotki, materiały poglądowe, falsyfikaty, druki zwarte.

Materiały drukowane, by spełnić swój cel jako środek oddziaływania psychologicznego, muszą być dostarczone odbiorcy. W działaniach na szczeblu operacyjnym wykorzystuje się do tego przede wszystkim bomby i zasobniki przenoszone

przez samoloty oraz w niektórych armiach balony, zaś na szczeblu taktycznym wykorzystuje się przede wszystkim raketowe pociski 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.

Oddziaływanie elektroakustyczne jest najskuteczniejszym sposobem 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. Nadawane audycje są zwykle opracowywane po szczegółowej selekcji tematów, nagrywane na taśmy i sprawdzane. Powinny zawierać wiadomości zasadnicze, na tematy najbardziej interesujące dla danego środowiska. Audycje nadawane przy pomocy rozgłośni elektroakustycznych (REA), mogą być przekazywane na żywo w korzystnych okolicznościach i zmieniających się często sytuacjach. Audycje te są bardzo proste a ich skuteczność zależy od inteligencji autora, czasu i właściwej interpretacji.

Korzyści płynące z wykorzystania rozgłośni elektroakustycznych są następujące:

- duża efektywność w szybko zmieniających się sytuacjach;
- operatorów można bardzo łatwo i szybko wyszkolić;
- można szybko nawiązać osobisty kontakt z ludnością niewykształconą.

Braki występujące przy korzystaniu z rozgłośni elektroakustycznych:

- odpowiednio mały zasięg oddziaływania;
- możliwość zmniejszenia efektywności REA przez przeciwdziałanie przeciwnika lub niekorzystne warunki meteorologiczne i terenowe;
- przekazywane wiadomości mogą być z upływem czasu zapomniane lub zatarte w pamięci słuchaczy.

Audycje elektroakustyczne dzielą się na:

- a) 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;

- b) audycje dźwiękowe o charakterze nękającym - mają one na celu zmniejszenie odporności psychicznej i fizycznej żołnierzy przeciwnika poprzez emisję określonych sygnałów dźwiękowych o określonej częstotliwości i poziomie głośności, wywołujących i podtrzymujących stan stresu, a w skrajnych przypadkach doprowadzających nawet do zaburzeń funkcjonowania organizmu;
- c) audycje mieszane.

Rozgłośnie elektroakustyczne mogą być wykorzystywane ponadto w wojskach własnych do dowodzenia wojskami w złożonych sytuacjach np. w czasie dotkliwego porażenia ogniowego.

Rozgłośnie elektroakustyczne dzielą się na mobilne (montowane są na pojazdach kołowych, gąsienicowych, w środkach latających) oraz przenośno-plecakowe, przenoszone przez żołnierzy.

Oddziaływanie radiowe zapewnia duży zasięg i szybkie rozpowszechnianie komunikatów propagandowych.

Jednostki działań psychologicznych sił lądowych Stanów Zjednoczonych posiadają na wyposażeniu stacje nadawcze, pracujące na falach średnich i krótkich. Nadajniki te mogą być mobilne lub stacjonarne.

W trakcie prowadzenia strategicznych operacji psychologicznych, w ramach oddziaływania radiowego, przekazywane są wiadomości do odbiorców na całym świecie.

Na szczeblu operacyjnym lub taktycznym, stacje nadawcze wykorzystuje się zarówno do przekazywania wiadomości, jak i kształtowania odpowiednich zachowań wśród ludności lokalnej oraz ich przywódców. Audycje radiowe wytwarzają wśród ludności cywilnej zwyczaj słuchania - jeśli działają regularnie, a programy są ciekawe. Są one źródłem autorytatywnym, wzbudzającym wiarygodność, jeżeli fakty możliwe do zweryfikowania ogłaszane są bardzo szybko. Audycje radiowe stwarzają nieograniczone możliwości w działalności psychologicznej. Tam, gdzie odbiorniki radiowe nie są w powszechnym użyciu, można rozprowadzać je wśród ważniejszych osobistości, różnych instytucji państwowych, lub wybranych osób cywilnych.

Korzyści, jakie można osiągnąć przez prowadzenie audycji radiowych są między innymi następujące:

- najnowsze wiadomości można rozpowszechniać na duże odległości i na szerokie masy publiczności w bardzo szybkim czasie;
- audycje radiowe są zrozumiałe dla analfabetów, a słuchanie ich nie wymaga żadnego wysiłku;

- do tego typu audycji radiowych można włączać sztuki teatralne, komedie, dramaty, muzykę i inne rodzaje programów, które mogą wywołać pożądane emocje u odbiorców.

Do wad oddziaływania radiowego zalicza się:

- podatność na zakłócenia, co może uniemożliwić odbieranie audycji;
- ograniczona ilość słuchaczy ze względu na zbyt małą ilość odbiorników na danym obszarze lub nakładane restrykcje, czy kary;
- zapominanie przekazywanych wiadomości lub zmiana ich treści.

Do emisji określonych audycji mogą być wykorzystywane środki walki elektronicznej.

Rozgłoszenie radiowe mogą oddziaływać pod innym szyldem niż jest ich właściwa przynależność. Działalność tego typu nazywana jest *czarną propagandą*, stawia ona nadawcę wobec odbiorcy w korzystnym położeniu.

Radiostacje czarnej propagandy mogą pracować na częstotliwościach radiowych, takich samych, jak oficjalne rozgłoszenie państwowe lub wojskowe. Mogą się włączać w system transmisji radiowych, przejmować niepostrzeżenie dla słuchacza kontynuację określonego programu i przekazywać wiadomości, polecenia i zarządzenia w celu kształtowania pożądanych postaw i zachowań wśród odbiorców.

Oddziaływanie telewizyjne stanowi jeden z najbardziej sugestywnych form rozpowszechniania wiadomości, ze względu na popularność i duży zasięg przekazu.

Telewizja wywiera wielki wpływ na szkolenie, i to w skali dotąd nieprzewidzianej, ponieważ tak jak i radio, może dotrzeć do wielkich skupisk ludności. Gdy odczuwa się brak odbiorników telewizyjnych na danych obszarach, można je rozprowadzać dla kluczowych instytucji publicznych i wybranych obywateli.

Oddziaływanie telewizyjne stosowane jest zarówno w stosunku do ludności, jak i wojsk przeciwnika nie zaangażowanego bezpośrednio w walce, którego odwody i jednostki mobilizowane, znajdujące się w miejscach stałej dyslokacji. Telewizja umożliwia:

- szybkie rozpowszechnianie wiadomości, mających znaczenie propagandowe;
- masowe rozpowszechnianie idei czy poglądów ze względu na różnorodność programów;
- zobrazowanie poszczególnych zdarzeń, czy faktów, co wpływa na pobudzenie reakcji emocjonalnych i pogłębienie wiarygodności przekazywanych materiałów.

Do wad w zakresie oddziaływania telewizyjnego należy zaliczyć:

- podatność na zakłócenia przez przeciwnika, co spowoduje redukcję efektywności przekazu telewizyjnego;
- ograniczony zasięg transmisji, ze względu na ilość i jakość odbiorników znajdujących się w posiadaniu danej ludności cywilnej oraz ilość i usytuowanie stacji przekątnikowych.

5.2. Rosyjska Koncepcja Operacji Informacyjno - Psychologicznych

Według poglądów rosyjskich działania psychologiczne stanowią jeden z głównych elementów walki informacyjnej, obok walki radioelektronicznej, pozorowania, bezpieczeństwa informacyjnego i niszczenia fizycznego. W obecnych warunkach funkcjonowania społeczeństw, na dużą efektywność takich operacji wywierają wpływ:

- wysoka dynamika zmian w indywidualnych systemach wartości;
- otwartość społeczeństw oraz duża podatność na wpływy i wzorce zewnętrzne;
- brak oparcia w strukturach rodzinnych i organizacjach lokalnych;
- alienacja w stosunku do struktur państwa i władz.

Rosyjscy eksperci oczekują, że środki walki nowej generacji wpłyną na głębokie zmiany nie tylko w metodach prowadzenia wojny, lecz również spowodują ponowne zdefiniowanie celów walki i pojęcia zwycięstwa. Użycie "środków walki XXI wieku" lub groźba ich zastosowania mają służyć osiągnięciu ważnych celów politycznych i gospodarczych bez wchodzenia w bezpośredni kontakt z siłami przeciwnika i bez działań bojowych o tradycyjnym charakterze. Dla osiągnięcia prawdziwego zwycięstwa w takiej wojnie konieczna jest głęboka wiedza nie tylko o siłach zbrojnych przeciwnika, ale również o systemie politycznym i państwowym, procesach podejmowania decyzji, mechanizmach kreowania przywódców polityczno-wojskowych i sposobach funkcjonowania kierownictwa. Najważniejszą formą wywierania wpływu na przeciwnika w najbliższym czasie może stać się oddziaływanie psychologiczne, prowadzone w odniesieniu do poszczególnych osób zajmujących kluczowe stanowiska w państwie, czy obsługujących kluczowe systemy uzbrojenia (np. operatorów wyrzutni strategicznych balistycznych pocisków raketowych), wybranych zbiorowości (mniejszości etnicznych) i grup społecznych, przy czym skutki oddziaływania użytych środków (broni) mogą objawić się natychmiast po ich zastosowaniu lub wystąpić po wielu latach.

Operacje psychologiczne według poglądów rosyjskich mają służyć wsparciu operacji militarnych, w tym powodować masowe zaburzenia społeczne, prowadzić do

degradacji funkcjonowania społeczeństwa, a w końcowym rezultacie do załamania funkcjonowania struktur państwa. Według poglądów rosyjskich wojskowe operacje psychologiczne mogą być prowadzone na szczeblu strategicznym, operacyjnym i taktycznym.

Operacje psychologiczne szczebla strategicznego są planowane i prowadzone dla osiągnięcia celów długoterminowych (w ramach kampanii). Obiektem oddziaływania jest wówczas ludność, siły zbrojne i rząd atakowanego państwa. Realizacja takich operacji wymaga koordynacji działań różnych struktur wojskowych i rządowych.

Operacje psychologiczne szczebla operacyjnego są prowadzone na korzyść sił zaangażowanych w operacjach bojowych. Działania propagandowe szczebla operacyjnego bezpośrednio lub pośrednio tworzą warunki do pokonania wojsk przeciwnika, przygotowują ludność do prowadzenia wojny na danym terytorium, stwarzają warunki do izolacji sił zbrojnych przeciwnika od miejscowej ludności oraz mają sprzyjać wciąganiu miejscowej ludności do współpracy, wymierzonej przeciwko strukturom administracji państwowej i samorządowej.

Operacje psychologiczne szczebla taktycznego są planowane i realizowane na rzecz osiągnięcia natychmiastowych i krótkoterminowych rezultatów obliczonych na wspomaganie bezpośrednio jednostek bojowych. Motywem przewodnim tych działań jest wywarcie pożądanego wpływu na ludność cywilną przeciwnika i na jego żołnierzy w strefie odpowiedzialności danego dowódcy szczebla taktycznego.

Warunkiem pomyślnego wyniku operacji psychologicznych jest "ciągłe wywieranie presji na przeciwnika i utrzymanie inicjatywy psychologicznej", realizowane w warunkach informacyjnego i propagandowego wsparcia operacji. Wsparcie to powinno być rozumiane jako system działań informacyjno-psychologicznych, skoordynowanych i powiązanych z punktu widzenia zadań, celów, miejsca i czasu. Akcje psychologiczne mają być prowadzone według jednolitego planu przez dowódcę, sztab, wybrane szczeble dowodzenia i jednostki specjalne. Działania te powinny kształtować w opinii publicznej pozytywny obraz własnej działalności wojskowej, zneutralizować lub osłabić konsekwencje negatywnego oddziaływania informacyjno - psychologicznego przeciwnika, wzmocnić postawę moralną i psychologiczną odporność własnej ludności cywilnej oraz stworzyć dogodne warunki do realizacji zadań jednostkom bojowym.

W ocenie specjalistów rosyjskich osiągnięcie sukcesu wymaga utrzymania kontroli nad całym procesem walki psychologicznej. Kontrola ta dotyczy nie tylko własnych wojsk, ale również w pewnym zakresie wojsk przeciwnika. Szczególną pozycję zajmuje tzw.

kontrola refleksyjna, której celem jest oddziaływanie na postawę moralną dowódców przeciwnika. Trudności posługiwania się metodą kontroli refleksyjnej polegają na tym, że z jednej strony istnieje potrzeba stałego "popychania" przeciwnika w kierunku oczekiwanych posunięć poprzez przekazywanie mu logicznych wiadomości, w taki sposób aby nie stracił zaufania. Celem działań psychologicznych w tym wypadku jest przekonanie przeciwnika o jego trudnym położeniu, jeśli postanowi kontynuować walkę, albo skłonienie go metodami pośrednimi do podjęcia decyzji prowadzącej obiektywnie do przegranej. Może to być na przykład zmuszenie go do podjęcia decyzji korzystnej dla strony "kontrolującej", w wyniku zastraszenia wysokimi stratami (realnymi lub wyobrażonymi) albo przez zwabienie korzyściami (realnym lub wyobrażonymi). "Wymuszenie decyzji" jest tym skuteczniejsze, im stosowane formy i środki oddziaływania są bardziej zsynchronizowane i kompleksowe. Dlatego też obecnie w Rosji wprowadza się wiele zmian w tym zakresie.

Po pierwsze, wprowadzono doktrynę operacji informacyjno – psychologicznych, która ma zastąpić działania propagandowo-agitacyjne byłego aparatu politycznego.

Po drugie, niektórzy teoretycy wojskowi uważają operacje informacyjno - psychologiczne za niezależną formę działań militarnych, która wymaga specjalizowanego personelu i ćwiczeń.

Po trzecie, jako konsekwencja powyższego, dąży się do utworzenia nowego rodzaju sił zbrojnych, dodatkowej specjalności militarnej skierowanej na konfrontację informacyjno - psychologiczną.

Po czwarte, rosyjska kadra oficerska uświadamia sobie, że nie jest możliwe prowadzenie operacji militarnych bez informacyjno - psychologicznych działań.

Podczas Zimnej Wojny było niezwykle trudno uzyskać dane na temat radzieckich struktur operacji psychologicznych. Przez lata Rosjanie utrzymywali swoje archiwa, struktury sił zbrojnych i procedury operacyjne w ścisłej tajemnicy. Jedynie dzięki niedawnemu odtajnieniu dostępna jest większa ilość danych.

Od około 1992 Rosjanie przestali uważać za tajne informacje dotyczące istnienia i szkolenia swoich jednostek operacji psychologicznych. Jednak pozyskiwanie wiadomości o tych jednostkach i ich działaniu nadal pozostaje trudne. Pewne źródła prasowe uważają, że główny zarząd wywiadu wojskowego sprawuje pieczę nad tymi jednostkami, co może wyjaśniać trudność w uzyskaniu danych.

W czasach byłego Związku Radzieckiego działania tego typu były określane mianem "specjalnej propagandy". Obecnie teoretycy wojskowi używają termin „operacje

informacyjno-psychologiczne", określając to, co na Zachodzie określa się mianem operacji informacyjnych.

Zdaniem rosyjskich teoretyków „operacje informacyjno – psychologiczne” to kompleks przedsięwzięć, obejmujących: wsparcie, przeciwdziałanie i obronę informacyjną, prowadzonych według jednolitej koncepcji i planu, w celu wywalczenia i utrzymania przewagi informacyjnej nad przeciwnikiem podczas prowadzenia operacji wojskowych.

Do działań tego typu Rosjanie zaliczają także nietradycyjne sposoby, np. wstrząs i terror psychologiczny wywołany atakami artylerii i lotnictwa. Kiedy rosyjskie czołgi zaatakowały budynek parlamentu rosyjskiego w październiku 1993, głównym celem ataku było wywołanie wstrząsu lub wpływu psychologicznego na osoby okupujące budynek. Kiedy w styczniu 1996 w mieście Pierwomajskaja Rosjanie zaatakowali czeczeńskich rebeliantów ciężkim ostrzałem artylerii i rakiet, dowódca rosyjski opisał działania jako formę operacji informacyjno - psychologicznych.

Innym nietradycyjnym sposobem operacji informacyjno-psychologicznych jest rosyjska koncepcja „oddziaływania zwrotnego”. W kontekście wojskowym może być określona jako sposób zapewnienia dowódcy wojskowemu możliwości bezpośredniego utrzymywania kontroli nad procesem podejmowania decyzji przez dowódców przeciwnika. Oddziaływanie zwrotne jest procesem manipulowania danymi tak, aby przeciwnik został zmuszony do podjęcia działań korzystnych dla drugiej strony.

Siły zbrojne (na szczeblu taktycznym i operacyjnym) badały wartość oddziaływania zwrotnego zarówno w kontroli procesów decyzyjnych przeciwnika, jak i rozwijaniu technik "maskirowki" (oszukiwania i dezinformacji). Na początku 20. wieku istniała wojskowa szkoła „maskirowki”, która stała się podstawą rozwoju tej koncepcji dla przyszłych pokoleń. Szkoła została rozwiązana w 1929.

Wielu rosyjskich socjologów rozumie, że siły zbrojne (po części z powodu braku treningu moralno-psychologicznego) są aktualnie bardzo podatne na ataki informacyjno-psychologiczne. W przeszłości system departamentów propagandy wypełniał spełniał rolę treningu moralno-psychologicznego. Aktualnie nie istnieje niezależny aparat moralno-psychologicznego wsparcia, aby wypełnić tę lukę. Moralno-psychologiczne wsparcie jest aktualnie rozumiane jako celowy wpływ na umysły i psychikę rosyjskiego personelu wojskowego. Dowódcy na określonych szczeblach dowodzenia są odpowiedzialni za wzmacnianie psychologicznej odporności wśród personelu i formowanie ich moralnej gotowości do działania w dowolnych warunkach. Dowódcy polowi winni skierować

szczególne wysiłki na utrzymanie korelacji moralno-psychologicznych sił w równowadze.

Według rosyjskich analityków, wydarzenia lat 90-tych spowodowały zasadniczą zmianę militarno-politycznej sytuacji w świecie, a także politycznych, socjalno-ekonomicznych i moralno-psychologicznych stosunków wewnątrz krajów. Współczesne tendencje w rozwoju sił zbrojnych, środków i sposobów walki zmieniły się w związku z ich nowymi funkcjami w zakresie oddziaływania moralno-psychologicznego. Aktualnie istnieje rzeczywista potrzeba zrozumienia istoty i znaczenia działań moralno-psychologicznych.

Ponadto należy zapewnić bezpieczeństwo własnych wojsk przed oddziaływaniem przeciwnika w tym zakresie. Informacyjno-psychologiczne bezpieczeństwo polega na przedsięwzięciach i takim wykorzystaniu danych aby zagwarantować stabilność psychiki i świadomości własnego personelu w czasie pokoju, jak i wojny. Mogą to być środki do zwalczania akcji psychologicznych przeciwnika, które mogłyby mieć negatywny wpływ na stan moralny własnych sił.

Rosjanie uważają, że informacyjno-psychologiczne bezpieczeństwo jest bardzo ważne, ponieważ w ciągu ostatniego półwiecza dramatycznie wzrosła zdolność kształtowania świadomości, psychiki czy morale społeczeństwa, a także sił zbrojnych. Do takiego stanu rzeczy przyczyniły się znaczące osiągnięcia wielu krajów w dziedzinach psychologii, psychotroniki czy parapsychologii.

Do podstawowych założeń rosyjskiej koncepcji operacji informacyjno – psychologicznych należy zaliczyć:

- analizowanie moralno-psychologicznego środowiska w Rosji na szczeblu strategicznym i w obszarach gdzie mogą być prowadzone potencjalne operacje;
- poszukiwanie, zbieranie, analizowanie i podsumowywanie informacji o przeciwniku lub potencjalnych uczestnikach konfliktu;
- przewidywanie możliwego wpływu operacji informacyjnych przeciwnika na rosyjskie siły zbrojne i ludność;
- blokowanie (lub łagodzenie efektów) operacji informacyjnych przeciwnika na poziomie strategicznym, używając wszelkich dostępnych środków, rodzajów uzbrojenia oraz sił specjalnych;
- zaopatrywanie sił operacji informacyjno – psychologicznych w najnowocześniejsze środki w celu przeciwdziałania oddziaływaniu informacyjno-psychologicznemu na rosyjskie siły zbrojne i ludność;

- neutralizowanie negatywnych konsekwencji oddziaływania przeciwnika na świadomość, morale i stan ducha;
- nieustanna ochrona wojsk i ludności przed informacyjno-psychologicznym oddziaływaniem przeciwnika;
- przygotowanie sił i środków do prowadzenia operacji informacyjno-psychologicznych;
- wywieranie stałego, informacyjno-psychologicznego wpływu na siły i ludność przeciwnika;
- prowadzenie nietradycyjnych działań (w tym z zakresu parapsychologii) w celu wpływania na świadomość i stan psychiczny przeciwnika;
- rozwijanie teorii operacji informacyjno-psychologicznych oraz przekazywanie zaleceń i propozycji dla agencji rządowych i dowództw wojskowych.

Niektórzy rosyjscy teoretycy wojskowi uważają, że osiągnięcia technologiczne, szczególnie rozwój nowych technologii informacyjnych w Stanach Zjednoczonych, powodują, że informacyjno-psychologiczna konfrontacja staje się nieodłącznym typem działań militarnych, podobnie jak obrona i atak. W rezultacie tego, w dowolnym konflikcie zbrojnym, wszelkie operacje militarne będą poprzedzone działaniami informacyjno – psychologicznymi, skierowanymi przede wszystkim na świadomość, morale i psychikę ludności, a w drugiej na strukturę informacyjną przeciwnika. Taka sytuacja wymusza niejako nadrzędność działań informacyjno-psychologicznych konfrontacji w stosunku do operacji militarnych i jest niezbędna do końcowego sukcesu na polu walki.

Rosjanie twierdzą, że głównym celem operacji psychologicznych, niektórych państw jest kształtowanie świadomości ludności Federacji Rosyjskiej w taki sposób aby osłabić morale sił zbrojnych i społeczeństwa. Przy takim założeniu informacyjne operacje są nieustannie prowadzone zarówno przez przeciwników Rosji, jak i kraje sojusznice.

Zdaniem teoretyków, w krytycznej sytuacji, aktywność ta może spowodować większe szkody moralne, niż jakakolwiek wojna. Dlatego też należy wyposażyć siły zbrojne w odpowiednie narzędzia, aby mogły podjąć to informacyjno-psychologiczne wyzwanie.

Niektórzy oficerowie uważają, że siły i środki prowadzenia operacji informacyjno-psychologicznych powinny być traktowane jako rodzaj broni. Niezdolność do podjęcia przeciwdziałania w tym zakresie przyczyni się do totalnej porażki, np. jak to miało miejsce w przypadku armii irackiej w czasie wojny w rejonie Zatoki Perskiej.

Rosjanie przeanalizowali dokładnie doktrynę operacji informacyjnych Stanów

Zjednoczonych i zamierzają zrealizować następujące przedsięwzięcia:

- zapewnić zrozumienie teoretycznej koncepcji operacji informacyjno – psychologicznych;
 - stworzyć na bazie istniejącego aparatu działań psychologicznych i propagandy, organa operacji informacyjno – psychologicznych, które mogłyby być wykorzystane zarówno w czasie pokoju, kryzysu, jak i wojny;
 - włączyć struktury zaangażowane w prowadzenie operacji informacyjno – psychologicznych do struktur kontrolno – decyzyjnych sił zbrojnych Rosji;
- planować i prowadzić ćwiczenia wojskowe, gry decyzyjne i treningi sztabowe z wykorzystaniem tych struktur na wszystkich szczeblach dowodzenia.

Siły Zbrojne Federacji Rosyjskiej dysponują liczną i dobrze przygotowaną kadrą specjalistów walki psychologicznej, o tradycjach prowadzenia skutecznej walki psychologicznej w wymiarze lokalnym oraz globalnym. W czasach istnienia ZSRR specjaliści ci działali głównie w ramach pionu podległego Głównemu Zarządowi Politycznemu według jednolitego planu dla całych sił zbrojnych i wszystkich szczebli, wypracowywanego na podstawie dyrektyw Komitetu Centralnego KPZR.

Po rozpadzie Związku Radzieckiego i zlikwidowaniu pionu oficerów politycznych, zadania w zakresie walki psychologicznej zostały przejęte przez pion oficerów wychowawczych, podporządkowany szefowi Głównego Zarządu ds. Wychowawczych Ministerstwa Obrony, któremu podlegają zarządy ds. wychowawczych rodzajów sił zbrojnych. W jednostkach wojskowych utworzono etaty zastępcy dowódcy do spraw wychowawczych. Formalnie więc oficerowie wychowawczy zachowali wysoki status, jednakże faktycznie nie są już w jednostce reprezentantami władzy państwowego kierownictwa politycznego.

W ramach struktur pionu wychowawczego działają oddziały propagandy specjalnej, które przejęły funkcje nadzoru kierowniczego nad armijnymi batalionami walki psychologicznej. Bataliony te mają obecnie charakter struktur szkieletowych, a ich sprzęt ulega szybkiemu starzeniu. Zgodnie z obowiązującymi w rosyjskich siłach zbrojnych ustaleniami działanie tych pododdziałów w warunkach bojowych jest prowadzone w ścisłej koordynacji z działaniami grup specjalnych (w tym dywersyjnych), grup rozpoznawczych, wywiadu frontowego oraz służbami prasowymi, itp.

Oficjalne źródła rosyjskie podkreślają, że głównym zadaniem oficerów wychowawczych jest osłona psychologiczna wojsk własnych, czemu ma sprzyjać zwiększenie zapotrzebowania rosyjskich sił zbrojnych na psychologów wojskowych.

Jednocześnie brak jest danych świadczących o tym, że Rosja zrezygnowała z prowadzenia operacji psychologicznych. Przebieg konfliktu zbrojnego w Czeczenii wskazuje, że nawet w sytuacji dużej rozbieżności interesów wewnętrznych, propaganda rosyjska była w stanie przedstawić przywódców Czeczeńskich jako ludzi skorumpowanych, związanych z organizacjami przestępczymi. Po zakończeniu działań bojowych ofensywa psychologiczna przeciwko Czeczenii nie ustała, a nawet okresowo przybiera na sile, umacniając negatywne nastawienie Rosjan i światowej opinii publicznej do ludności czeczeńskiej. Rosyjscy oficerowie wychowawczy i przydzieleni psycholodzy są tą grupą, która będzie realizowała znaczną część ofensywnych działań psychologicznych na rzecz rosyjskich sił zbrojnych. W przyszłości środkiem walki w operacjach psychologicznych będzie broń psychotroniczna, której działanie oparte zostanie na wykorzystaniu paranormalnych właściwości organizmu człowieka i zastosowaniu różnych urządzeń technicznych, wykorzystujących bioenergię istniejącą wokół organizmów żywych. Prace badawcze dotyczące wojskowego wykorzystania bioenergii obejmują:

- opracowanie metod zamierzonego oddziaływania na psychiczną aktywność ludzi;
- badanie zjawisk parapsychicznych, takich jak hipnoza, telepatia, jasnowidzenie, telekineza, itp.;
- badanie wpływu różnego rodzaju „mikrobów” na urządzenia elektroniczne wykorzystywane w systemach dowodzenia, łączności i uzbrojenia
- budowę sztucznych generatorów bioenergii, umożliwiających oddziaływanie na wojska i ludność cywilną, poprzez wywoływanie u nich anormalnych odruchów psychicznych.

Rosyjscy specjaliści wojskowi do "środków walki XXI wieku" zaliczają broń bioenergetyczną, elektromagnetyczną wiązkową (*Directed Energy*⁵³), która może powodować poważne zakłócenia funkcji mózgu, a w przypadku zastosowania

⁵³ Broń tego typu jest w stanie zniszczyć lub uszkodzić elementy uzbrojenia przeciwnika, bądź obezwładnić siłę żywą. Wiazkową broń energetyczną można podzielić na trzy rodzaje: broń częstotliwości radiowych, broń laserową, broń cząstek elementarnych. Aktualnie prowadzone są na świecie badania nad tymi rodzajami broni, szczególnie w Stanach Zjednoczonych (program HAARP) oraz w Rosji (program SURRA), według których termin *Directed Energy* jest interpretowany jako energia kierowana, a *Directed Energy Weapon* jako broń energii kierowanej. Poprzedni podział został poszerzony i obejmuje również:

- broń ekstremalnie niskich częstotliwości - *Extremely Low Frequency Weapon*;
- broń infradźwiękową - *Infrasonic Weapon*;
- broń impulsową na ekstremalnie wysokich częstotliwościach (promieniowanie gamma) - *Extremely High Frequency Pulse Weapon (Gamma Radiation)*.

promieniowania o wyższym natężeniu - nawet śmierć⁵⁴. Jak wynika z przeprowadzonych w laboratoriach doświadczeń, zamierzonym efektem oddziaływania energii elektromagnetycznej może być między innymi:

- powodowanie zmian w funkcjonowaniu komórek i tkanek organizmów żywych;
- zmniejszenie zawartości melatoniny w hormonach;
- dysfunkcje systemu immunologicznego;
- przyspieszenie rozwoju nowotworów
- zmiana biorytmów i aktywności mózgu.

Przewiduje się, że w przyszłości broń tego rodzaju, działając w sposób trudny do wykrycia, będzie powodować straty w sile żywej przeciwnika bez zagrożeń dla wojsk własnych. Redukcja nakładów finansowych na siły zbrojne najwyraźniej ograniczają jednak prace badawcze w tym zakresie.

Według rosyjskich wojskowych środowisk opiniotwórczych, za sferę walki psychologicznej powinny bezpośrednio odpowiadać trzy instytucje centralne: zarząd ds. walki psychologicznej, dowództwo wojsk specjalnych i zarząd do spraw kontaktów z mediami. Uwzględniając wzrastającą rangę nadawaną problematyce operacji psychologicznych, można przypuszczać, że takie rozwiązanie zostanie niedługo przyjęte. Trudności finansowe rosyjskich sił zbrojnych w poważnym stopniu ograniczyły programy naukowo-badawcze związane z walką psychologiczną. Postępuje również stała degradacja bazy sprzętowej pododdziałów przeznaczonych do jej prowadzenia. Braki te mogą być jednak stosunkowo szybko usunięte poprzez wykorzystanie taniej, masowej, komercyjnej techniki nowoczesnych środków masowego przekazu, a także zastosowanie nowych i niedrogich środków oddziaływania, określanych mianem broni psychotronicznej.

Jak wynika z prowadzonej analizy, Rosjanie bardzo poważnie traktują sprawy związane z prowadzeniem operacji psychologicznych. Jedną z ciekawszych propozycji jest sformowanie osobnej specjalności w ramach rosyjskich sił zbrojnych, rekrutujących specjalistów w sztuce zbierania i oddziaływania informacyjno - psychologicznego. Na ten cel wymagane będą specjalne fundusze, ze względu na unikalny charakter treningu tych jednostek. Ta sugestia jeszcze raz potwierdza rosyjski zamiar uruchomienia na czas pokoju specjalności, która zdolna będzie wykryć operacje informacyjne skierowane przeciw ludności bądź armii, oraz zainicjować własną ofensywną operację informacyjną. Nie

⁵⁴ Broń tego typu może teoretycznie wywoływać efekty podobne do oddziaływania broni masowego rażenia (np. bojowych środków chemicznych o działaniu paralityczno-drgawkowym), lecz bez efektów ubocznych i bez pozostawiania trwałych śladów

utworzenie nowej specjalności może być niebezpieczne, ponieważ, jak zauważają specjaliści, dużo gorzej jest pozostać w tyle w dziedzinie konfrontacji informacyjno-psychologicznej, niż w dziedzinie cybernetyki. Nie rozwiązanie problemu informacyjno-psychologicznej konfrontacji czyni niemożliwym konsolidację społeczeństwa i stabilizację sytuacji w państwie, choć są one fundamentalne dla odbudowy Rosji.

6. ZMANY W PRZYGOTOWANIU I PROWADZENIU DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

6.1. Ogólne zasady

Podstawowym dokumentem normatywnym w zakresie wojskowych działań psychologicznych w Wojsku Polskim są wydane przez Sztab Generalny WP, „Zasady przygotowania i prowadzenia działań psychologicznych przez Siły Zbrojne RP”. Z chwilą przystąpienia Polski do NATO w 1999 roku, ten dokument zdezaktualizował się. W oparciu o wytyczne zawarte w w/w dokumencie zakłada się, że główne przedsięwzięcia psychologiczne w toku działań bojowych będą planowane na szczeblu centralnym i operacyjnym na głębokościach stref ich ogólnego zainteresowania i odpowiednio do zasięgu posiadanych środków.

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

W bezpośrednim podporządkowaniu szefa OR i WRE będzie centralna Grupa Działań Psychologicznych, której głównym zadaniem będzie wykonywanie akcji ulotkowych oraz realizowanie audycji radiowych w paśmie KF i UKF. Oprócz tego GDP będzie prowadzić nasłuch radiowy, telewizyjny i telegraficzny. W korpusach i sztabie MW planowanie działań psychologicznych, zgodnie z zarządzeniem Sztabu Naczelnego Dowódcy, odbywać się będzie we własnej strefie odpowiedzialności, przy wykorzystaniu podległych pododdziałów działań psychologicznych.

W planowaniu działań psychologicznych regułą postępowania jest ciągła modyfikacja zamierzeń, ze względu na zmiany sytuacji.

Organizatorem i koordynatorem działań propagandowych jest szef organu rozpoznawczego, odpowiadający bezpośrednio za planowanie i kierowanie działaniami psychologicznymi.

Istota kierowania w tego rodzaju przedsięwzięciach polega na zapewnieniu jednolitego i zorganizowanego oddziaływania na wojska i ludność przeciwnika w rejonie walki, z zadaniem osłabiania jego morale oraz stworzenia dla wojsk własnych korzystnych sytuacji, pozwalających na przejęcie inicjatywy. Działania psychologiczne powinny być

skoordynowane z zadaniami oddziałów i pododdziałów bojowych oraz ściśle powiązane z rażeniem ogniowym. Przygotowanie działań psychologicznych jest integralną częścią procesu przygotowania walki i obejmuje ono:

- planowanie działań,
- organizowanie działań psychologicznych,
- utrzymanie zdolności bojowej jednostek działań psychologicznych.

Celem organizowania działań psychologicznych jest przekazanie zadań wykonawcom, zajęcie optymalnego miejsca w ugrupowaniu bojowym związku operacyjnego lub związku taktycznego, rozwiązanie problemów dotyczących współdziałania oraz wsparcie ich w prowadzeniu walki.

Dokonując oceny własnych sił i środków działań psychologicznych należy uwzględnić :

- 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;
- stopień gotowości i zaangażowania w realizację zadań,
- najkorzystniejsze sposoby użycia podległych sił i środków;
- organizację dowodzenia jednostkami i środkami działań psychologicznych;
- organizację współdziałania w ramach sił działań psychologicznych oraz z innymi elementami ugrupowania bojowego;
- organizację zabezpieczenia logistycznego jednostek działań psychologicznych;
- możliwości wykorzystania sił spoza układu militarnego.

Wnioski z oceny sytuacji psychologicznej przedstawia się dowódcy w meldunku i wykorzystuje w procesie planowania. Współdziałanie między jednostkami działań psychologicznych organizuje przełożony szczebla nadrzędnego, w ramach współdziałania dokonuje się podziału zadań i określa sposób oddziaływania propagandowego, uzgadnia się także sposób obiegu i wymiany danych o sytuacji i realizacji zadań.

Jeśli w ugrupowaniu związków taktycznych i oddziałów wojsk znalazły się pododdziały działań psychologicznych, uzgodnieniu podlegają:

- rejony rozmieszczenia pododdziałów działań propagandowych w ugrupowaniu bojowym oraz rejony zastrzeżone;

- sposoby ochrony i obrony sił i środków działań psychologicznych;
- ustalenie sposobu wzajemnego komunikowania się pododdziałów;
- koordynacja akcji propagandowych z rażeniem ogniowym;
- ustalenie systemu przemieszczania się i udzielania wzajemnej pomocy.

Organizowanie działań psychologicznych polega na stworzeniu w odpowiednim czasie i miejscu warunków dla elementów działań propagandowych w celu wykonania zaplanowanych przedsięwzięć w walce.

Zakres pracy podczas organizowania działań psychologicznych obejmuje:

- postawienie zadań;
- zajęcie stanowisk;
- zorganizowanie systemu kierowania;
- zorganizowanie współdziałania;
- zorganizowanie zabezpieczenia bojowego i logistycznego.

Zabezpieczenie logistyczne organizuje się według wytycznych szefa logistyki związku operacyjnego (taktycznego) za pośrednictwem szefa organu rozpoznania i WRE, natomiast organizatorami zabezpieczenia logistycznego w jednostkach działań psychologicznych są dowódcy tych jednostek.

Na skuteczność akcji propagandowych niebagatelną rolę odgrywa rozpoznanie wojskowe, do którego zadań dla potrzeb działań psychologicznych należy:

- ocena morale wojsk;
- ustalenie struktury społeczno – demograficznej;
- określenie celów i kierunków działań psychologicznych;
- ocena sił i środków aparatu działań psychologicznych przeciwnika oraz możliwości oddziaływania na stan osobowy naszych wojsk i ludność cywilną;
- ocena efektywności naszego wpływu na ludność cywilną i wojsko przeciwnika w rejonie działań bojowych,

W praktyce źródłami zdobywania danych o przeciwniku, istotnymi dla prowadzenia skutecznych działań propagandowych są:

- prowadzenie nasłuchu;
- materiały informacyjne pochodzące z rozpoznania ogólnowojskowego;
- zeznania jeńców i zbiegów;
- meldunki grup specjalnych;
- wydawnictwa i opracowania wytworzone przez przeciwnika;

- wiadomości uzyskane od miejscowej ludności;
- dane uzyskane od służb specjalnych.

Efektywne wykorzystanie rezultatów rozpoznania dla potrzeb działań psychologicznych zależy w dużym stopniu od prawidłowości przeprowadzonej analizy i oceny zgromadzonych materiałów.

Do podstawowych kryteriów oceny morale wojsk przeciwnika zalicza się :

- demograficzną charakterystykę stanów osobowych w tym procent uzawodowienia i ukompletowania;
- dyscyplinę wojskową i wyszkolenie;
- zaufanie do dowódców, własnych możliwości i sprzętu bojowego;
- wiarę w słuszność prowadzonej wojny;
- autorytet dowódców i jakość dowodzenia;
- standard życiowy poszczególnych grup osobowych;
- warunki bytowe;
- lojalność wobec własnego państwa i rządu;
- zasięg patologii społecznych i idei pacyfistycznych;
- stosunek do tradycji i zakres jej kultywowania.

W oparciu o takie bądź inne kryteria dokonuje się zwięzłej analizy i formułuje wnioski dotyczące poszczególnych związków taktycznych przeciwnika, eksponuje się wszystkie czynniki mające wpływ na realizację postawionego zadania.

Sam proces opracowywania materiałów do prowadzenia oddziaływania psychologicznego dzieli się na dwa okresy: przygotowawczy i realizacyjny.

Oba etapy wzajemnie się uzupełniają i ich całkowita realizacja ma na celu osiągnięcie zamierzonego efektu. Są to najtrudniejsze przedsięwzięcia we wszystkich rodzajach prowadzonego oddziaływania psychologicznego.

6. 2. Propozycje zmian

Polska jako państwo członkowskie NATO zobowiązana jest przestrzegać w zakresie działań psychologicznych, ustaleń zawartych w dokumentach:

- „Koncepcja Operacji Informacyjnych NATO” (NATO InfoOps Concept) – MCM – 069 - 98;
- MC 422 "NATO Information Operations Doctrine";

- „Polityka Prowadzenia Operacji Psychologicznych NATO” (NATO PSYOPS Policy) - MC 402;
- AJP - 3.7 "NATO Psychological Operations Doctrine";
- JP-3-53 "Doktryna połączonych działań psychologicznych", Waszyngton 1996;
- FM-33-1 "Psychological Operations", Washington 1986;
- SOP 5005 "Psychological Operations".

Dokument - „Zasady przygotowania i prowadzenia działań psychologicznych przez Siły Zbrojne RP” z 1996, wydany przez Sztab Generalny WP, wykazuje szereg istotnych różnic.

Najważniejsze z nich dotyczą innego zdefiniowania działań psychologicznych.

Dokument Sojuszu wyróżnia cztery ich rodzaje, natomiast w polskim jest mowa tylko o działaniach podczas walki, bez uwzględnienia akcji psychologicznych w okresie kryzysu oraz w misjach pokojowych.

W dokumencie polskim nie określono miejsca działań psychologicznych w kompleksie przedsięwzięć operacji informacyjnych (także w ramach C2W), nie sprecyzowano zadań dla komórek rozpoznania w zakresie wsparcia procesu planowania tego rodzaju działań.

Koniecznością zatem staje się opracowanie nowego dokumentu, uwzględniającego wytyczne i specyfikę działań NATO.

W oparciu o założenia Sojuszu Północnoatlantyckiego, celem działań psychologicznych jest wywołanie u adresata pożądaných przez nadawcę postaw i zachowań, a w szczególności:

- osłabienie morale;
- wzmocnienie pozytywnych postaw przyjacielsko nastawionego audytorium;
- pozyskanie przychylności niezaangażowanego audytorium;
- uodpornienie audytorium własnego na obce oddziaływanie psychologiczne.

Działania psychologiczne mogą mieć charakter ofensywny, którego celem jest załamanie morale przeciwnika a także defensywny, dotyczący ochrony woli walki wojsk własnych oraz wzmocnienie poparcia ze strony sił niezaangażowanych i neutralnych.

W okresie pokoju szczególnie ważne w są zadania działań psychologicznych, które muszą być zgodne z interesami politycznymi i gospodarczymi, jakie może mieć Polska w rejonie wykonywanej misji. W zaistniałych sytuacjach szczególnych, tj. klęskach żywiołowych, katastrofach ekologicznych i innych, władze państwowe mogą nakazać

wojskowym organom działań psychologicznych wykonanie zadań związanych z oddziaływaniem konsolidacyjnym (obrona psychologiczna) na miejscową ludność.

Natomiast podczas kryzysu podstawowym zadaniem działań psychologicznych jest wspieranie wysiłków zmierzających do jego rozwiązania.

W oparciu o powyższe cele, istotną sprawą jest dokonanie podziału na nowe kategorie działań psychologicznych tj. : strategiczne, pola walki (operacyjne, taktyczne) i konsolidujące działania psychologiczne.

W szczególnych przypadkach prowadzenie działań psychologicznych może być powierzone instytucjom innym niż wyspecjalizowane pododdziały wojskowe, mogą to być organizacje pozarządowe, stowarzyszenia lub nawet pojedyncze osoby będące m. in. twórcami opinii publicznej lub liderami lokalnych społeczności.

Odpowiedzialność za planowanie i koordynację działań psychologicznych na najwyższym strategicznym szczeblu powinna ponosić Rada Ministrów RP. Charakter prowadzonych działań poza granicami kraju i ich treści powinny być zgodne z polską racją stanu.

Odpowiedzialność za wojskowe działania psychologiczne powinno ponosić Ministerstwo Obrony narodowej. Ma ono w tym zakresie głos doradczy dla Rady Ministrów. Ministerstwo koordynuje także współpracę w zakresie działań psychologicznych w ramach NATO, lub innych porozumień sojuszniczych.

Odpowiedzialność za działania psychologiczne w operacjach połączonych sił państw – stron NATO, prowadzonych na obszarze Sojuszu i poza jego granicami ponosi dowódca operacji sojuszniczej wyznaczony przez kompetentne władze, w którego dyspozycji znajdują się wydzielone siły i środki działań psychologicznych państw Sojuszu. Dowódca realizuje te działania poprzez Komitet Wojskowy, Międzynarodowy Sztab Wojskowy i jednostki operacyjne.

Podczas tworzenia wielonarodowych sił działań psychologicznych obowiązuje zasada „państwa wiodącego” („Lead Nation”), która charakteryzuje się następującymi cechami:

- ✓ kierownicze stanowiska w dowództwie i sztabie jednostek działań psychologicznych są obsadzone przez przedstawicieli jednego państwa,
- ✓ pozostałe państwa wydzielają swoje kontyngenty do w/w jednostek, przedstawiciele innych państw uczestniczą w określonym zakresie w pracach sztabu działań psychologicznych już w okresie pokoju,

- ✓ dowodzenie i użycie sił działań psychologicznych oraz szkolenie i logistyka pozostają w gestii państwa wiodącego.

Odpowiedzialność za działania psychologiczne wykonywane w misjach pokojowych i wielonarodowych operacjach innych niż wojna poza granicami kraju spoczywa na dowódcy, który realizuje je w oparciu o dyrektywy:

- w misjach narodowych – MON, wydane we współpracy z innymi instytucjami państwowymi odpowiedzialnymi za politykę zagraniczną,
- w misjach wielonarodowych – Rady Północnoatlantyckiej, Komitetu Wojskowego i Grupy Roboczej PSYOPS NATO.

Prowadzenie działań psychologicznych wymaga wsparcia ze strony :

- wywiadu, rozpoznania i WRE;
- systemów dowodzenia, łączności i informatyki SZ;
- logistyki;
- systemów informacyjnych państwa;
- kontrwywiadu.

Dokument Sojuszu stwierdza jednoznacznie, że dobór rodzajów oddziaływań psychologicznych zależy od aktualnej sytuacji polityczno – militarnej, otrzymanego zadania, obiektu oddziaływania oraz technicznych możliwości przekazu. Zastosowanie kilku rodzajów oddziaływania na odbiorcę tzw. wielokanałowość zwiększa efektywność działań psychologicznych, podejmowane spektakularne akcje specjalne mogą być przeprowadzane z myślą o osiągnięciu określonych celów psychologicznych.

Działania psychologiczne będą prowadzone równolegle z działaniami zbrojnymi. W nadchodzącym czasie obserwować się będzie przewagę działań o charakterze propagandowym nad działaniami militarnymi.

Metody oddziaływania nie zmieniają się, modyfikowane są tylko techniczne środki przekazu.

Powodzenie działań psychologicznych w znaczącym stopniu uzależnione jest od dogłębnego i kompleksowego rozpoznania przeciwnika.

Najbardziej pracowitą czynnością w procesie oddziaływania psychologicznego na wojsko i ludność cywilną przeciwnika jest przygotowanie audycji elektroakustycznych, radiowych i telewizyjnych a także tekstów ulotek i odezw. Materiały te powinny być nacechowane dużą siłą perswazji, nieszablonowych rozwiązań i aktualności dla osiągnięcia założonego celu.

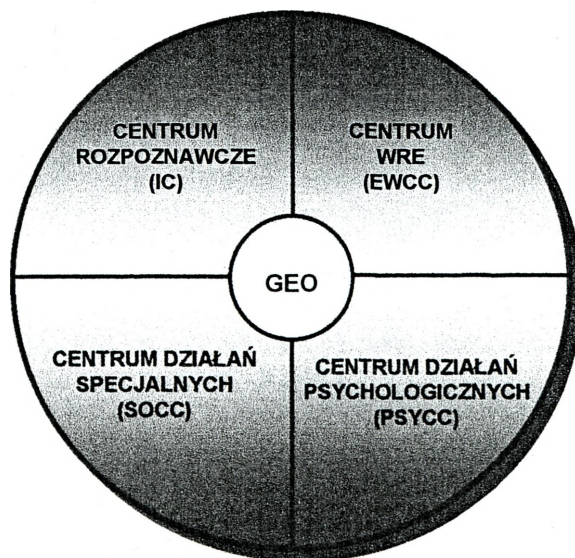
Istotnym problemem do rozwiązania jest sporządzenie nowego dokumentu normatywnego dotyczącego prowadzenia działań psychologicznych przez SZ RP a uwzględniającego wytyczne Sojuszu Północnoatlantyckiego.

Analiza literatury wskazuje, że działania psychologiczno - propagandowe realizowane były głównie za pomocą słowa lub obrazu - komunikatu propagandowego.

Każdy z komunikatów propagandowych zawiera elementy emocjonalne i racjonalne, charakteryzujące się równorzędnymi funkcjami oddziaływania na psychikę adresata.

Działania psychologiczne, w odpowiednich warunkach mogą przyczynić się w znacznej mierze do poważnego zmniejszenia strat własnych i przeciwnika oraz sprawniejszego i szybszego wykonania postawionego zadania.

Na szczeblu Dowództwa Wojsk Lądowych, Zarząd Rozpoznania i WRE przygotowuje struktury, które będą kompatybilne z NATO w ramach prowadzenia ćwiczeń sojuszniczych, a w przyszłości wspólnych połączonych operacji. Struktury te są podobne do Połączonego Centrum Rozpoznawczego NATO w Haidelbergu (SD PSZ NATO Europy Środkowej). Przedstawione one zostały na rys. 6.2.1, 6.2.2, 6.2.3 oraz 6.2.4.

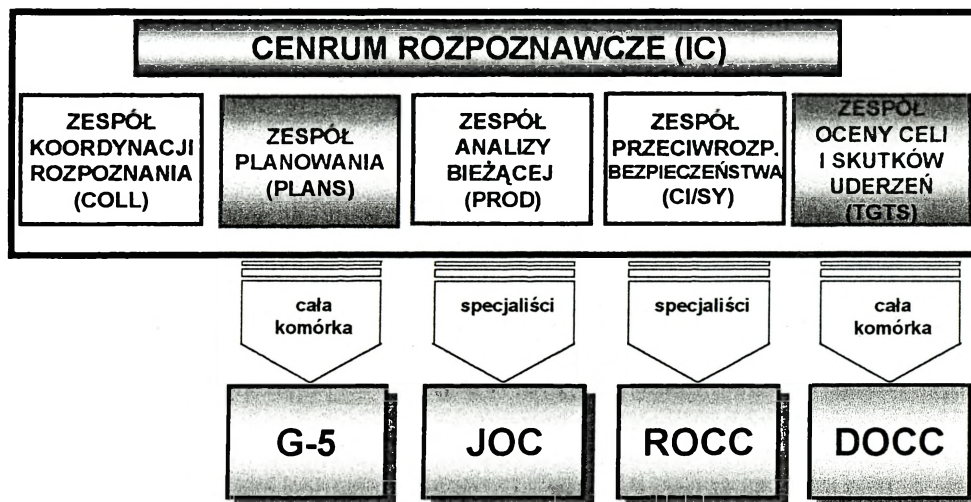


Rys. 6.2.1. Struktura Połączonego Centrum Rozpoznawczego

W skład Połączonego Centrum Rozpoznawczego wchodzi:

- Centrum Rozpoznawcze (IC - Intelligence Center);
- Centrum Walki Radioelektronicznej (EWCC);
- Centrum Działań Specjalnych (SOCC);

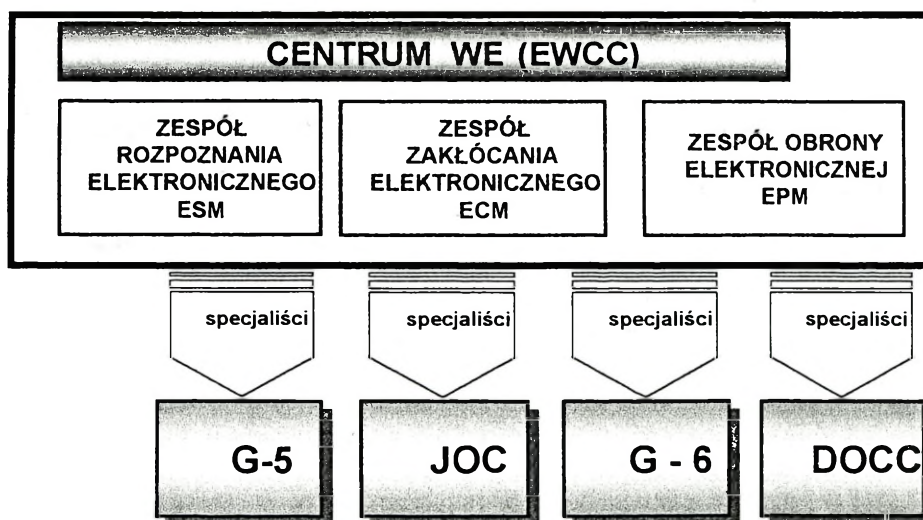
— Centrum Działań Psychologicznych (PSYCC).



Rys. 6.2.2. Struktura Centrum Rozpoznawczego

Legenda:

- JOC (Joint Operation Center) – Połączone Centrum Operacyjne
- DOCC (Deep Operation Command Center) – Centrum Dowodzenia Operacjami Głębokimi;
- ROCC – (Rear Operation Command Center) – Centrum Dowodzenia Operacjami Tyłowymi.



Rys. 6.2.3. Struktura Centrum Walki Elektronicznej (wariant)



Rys. 6.2.4. Struktura Centrum Działań Psychologicznych (wariant)

Zespół koordynacji działań psychologicznych (PROD) odpowiada za stawianie zadań z zakresu rozpoznania.

Zespół planowania (PLAN) odpowiada za planowanie przebiegu kampanii i programów psychologicznych w oparciu o proces planowania operacyjnego.

Zespół analizy (TAA) prowadzi analizę obiektów (audytorium) oddziaływania, przedstawia wnioski w tym zakresie na podstawie danych rozpoznawczych i wywiadowczych.

Zespół opracowania materiałów (PDC) przygotowuje projekty akcji psychologicznych i nadzoruje ich wykonanie oraz przedstawia je do akceptacji.

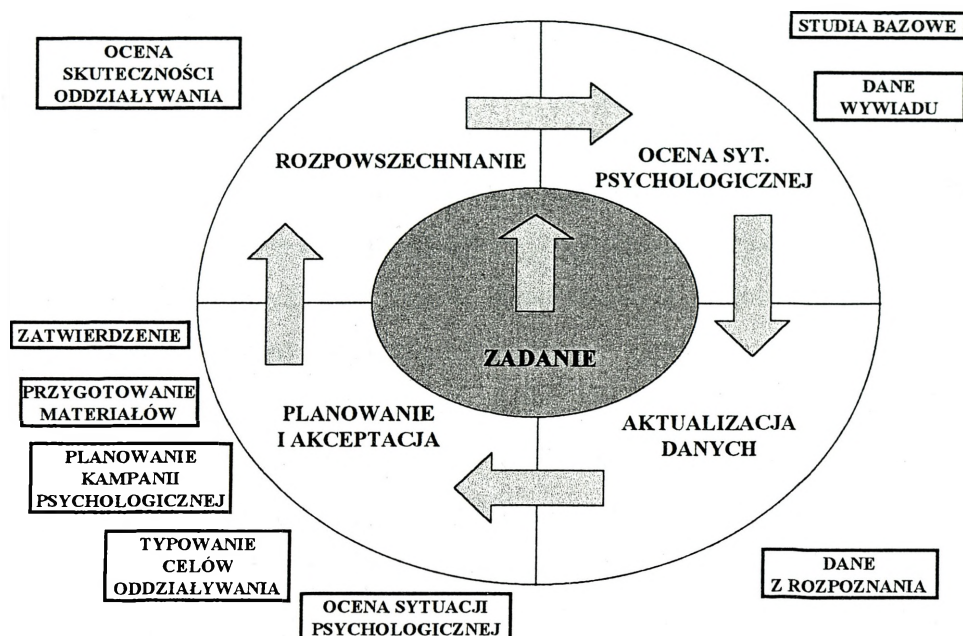
Zespół oficerów łącznikowych (LNS) odpowiada za koordynowanie działań psychologicznych z innymi rodzajami sił zbrojnych.

Przedsięwzięcia realizowane w ramach przygotowania i prowadzenia działań psychologicznych (rys. 6.2.5) obejmują:

- ocenę sytuacji psychologicznej;
- aktualizację danych;
- planowanie i akceptację;
- rozpowszechnianie materiałów.

Ocenę sytuacji psychologicznej wykonuje komórka działań psychologicznych sztabu we współpracy ze wspieranym dowódcą. Celem oceny jest:

- zapewnić analizę zadania i proces planowania;
- zidentyfikować kluczowe czynniki oraz opracować wnioski;
- sformułować wytyczne do planowania działań psychologicznych.



Rys. 6.2.5. Proces przygotowania działań psychologicznych

Aktualizacja danych polega na porównaniu otrzymanych danych z wywiadu i rozpoznania z wstępną oceną sytuacji psychologicznej.

W trakcie planowania i akceptacji opracowywane są następujące dokumenty:

- ✓ OPLAN - część główna
- ANNEX B (organizacja sił);
- ANNEX C (zadania podległych dowódców);
- ANNEX D (rozpoznanie);
- ANNEX O (operacje informacyjne);
- ANNEX L (działania psychologiczne – załącznik 2), wykonuje komórka działań psychologicznych sztabu. W załączniku określa się:
 - zadania i zamiar działań psychologicznych;
 - wymagania wobec sił działań psychologicznych;
 - tematy i cele;
 - miejsce sił działań psychologicznych w ugrupowaniu;
 - władze akceptujące.

ZAKOŃCZENIE

Człowiek odgrywał i nadal będzie odgrywał dominującą rolę w walce zbrojnej. W czasie ewentualnego konfliktu zbrojnego, bez względu na jego zakres, szczególnego znaczenia nabiera czynnik psychiczny zarówno wśród bezpośrednich uczestników walki, jak i ludności na głębokich tyłach. W warunkach dużej dynamiki działań, dążeń walczących stron do przejęcia inicjatywy, ogromnych strat w ludziach i sprzęcie, przy nagłych zmianach sytuacji i występowaniu niespodziewanych bodźców wzrokowych i słuchowych, ogromne obciążenie psychiczne i fizyczne żołnierzy będzie zjawiskiem powszechnym. Jak pokazuje historia wielu armii i przebieg konfliktów zbrojnych w Europie i na świecie na przestrzeni dziejów, stan psychiki oraz świadomość żołnierzy nigdy nie był obojętny dla wodzów i dowódców. Różnice w pojmowaniu ducha armii sprowadzały się jedynie do jego istoty, zwłaszcza do form i metod kształtowania woli walki, zaangażowania i dyscypliny żołnierzy (od idei ślepego posłuszeństwa, bezwzględności w egzekwowaniu rozkazu i dominacji strachu w działaniu aż po zasadę partnerstwa i internalizację postaw i motywów postępowania żołnierzy z głoszonymi przez dowódców treściami szkoleniowymi i wychowawczymi).

Ukształtowanie pożądanych cech moralno – bojowych własnych żołnierzy łączyło się zawsze z próbami osłabienia sfery psychicznej i fizycznej wojsk strony przeciwnej. Dokonywanie negatywnych zmian w sferze motywacyjno – emocjonalnej żołnierzy przeciwnika miało służyć łatwiejszemu wykonaniu własnego zadania bojowego.

Działania psychologiczne na polu walki, zwane działaniami propagandowymi ze względu na środki realizacji (słowo, dźwięk, obraz, gest, ruch czy światło), są nieodłącznym elementem konfliktów zbrojnych. Są więc jednym z najstarszych rodzajów broni, której skuteczność zależy jedynie od pomysłowości dowódcy. Do XIX wieku miały one charakter spontaniczny i wynikały często z określonej sytuacji bojowej: zależały w znacznej mierze od inteligencji, intuicji oraz doświadczenia bojowego i sprytu dowódców. Nie miały charakteru zinstytucjonalizowanego ani pod względem doktrynalnym, ani praktycznym. Ówczesne metody działań psychologicznych opierały się najczęściej na wzbudzaniu strachu i instynkcie samozachowawczym, dezinformacji oraz wprowadzaniu przeciwnika w błąd poprzez różnego rodzaju fortele. Rzadziej występowały treści i formy odwołujące się do sfery racjonalnej przeciwnika. Można powiedzieć, że cechą charakterystyczną działań psychologicznych było wykorzystywanie najprostszych emocji ludzkich podczas przekazu propagandowego

Działania psychologiczne przestały być sprawą intuicji pod koniec XIX wieku. Stało się tak za sprawą kilku teoretyków, którzy starali się analizować niektóre problemy konfliktu zbrojnego z psychologicznego punktu widzenia.

W pierwszej wojnie światowej akcje psychologiczne przestały być sprawą przypadku na polu walki, i choć początkowo były jeszcze utożsamiane z działalnością propagandową, wiele cywilnych instytucji i organów informacyjnych ukierunkowanych na własne społeczeństwo szybko przekształciło się w znaczące narzędzie oddziaływania na żołnierzy i ludność przeciwnika.

Po pierwszej wojnie światowej działania propagandowe zaczęto traktować oficjalnie jako oręż walki.

W historii działań psychologicznych na polu walki nie można w żadnym wypadku pominąć okresu drugiej wojny światowej.

Współczesne działania psychologiczne sił zbrojnych RP zarówno w aspekcie teoretycznym, jak i praktycznym powinny uwzględniać dotychczasowe doświadczenia bojowe naszej armii oraz innych sił zbrojnych. Tak więc każde podejście do 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.

Rola działań psychologicznych w walce zbrojnej polega na kształtowaniu niekorzystnej sytuacji militarno – politycznej do prowadzenia walki zbrojnej. Charakter przyszłych działań zbrojnych stworzy korzystne warunki do prowadzenia wszelkiego rodzaju akcji psychologicznych, przede wszystkim ze względu na zastosowanie nowoczesnych środków walki o ogromnej sile rażenia.

Jedną z cech przyszłego pola walki będzie wysoce skomplikowana sytuacja informacyjna. Wyrażać się to będzie z jednej strony w ogromnym zapotrzebowaniu informacyjnym dowództw, sztabów, zespołów ludzkich i pojedynczych osób, z drugiej zaś istnieniem wielu barier w procesie przepływu danych między komórkami i zespołami w pionie i poziomie. Działanie ludzi sprawujących funkcje kierownicze można stosunkowo łatwo zakłócić, z jednej strony poprzez oddziaływanie dezinformujące, prowadzone w sieciach dowodzenia i kierowania wojskami, z drugiej – przez imitację rzekomych ruchów wojsk i wykorzystanie niektórych akustycznych elementów na polu walki. Działania dezinformujące będą często prowadzone w ścisłym współdziałaniu ze specjalistycznymi służbami i rodzajami wojsk.

Na współczesnym polu walki (podobnie jak i w przeszłości) człowiek, jego psychika i motywacje stanowią łącznie wartość, której nigdy nie można zlekceważyć. Dzięki właściwym motywacjom działania człowiek może zdobyć lub utracić czas i przestrzeń. Motywacje mogą być potęgowane przez odpowiednią sytuację informacyjną i właściwe wykorzystanie spektrum elektromagnetycznego. Człowiek jest więc czynnikiem (przy zrównoważonym bilansie sił i uwarunkowań ramowych) decydującym o sukcesie w walce zbrojnej.

LITERATURA:

1. Allport G. W.: „*Osobowość i religia*”. Warszawa 1988.
2. Bly R.: „*Żelazny Jan*”. Warszawa 1993.
3. Czarnawska M.: „*Jak się bronić przed indoktrynacją*”. Warszawa 1997.
4. Ellenberger H. F.: „*The Discovery of the Unconscious. The History and Evolution of Dynamic Psychiatry*”. New York 1970.
5. Foucault M.: „*Historia szaleństwa w dobie klasycyzmu*”. Warszawa 1987.
6. Fromm E.: *O granicach i niebezpieczeństwach psychologii*, „Więź” 1974.
7. Green, Cotter C.: „*Nie pozwól sobą manipulować*”. Warszawa 1997.
8. Honey.: „*Jak radzić sobie lepiej z ludźmi*”. Warszawa 1997.
9. Heinrich W.: „*Teorie i wyniki badań psychologicznych*”. Warszawa 1902.
10. Hempoliński M.: „*Problemy percepcji*”. Warszawa 1969.
11. Hebb D. O.: „*Podręcznik psychologii*”. Warszawa 1969.
12. Jaspers K.: „*Rozum i egzystencja. Nietzsche a chrześcijaństwo*”. Warszawa 1991.
13. Jaspers K.: *Istota i krytyka psychoterapii*. [w:] „*Filozofia egzystencji*”. Warszawa 1990.
14. Kirschner.: „*Manipulować - ale jak?*”. Warszawa 1994.
15. Kriesel M.E.: *Psychological Operations: A Strategic Viea*, (w:) „*Essays on Strategy*”. Natinal Defense Univerity Press, Washington 1985.
16. Maliszewski W.: „*Oddziaływanie psychologiczne w operacji obronnej*”. Rozprawa doktorska, AON, Warszawa 1998.
17. Miller J. G.: „*Unconsciousness*”. New York 1942.
18. Nowacki G.: „*Walka informacyjna – próba kategoryzacji*”. AON, Warszawa 1999.
19. Nawrat.: *Manipulacja społeczna — przegląd technik i wybranych wyników badań*. W: „*Przegląd Psychologiczny*”, 1/1989.
20. Podkowski A.: *Specyfika działań psychologicznych w walce zbrojnej*. „*Zeszyty Naukowe*”, AON, 4/1996.
21. Pongratz L. J.: „*Problemgeschichte der Psychologie*”. Bern und München 1967.
22. Reykowski J.: „*Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*”. Warszawa 1976.
23. Twardowski K.: „*Wybór pism psychologicznych i pedagogicznych*”. Warszawa 1992.
24. Wilmayer B., *Oddziaływanie psychologiczne na współczesnym polu walki*, Army nr 6, Nowy Jork 1983.

Przykłady plakatów rosyjskich z okresu 1927 - 1950



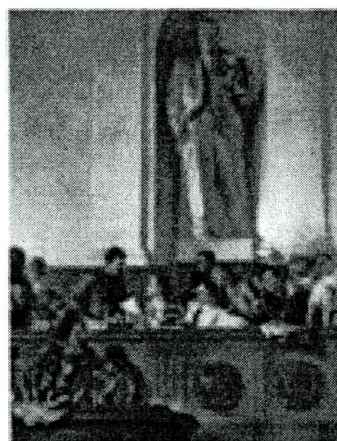
Zawody sportowe (1927 r.)



Robotnicy piszą list do Stalina (1937 r.)



Młodzież musi latać (1934 r.)



Przywódca, nauczyciel, przyjaciel (1937 r.)



Obrona Sewastopola (1942 r.)



Stalin w glorii (1948)

Przykład aneksu L

ANEKS L (DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE) DO ROZKAZU
OPERACYJNEGO Nr 1 2K1. SYTUACJAa. Przeciwnik

- 1) MAZURIA od kwietnia 2001 roku, stosując przedsięwzięcia w zakresie maskowania i dezinformacji, wprowadziła w rejon przygraniczny wojska w sile około korpusu, osiągając pełną gotowość do wykonania zadań.
- 2) MAZURIA rozpoczęła operację powietrzno-lądową, wykonując pod osłoną silnych zakłóceń radioelektronicznych zmasowane uderzenia rakietowo-lotnicze dążąc do dezorganizacji systemu obrony powietrznej WARSOWII i wywalczenia przewagi w powietrzu. Obiektami ześrodkowanych uderzeń ŚNP przeciwnika były i są SD, WŁ, lotniska, siły i środki OPL i WRE, odwód DWŁąd. oraz odwody 2 i 3 korpusu WARSOWII, a także umocnienia inżynieryjne w rejonie WARSZAWY, ŁODZI oraz Górnego Śląska.
- 3) Zaczepna operacja lądowa rozpoczęła się o 5.00 9 czerwca uderzeniem dwóch zgrupowań w sile do wzmocnionej dywizji każde. Uderzenie realizowane jest w kierunkach: ORZYSZ - OSTROW MAZ. i OLSZTYN - KUTNO.
- 4) Przedsięwzięcia przeciwnika z zakresu prowadzonych operacji psychologicznych: MAZURIA na kilka tygodni przed agresją rozpoczęła kampanię propagandową w środkach masowego przekazu przeciwko WARSOWII, prześladującej rzekomo mniejszość mazurską w spornym rejonie. Na arenie międzynarodowej uzasadniała swoje prawo do ochrony i obrony własnych obywateli, gdziekolwiek by oni nie byli. Jednoznacznie udzieliła poparcia grupom społecznym i ugrupowaniom zamieszkującym rejon sporny w WARSOWII". Z chwilą przekroczenia granicy i rozpoczęcia operacji zaczepnej przeciwko WARSOWII rozpoczęła regularne audycje radiowe i telewizyjne skierowane do ludności, natomiast siłami i środkami Grupy Działań Psychologicznych prowadzi aktywne akcje psychologiczne (ulotkowe i elektroakustyczne) na wojska WARSOWII. Za pomocą lotnictwa zrzucały ulotki na wojska WARSOWII w rejonach: BIAŁYSTOK, MAKÓW MAZ.,

BIAŁA PODLASKA, MIĘDZYRZECZ PODLASKI, RADZYŃ PODLASKI,
ŁUKÓW.

(4) Patrz Aneks B (Rozp.)

b) Wojska własne

1) Zamiar przeprowadzenia operacji przez przełożonego:

- Siły powietrzne WARSOWII zdołały wyprowadzić zasadnicze siły spod uderzeń MAZURII i mimo poniesionych strat dążą do odzyskania panowania w powietrzu.
- Wojska lądowe WARSOWII siłami szybkiego reagowania w składzie dwóch brygad, elementami Straży Granicznej oraz pododdziałami Obrony Terytorialnej opóźniają natarcie MAZURII stwarzając warunki do zorganizowania obrony przez siły główne, których celem jest - wspólnie z siłami OT i układu pozamilitarnego - powstrzymanie zgrupowań uderzeniowych MAZURII przed linią BRAVO, stworzenia dogodnych warunków do wykonania przeciwuderzenia siłami odwodu Dowódcy Wojsk Lądowych i przejęcia inicjatywy.
- 2 K organizuje operację obronną na południe od rz. BUG i NURZEC w celu związania walką sił przeciwnika przed linią BRAVO i zabezpieczenia prawego skrzydła zgrupowania wykonującego przeciwuderzenie.
- 3 K organizuje operację obronną na południe od rz. WISŁA dążąc do załamania natarcia pierwszorzutowych związków taktycznych MAZURII na północ od linii BRAVO i stwarzając warunki do wprowadzenia do bitwy odwodu DWŁąd.
- Odwód DWŁąd. ześrodkowuje się w obszarze JAROCIN, WOŁÓW WROCŁAW, KLUCZBORK. Gotowość do działania osiągnie do 112200A CZERWIEC.

2) Prowadzenie działań psychologicznych:

- Kierownictwo polityczno-wojskowe WARSOWII' nieustannie stało na stanowisku, że WARSOWIA i MAZURIA mają szansę ustanowić dobrosąsiedzkie stosunki na zasadach współpracy i wzajemnego poszanowania. Tezę tę lansowano także w okresie nagonki propagandowej MAZURII. Wyjaśniano jedynie, że nieprawdą jest prześladowanie mniejszości narodowej, zaś delegalizacja Partii Wolnych Mazurian, ugrupowania o charakterze nacjonalistyczno-szowinistycznym podyktowana była jedynie zagrożeniem spokoju społecznego w tym regionie. W kampanii informacyjnej eksponowano fakt, że zdecydowana większość

obywateli pochodzenia mazurskiego (blisko milion osób), zamieszkujących północne regiony WARSOWII nie chce mieć nic wspólnego z MAZURIĄ.

- Z chwilą rozpoczęcia agresji przez MAZURIĘ, WARSOWIA rozpoczęła szeroką kampanię informacyjną na płaszczyźnie dyplomatycznej oraz w środkach masowego komunikowania. Na płaszczyźnie militarnej podjęto decyzję zmobilizowania niektórych pracowników rozgłośni radiowych, dziennikarzy i pracowników nauki (politologów, psychologów, socjologów) i utworzenia na szczeblu centralnym Biura Koordynacyjnego ds. operacji psychologiczno-informacyjnych.
- Grupom Działań Psychologicznym w korpusach nakazano przejawiać inicjatywę i samodzielność w demaskowaniu poczynąń przeciwnika. W oddziaływaniu eksponować rzeczywiste cele wojny ze strony MAZURII, tj. zdobycie źródeł ropy naftowej w rejonie spornym.
- Siły i środki realizujące zadania na korzyść poszczególnych jednostek:
 - ✓ 2K zmobilizował 2 GDP, której Centrum Dowodzenia znajduje się w rejonie SD korpusu. Grupa wydzieliła pododdziały do wsparcia sił osłony 2 K, przystępując natychmiast do wykonywania audycji radiowych z polowego nadajnika oraz REA. Opracowano i przygotowano do druku kilka wariantów ulotek.

2. ZADANIE

Akcje radiowe, głównie wykonywane przez środki publiczne, ale i także przez prywatne ukierunkować przede wszystkim na ludność cywilną, zarówno WARSOWII w celu wyjaśnienia kontekstu konfliktu i udzielenia wskazówek zachowania się wobec agresora, jak i MAZURII w celu demaskowania rzeczywistych pobudek kierownictwa państwa. Opinię międzynarodową informować szczegółowo o przebiegu konfliktu i postępowaniu armii MAZURII wobec żołnierzy, jeńców, ludności cywilnej i zabytków kultury WARSOWII.

Akcje ulotkowe i elektroakustyczne wykonywane przez GDP ukierunkować przede wszystkim na żołnierzy przeciwnika. Eksponować w nich bezsensowny charakter wojny podyktowany grupowymi interesami kierownictwa MAZURII. Wskazywać sposoby nacisku na przełożonych w celu zakończenia konfliktu. Przypominać formy i metody uniknięcia śmierci, chorób i ran oraz możliwości uratowania życia przez poddanie się do niewoli.

3. REALIZACJA

a. zamiar operacji.

- 1) Działania psychologiczne prowadzić w sposób jawny, wykorzystując wszystkie dostępne siły i środki państwowe, prywatne i wojskowe. Podstawową treścią wszystkich działań psychologicznych powinien być fakt agresji MAZURII na prowadzącą pokojową politykę WARSOWIE.

b. wyszczególnione obiekty działań.

- 1) Przy oddziaływaniu na ludność cywilną kierować się dwiema zasadami: przy planowaniu audycji radiowych akcje przygotować wg zasady wyboru treści; natomiast podczas akcji ulotkowych postępować wg zasady świadomej selekcji grup odbiorców. Ma to gwarantować skuteczność form i metod oddziaływania psychologicznego, zróżnicowanego na kadrę i żołnierzy oraz ludność większych miast MAZURII.

c. Grupy Działań Psychologicznych działać wg koncepcji ćwiczenia dowódczo-sztabowego „Północ”. zwłaszcza cz.II z listopada 2000 r.

d. wytyczne do koordynacji działań.

- 1) dodatkowe instrukcje działania dla GDP przesyłane będą drogą służbową po opracowaniu przez Biuro Koordynacyjne ds. operacji psychologiczno-informacyjnych.
- 2) z przesyłanymi dokumentami postępować na ogólnych zasadach.

4. ZABEZPIECZENIE LOGISTYCZNE

- a. Zapotrzebowania zgłaszać na ogólnych zasadach. W wyjątkowych przypadkach korzystać po ustaleniu z szefem sztabu z przyspieszonego dowozu.

5. DOWODZENIE I ŁACZNOŚĆ

- a. Bez zmian.

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	3
1. POJECIE I ISTOTA DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH	8
1.1. „PSYCHOLOGIA” I TERMINY POCHODNE.....	8
1.2. POJECIE "DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE"	21
1.3. ISTOTA DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH.....	42
2. GENEZA DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH	48
3. ZDOBYWANIE DANYCH NA POTRZEBY DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH	56
3.1. ROZWIĄZANIA PRZYJĘTE NA SZCZEBLU POŁĄCZONYCH SIŁ ZBROJNYCH NATO.....	56
3.2. ROZPOZNANIE NA POTRZEBY DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH W USA	63
3.3. ROZPOZNANIE W SYSTEMIE ODDZIAŁYWANIA PSYCHOLOGICZNEGO W SZ ROSJI	71
4. RODZAJE DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH	75
4.1. BEZPOŚREDNIE DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE	75
4.2. POŚREDNIE DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE	82
4.3. OBRONA PSYCHOLOGICZNA	85
5. DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE WEDŁUG POGLADÓW WYBRANYCH PAŃSTW	88
5.1. OPERACJE PSYCHOLOGICZNE WEDŁUG POGLADÓW AMERYKAŃSKICH	88
5.2. ROSYJSKA KONCEPCJA OPERACJI INFORMACYJNO - PSYCHOLOGICZNYCH.....	103
6. ZMANY W PRZYGOTOWANIU I PROWADZENIU DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH	113
6.1. OGÓLNE ZASADY	113
6.2. PROPOZYCJE ZMIAN	116
ZAKOŃCZENIE	124
LITERATURA:	127
ZAŁĄCZNIKI	127

