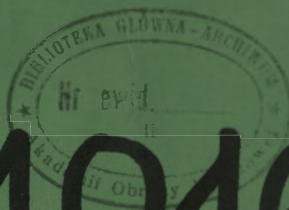


**AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ**

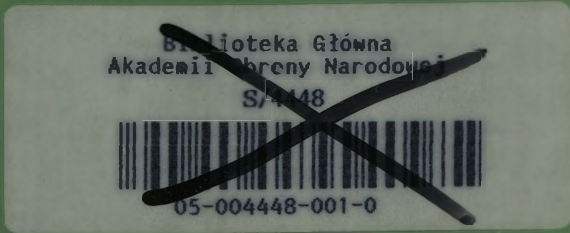
**DZIAŁANIA  
PSYCHOLOGICZNO-INFORMACYJNE  
PODCZAS KONFLIKTU ZBROJNEGO  
W KONCEPCJACH I PRAKTYCE  
WYBRANYCH ARMII**

Studium teoretyczne



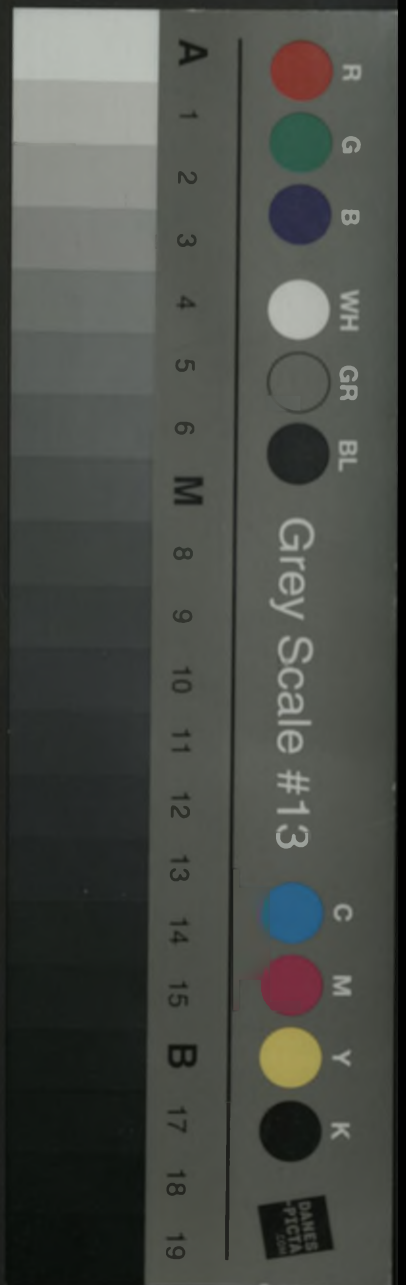
**61016**

PNB



**WARSZAWA**

**2000**



AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

DZIAŁANIA  
PSYCHOLOGICZNO-INFORMACYJNE  
PODCZAS KONFLIKTU ZBROJNEGO  
W KONCEPCJACH I PRAKTYCE  
WYBRANYCH ARMII

Studium teoretyczne



61016

PNB

~~Biblioteka Główna  
Akademii Obrony Narodowej  
S/148~~



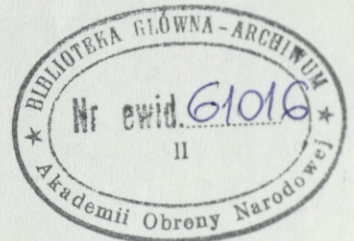
~~05-004448-001-0~~

WARSZAWA

2000

# AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

---



Niżej wymienieni autorzy wykonali:

Płk dr Andrzej Podkowski – wstęp, rozdz. I, IV (bez pkt. 5), V  
(bez pkt. 2) oraz VI, podsumowanie, Bibliografia + redakcja

## DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNO-INFORMACYJNE PODCZAS KONFLIKTU ZBROJNEGO W KONCEPCJACH I PRAKTYCE WYBRANYCH ARMII

Kpt. Andrzej Podkowski – wstęp, rozdz. I, IV (pkt. 2 w  
rozdz. V + załącznik...

Studium teoretyczne

Recenzję plk dr hab. Ryszard Stepień

Opracowanie wykonane  
pod kierownictwem

plk dr Andrzej PODKOWSKIEGO



Warszawa 2000

**Niżej wymienieni autorzy wykonali:**

**Plk dr Andrzej Podkowski – wstęp, rozdz. I, IV (bez pkt. 5), V (bez pkt. 2) oraz VI, podsumowanie, bibliografia + redakcja**

**Mjr dr Wojciech Maliszewski – rozdz. II i III**

**Kpt. dypl. mgr Tomasz Łysek – pkt. 5 w rozdz. IV i pkt. 2 w rozdz. V + załączniki**

**Recenzent plk dr hab. Ryszard Stępień**

WSTĘP .....	4
ROZDZIAŁ I METODOLOGICZNE PROBLEMY PRACY .....	7
1. Cel zadania badawczego .....	7
2. Problemy badawcze .....	9
3. Hipotezy badawcze .....	10
4. Metody i procedury badawcze .....	12
5. Etapy badań .....	13
6. Interpretacje pojęcia „działania psychologiczne w walce” .....	14
ROZDZIAŁ II TEORETYCZNE PODSTAWY ODDZIAŁYWAŃ PSYCHOLOGICZNYCH .....	20
1. Zadania i problemy badawcze .....	20
2. Psychologiczny obraz człowieka a determinanty jego zachowań .....	21
3. Metody i techniki oddziaływań psychologicznych oparte na teoriach zmiany postaw i zachowań .....	41
Podsumowanie – wnioski .....	64
ROZDZIAŁ III KONCEPCJE DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH NATO .....	67
1. Zadania i problemy badawcze .....	67
2. Istota, cele i zadania działań psychologicznych NATO .....	67
3. Wpływanie na postawy i zachowania ludzi w koncepcjach NATO .....	78
Podsumowanie – wnioski .....	89
ROZDZIAŁ IV GENEZA I ROZWÓJ DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH ARMII AMERYKAŃSKIEJ .....	90
1. Zadania i problemy badawcze .....	90
2. Geneza działań psychologicznych w armii Stanów Zjednoczonych .....	91
3. Wojna psychologiczna USA podczas II wojny światowej i po 1945 roku .....	93
4. Ewolucja pojęć związanych z działaniami psychologicznymi w walce zbrojnej .....	98
5. Cele i zadania współczesnych działań psychologicznych .....	108
Podsumowanie – wnioski .....	114
ROZDZIAŁ V. OPERACJE PSYCHOLOGICZNE W SYSTEMIE DZIAŁAŃ MILITARNYCH. SIŁY I ŚRODKI PSYOP .....	117
1. Zadania i problemy badawcze .....	117
2. Psychological Operations w strukturze armii amerykańskiej .....	118
3. Organizacja, zadania i przeznaczenie 4 Grupy PSYOP .....	121
4. Psychological Operations w podstawowych rodzajach walki na szczeblu taktycznym .....	132
5. Metody i formy oraz możliwości techniczne oddziaływania psychologicznego na wojska i ludność .....	139
Podsumowanie – wnioski .....	150
ROZDZIAŁ VI DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE ARMII NIEMIECKIEJ. HISTORIA I TERAŹNIEJSZOŚĆ .....	152
1. Zadania i problemy badawcze .....	152
2. Niemieckie działania propagandowe podczas I i II wojny światowej .....	153
3. Oddziaływanie psychologiczne i informacyjne w Bundeswehrze. Koncepcje i realizacja .....	160
4. Użycie 950 batalionu Operative Information Bundeswehry w Somalii .....	166
Podsumowanie – wnioski .....	168
ZAKOŃCZENIE .....	170
BIBLIOGRAFIA .....	172
ZAŁĄCZNIKI .....	175

## WSTĘP

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

Każda wojna, bez względu na charakter, czas trwania, ilość zaangażowanych sił i środków oraz miejsce niesie ze sobą wydarzenia i przeżycia, które bezpośrednio lub pośrednio wpływają na psychikę zarówno żołnierzy – bezpośrednich uczestników walki, jak i ludności na głębokich tyłach. Ich ogromne obciążenie psychiczne i fizyczne będzie zjawiskiem powszechnym. Od niepamiętnych czasów stało się jasne, że wynik wojny w ostatecznym rozrachunku zależy od człowieka. W większym lub mniejszym stopniu wpływała na zwycięstwo technika i uzbrojenie, organizacja i wyszkolenie wojsk, lecz nigdy nie byłoby ono możliwe bez aktywnego i świadomego uczestnictwa człowieka w procesie planowania, organizacji i realizacji zadania bojowego.

Ukształtowanie zaufania do kierownictwa państwowego, przekonania obywateli o słuszności prowadzonej przez rząd polityki oraz osiągnięcie wysokiego stopnia zaangażowania społecznego było zawsze, bez względu na system sprawowania władzy politycznej, jedną z najważniejszych płaszczyzn działalności rządu i naczelných instytucji państwowych. Historia wielu sił zbrojnych, a zwłaszcza przebieg i skutki konfliktów wojennych unaocznia, że pełnego bezpieczeństwa państwa i efektywnej siły militarnej nie można zbudować bez właściwego ujmowania roli człowieka w tym procesie.

Od pamiętnego zwycięstwa mniej liczebnej armii Gedeona nad dużo silniejszymi wojskami Midianitów w 1245 r. p.n.e. co jakiś czas doświadczano na polu walki, że

określone formy i metody ukierunkowane na dezintegrację sfery psychicznej przeciwnika mogą zapewnić mało spodziewany w danych okolicznościach sukces. Przez wieki w konkretnej rzeczywistości militarnej sprawdzała się zasada, że im pełniejsza zgodność osobistych przekonań z założeniami politycznymi i militarnymi władzy (cesarza, dyktatora, partii, rządu itp.), tym wyższy poziom morale i ducha walki żołnierzy. Ukształtowanie pozytywnych cech moralno-bojowych własnych żołnierzy łączyło się z próbami (mniej lub bardziej udanymi) osłabienia sfery psychicznej i fizycznej wojsk strony przeciwnej. Idea, myśl o dokonaniu negatywnych zmian w sferze motywacyjno-uczuciowej żołnierzy przeciwnika jest pierwotną przyczyną, można rzec siłą sprawczą, wszystkich późniejszych rozważań i decyzji dotyczących działań psychologicznych na polu walki. Działania psychologiczne, nazywane także operacjami lub akcjami psychologicznymi, uważane są w koncepcjach militarnych wielu państw za sprawdzoną podczas dotychczasowych wojen i konfliktów formę „walki” o dusze i umysły żołnierzy i ludności przeciwnika, środkami i metodami nie militarnymi, wśród których rangę priorytetową posiada posługiwanie się i wykorzystywanie informacji, zarówno w aspekcie stymulacji pozytywnej, jak i w całym zakresie oddziaływania dysfunkcjonalno-manipulacyjnego. Dokonanie negatywnych zmian w sferze motywacyjno-uczuciowej żołnierzy przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego miało i ma służyć sprawniejszej i skuteczniejszej realizacji zadania bojowego.

Według Alfreda Sturmingera kształtowanie opinii społecznej i polityczne nakłanianie ludzi do określonego zachowania nie jest cechą czasów nowożytnych, bowiem początki takich działań miały miejsce już w okresie starożytnym. Formy oddziaływania propagandowo-psychologicznego na polu walki pojawiły się natomiast wraz z konfliktami zbrojnymi<sup>1</sup>. Do XX wieku miały one jednakże charakter spontaniczny i intuicyjny, stosowane były z reguły niespodziewanie w określonej sytuacji bojowej i zależały, co trzeba z naciskiem podkreślić, w znacznej mierze od inteligencji, doświadczenia bojowego, fantazji i sprytu określonego dowódcy. Działania te nie miały charakteru zinstytucjonalizowanego, nie były ujmowane w wojskowych dokumentach i regulaminach, ani też nauczane lub ćwiczone przed wyprawą wojenną. Ówczesne metody oddziaływania psychologicznego opierały się najczęściej na wzbudzaniu strachu i instynktu samozachowawczego, dezinformacji werbalnej oraz wprowadzaniu przeciwnika w błąd.

---

<sup>1</sup> A. Sturminger, 3000 Jahre Politische Propaganda (3000 lat propagandy politycznej), Verlag Herold, Wien-München 1960

Rzadziej występowały treści i formy odwołujące się do sfery racjonalnej przeciwnika<sup>1</sup>. Uważa się, że cechą charakterystyczną ówczesnych działań (operacji, akcji) psychologicznych było wykorzystywanie emocji podczas przekazu informacyjnego lub dezinformacyjnego.

Działania psychologiczne przestały być sprawą intuicyjną pod koniec XX wieku, głównie dzięki kilku teoretykom niemieckim, którzy jako pierwsi w Europie postanowili przeanalizować niektóre problemy konfliktu zbrojnego z psychologicznego punktu widzenia<sup>2</sup>. O ile lata dziewięćdziesiąte ubiegłego stulecia można wiązać z genezą rozważań teoretycznych o roli czynnika psychicznego na polu walki i możliwościach wykorzystania tej wiedzy do celów militarnych, to I wojna światowa sprawiła, że akcje psychologiczne przestały być na polu walki sprawą przypadku. Choć początkowo były one utożsamiane głównie z działalnością propagandową organów cywilnych, w szybkim tempie przekształciły się w przybierające na znaczeniu narzędzie działań militarnych. Działania psychologiczne stały się częścią walki zbrojnej, a ich celem, najogólniej mówiąc, jest – współdziałając z innymi elementami potencjału militarnego w procesie realizacji zadania bojowego – rażenie szczególnej sfery przeciwnika: psychiki żołnierzy i w razie potrzeby także psychiki jego ludności. Ten niematerialny i przez to trudny do jednoznacznego rozpoznania element wartości bojowej każdego żołnierza, jakim jest psychiczno-emocjonalny stosunek do wykonywanego zadania bojowego<sup>3</sup>, przestał mieć znaczenie marginalne. Teza, że w odpowiednich warunkach pola walki działania psychologiczne mogą się przyczynić do zmniejszenia strat wśród wojsk własnych oraz do sprawniejszego wykonania zadania bojowego stała się obowiązująca w poglądach i koncepcjach militarnych wielu państwa.

<sup>1</sup> Pomimo takiego, dość powszechnego, stanowiska warto wspomnieć, że np. użycie ulotek i rozpowszechnienie informacji gazetowych przez Austriaków w bitwie pod Mollwitz w 1741 r. oceniane jest przez niektórych teoretyków niemieckich jako forma odwołania się do świadomości żołnierzy pruskich. Wg Helmut Michelis, *Das Wort als Waffe*, „Truppenpraxis” nr 6, 1988s.372

<sup>2</sup> Niektóre pozycje wymieniam w V rozdziale. Wspomnę w tym miejscu jedynie o opracowaniu psychologa rumuńskiego dr M. Campaneo, pt. *Próba psychologii wojskowej*.

<sup>3</sup> Według niektórych poglądów o wartości żołnierza i armii decyduje splot trzech elementów: wyposażenie (żołnierz **ma** czym walczyć), umiejętności (żołnierz **potrafi** walczyć) i motywacja/chęć (żołnierz **chce** walczyć).

## ROZDZIAŁ I

### METODOLOGICZNE PROBLEMY PRACY

#### 1. Cel zadania badawczego

Zamiarem oficerów podejmujących się realizacji zadania badawczego pt. „Teoria i praktyka oddziaływania psychologicznego w walce zbrojnej” jest dokonanie analizy badawczej obszarów problemowych, związanych z działaniami o charakterze psychologicznym w walce zbrojnej. Można skonstatować, że tak sformułowany obszar badawczy może stanowić **najogólniejszy przedmiot badań** (obiekt badań), jednakże z takim zastrzeżeniem, że w jego obrębie dostrzega się kilka następnych, osobnych i szczegółowych przedmiotów (obszarów), wymagających zainteresowania badawczego.

Aktualne wymagania stojące przed siłami zbrojnymi Rzeczypospolitej Polskiej oraz cele i zadania kształcenia w Akademii Obrony Narodowej stanowią dla zespołu autorskiego najważniejsze przesłanki koncepcji badawczej i formy prezentacji wyników. Dotychczasowy stan wiedzy pozwala skonstatować, że nie sposób wyjaśnić wielu spraw związanych z oddziaływaniem psychologicznym na polu walki, **po pierwsze** – bez analizy teorii i koncepcji innych armii w tym zakresie, **po drugie** – bez refleksji historycznej nad genezą i rozwojem działań psychologicznych w konfliktach zbrojnych.

W przeciągu trzyletniego okresu prowadzenia badań (2000–2002) celem autorów jest opublikowanie wyników dotyczących:

- w I etapie (rok 2000) – założeń teoretycznych<sup>1</sup> w ujęciu ewolucyjnym i rozwiązań praktycznych Sojuszu Północnoatlantyckiego i wybranych armii w zakresie działań psychologicznych podczas konfliktu zbrojnego;
- w II etapie (2001) – obiektywnych i subiektywnych uwarunkowań skuteczności oddziaływania psychologicznego w walce zbrojnej;
- w III etapie (2002) – systemowego ujęcia działań psychologicznych Wojska Polskiego w operacjach wojsk lądowych, a zwłaszcza roli i miejscu tych działań w systemie obronnym państwa, zadaniach i rodzajach akcji psychologicznych na żołnierzy i ludność przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego oraz celach i zadaniach kształcenia i przygotowania obronnego społeczeństwa przed oddziaływaniem psychologicznym przeciwnika na wypadek wojny.

---

<sup>1</sup> Określenie „teoretyczne” wywodzę od terminu „teoria” jako zbioru praw i hipotez rzeczowo i logicznie powiązanych w całość, lub jako wiedzy wyjaśniającej jakąś dziedzinę zjawisk. Stąd też określenie „teoretyczne” można rozumieć jako podrzędne do teorii i sygnalizujące, po wybraniu pewnych treści z danej teorii, skupienie na tym uwagi badawczej. W potocznym rozumieniu określenie „teoretyczne” oznacza także ujęcie bliższe pewnym założeniom/koncepcjom o charakterze ogólnym, niejako przeciwstawne praktyce.

Podstawową przesłanką, na której zbudowana została koncepcja badawcza, jest stanowisko teoretyków wojskowych, że w odróżnieniu do przeszłości, współczesne oraz przyszłe konflikty zbrojne:

- nie będą wojnami o charakterze masowym i światowym zasięgu. Już dzisiaj dominują w świecie konflikty o średniej i małej intensywności i należy przypuszczać, że ta tendencja będzie się umacniać;
- przyszłe konflikty zbrojne coraz rzadziej będą przebiegać w postaci obrony pozycyjnej (kilkuset kilometrowe fronty) w długim przedziale czasowym;
- cechu współczesnego pola walki, a zwłaszcza rozwój środków walki, jak nigdy dotychczas determinować będzie dążenie do pozyskania żołnierza, jego psychicznej, emocjonalnej i wolicjonalnej sfery. Działania dysfunkcjonalno-dezintegracyjne wobec żołnierzy przeciwnika i jego ludności podczas konfliktu zbrojnego będą tak samo ważne jak stymulujące wobec własnej armii i społeczeństwa. Przysłowiowa „dusza, serce i rozum” żołnierza może stać się już w niedalekiej przyszłości tak samo cenna jak szybkość i siła rażenia środka bojowego.

**Głównym celem** procesu badawczego – we wszystkich trzech etapach – jest ustalenie i dokonanie analizy czynników (determinantów) wyznaczających miejsce i rolę działań psychologicznych podczas konfliktu zbrojnego i następnie na tej podstawie zaprezentowanie w III etapie w sposób naukowo uzasadniony kierunków i sposobów doskonalenia istniejącego systemu działań psychologicznych w Wojsku Polskim.

Innymi słowy celem determinującym wszystkie etapy jest stworzenie w pod koniec procesu badawczego **modelu działań psychologicznych** na użytek Wojska Polskiego i przedstawienie go w końcowym opracowaniu. Mógłby on przybrać na bazie doświadczeń wojennych, rozważań teoretycznych i badań empirycznych postać modelu normatywno-postulatywnego. Byłby on pokrewny modelom prognostycznym przez to, że opisuje sytuację, pewien stan rzeczy, nawet częściowo nie istniejący w rzeczywistości, lecz w sferze postulatów, wysoce pożądanym z wielu względów. Udowodnienie tego byłoby zadaniem autorów. Możliwym jest także to, że taki model działań psychologicznych w walce zbrojnej będzie miał charakter hipotetycznej konstrukcji myślowej (przez niektórych nazywanej niekiedy modelem heurystycznym), która charakteryzuje się uproszczonym obrazem badanego fragmentu rzeczywistości (tzw. ujęcie teoretyczno-nominalne). Jego

konstrukcja musiałaby opierać się na eliminacji myślowej pewnych elementów, cech przedmiotu lub zjawiska, nieistotnych dla celów poznawczych.<sup>1</sup>

## 2. Problemy badawcze<sup>2</sup>

Tak zakreślone cele implikują **zasadniczy problem badawczy**, który może przybrać postać następujących pytań: *Jaki kształt powinien przyjąć koncepcja działań psychologicznych wojsk lądowych w Wojsku Polskim, aby mógł on być skuteczny w operacji obronnej na terytorium Polski? Czy istnieją rozwiązania organizacyjno-funkcjonalne w innych armiach, które można zastosować przy tworzeniu modelu działań psychologicznego w Wojsku Polskim.*

System działań psychologicznych w walce zbrojnej determinowany był i jest wieloma czynnikami. Do najistotniejszych spośród nich należą: nauka i technika, doktryna wojenna, sztuka operacyjna i taktyka, doświadczenia bojowe podczas wojen światowych i lokalnych. Nauka, zwłaszcza teoria postaw i zachowań, psychologia jednostki i grupy (tłumu), teorie komunikowania społecznego dostarczają systematycznie nowych koncepcji, a technika nowych rozwiązań w zakresie bezpośrednich lub pośrednich możliwości oddziaływać na odbiorcę, w tym także na żołnierzy i ludność ewentualnego przeciwnika.

Zasadniczej zmianie uległa sytuacja geopolityczna w Europie i świecie, w ślad za tym strategia i doktryna wojenna, sztuka operacyjna i elementy taktyki praktycznie wszystkich armii i Sojuszu Północnoatlantyckiego. Przewartościowaniu uległy dotychczasowe oceny dotyczące zagrożeń oraz współpracy militarnej. Z powyższego wynika, że w sposób istotny zmieniły się także czynniki warunkujące kształt, treści i formy oddziaływać na sferę psychiczną uczestniczących bezpośrednio w walce żołnierzy i pośrednio ludności własnej i przeciwnika.

Sformułowanie problemów badawczych miało na celu nie tylko określenie zakresu merytorycznego (granic) pracy, ale w zasadniczej części wyznaczyło metody pracy badawczej. Problem naukowy, jako swoiste pytanie, spełniło rolę przewodnią całej pracy badawczej, gdyż zakłada istnienie pewnej wiedzy w obrębie tematu. Istotą procesu

<sup>1</sup> Por. St. Pietruszko, W sprawie pojęcia modelu, „Nowa Szkoła” 1966, nr 5; M. Sidor, System oceny osobowości dowódcy, Warszawa 1976; P. Sztompka, O pojęciu modelu w socjologii, „Studia Socjologiczne” 1968, nr 1

<sup>2</sup> Warunkiem podjęcia badań jest określenie metody lub zespołu metod, za pomocą których zamierza się badać poszczególne tematy. Wybór metody określony jest czynnikami natury naukowej i pozanaukowej, takimi jak czas i środki finansowe. Należy uświadomić sobie istnienie różnicy między przedmiotem badań a problemem badawczym. Problem badawczy to inaczej pytanie, na które szukamy odpowiedzi, a przedmiot badań - to obiekt, którego to pytanie dotyczy.

badawczego było dążenie, aby poznać prawdę w obrębie czegoś, co jest nieznan<sup>1</sup>. Truizmem jest podkreślać, że problem naukowy spełnia tym samym nie tylko rolę integrującą cały układ procedury badawczej, ale jednocześnie gwarantuje przejrzystość logiczną opracowania.

Rozwiązanie przedstawionego powyżej problemu badawczego może nastąpić w wyniku rozwiązania szeregu problemów szczegółowych. Dla całości opracowania<sup>2</sup> ujęto je w postaci następujących **pytań**:

- Co zmieniło się ostatnio w politycznym, społecznym, militarnym i technicznym otoczeniu systemu działań psychologicznych i jaki to będzie miało wpływ na modelowanie oddziaływania psychologicznego na przeciwnika w ewentualnym konflikcie zbrojnym?
- W jakim kierunku ewoluuje system działań psychologicznych w Sojuszu Północnoatlantyckim i w niektórych armiach w świetle zachodzących zmian?
- Jakie zmiany organizacyjne, funkcjonalne i techniczne daje się zaobserwować w wybranych armiach świata w zakresie działań psychologicznych?
- Czy można mówić o istnieniu w NATO lub w jednej armii sojuszu teorii lub modelu działań psychologicznych, czy też mamy do czynienia jedynie z koncepcjami o zmiennym charakterze, charakteryzującymi się niestabilnością kierunków, treści i metod w zależności od sytuacji polityczno-militarnej?
- Czy można znaleźć, zgromadzić, uogólnić i wykorzystać dla potrzeb Wojska Polskiego prawidłowości, pewne uniwersalia i praktyczne doświadczenia innych armii w zakresie oddziaływania psychologicznego w okresie kryzysu i podczas konfliktu zbrojnego?
- Jaki jest stan świadomości o zagrożeniu psychologicznym na wypadek konfliktu zbrojnego w środowisku cywilnym i wiedzy o systemie działań psychologicznych w środowisku wojskowym (próba losowa – III etap badań) ?

### 3. Hipotezy badawcze<sup>3</sup>

W badaniach przyjęto następujące **hipotezy**:

<sup>1</sup> Wg K. Borzęcki, Leksykon podręczny, Olsztyn 1994, s.168

<sup>2</sup> Dodatkowo, na początku każdego rozdziału przedstawione są zadania i problemy badawcze dotyczące w szczególności zakresu tematycznego danego rozdziału.

<sup>3</sup> Hipoteza to zdanie oznajmujące, będące z pewnością bądź to prawdziwe, bądź to fałszywe, którego wartość logiczna nie jest jednak aktualnie znana. Stan niepewności co do prawdziwości zdania częstokroć wyrażana jest w potocznej polszczyźnie słowem „raczej”. Spośród rozmaitych klasyfikacji hipotez, dokonywanych z metodologicznego punktu widzenia, podział na hipotezy tzw. zerowe (o „nieistnieniu”) i hipotezy tzw. konstruktywne (o „istnieniu”) jest dość często w niektórych dziedzinach wiedzy stosowany. Por. B. Holyst Kryminologia. Warszawa 1999, wyd. VI zmienione i rozszerzone. Wyd. Prawnicze PWN

1. Działania psychologiczne o charakterze dysfunkcyjnym na przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego prowadzone są od starożytności. Z początkowo spontanicznego i nie zinstytucjonalizowanego charakteru przeobraziły się w XX wieku w niektórych armiach w etatowy element nie militarne wsparcia działań bojowych.
2. Największą rolę i znaczenie mają działania psychologiczne w armii Stanów Zjednoczonych. Działania psychologiczne uwzględniane są także w założeniach militarnych Paktu Północnoatlantyckiego. W siłach zbrojnych innych państw obserwuje się zróżnicowany stosunek do tego typu przedsięwzięć.
3. Ewolucja koncepcji oraz obecny stan struktur organizacyjnych w armii amerykańskiej i niemieckiej determinowane były zmianami sytuacji politycznej i militarnej w Europie i świecie. Rozwiązania strukturalno-funkcjonalne w obu armiach, oparte na bogatych doświadczeniach bojowych, odpowiadają potrzebom sił zbrojnych RP, zwłaszcza pod kątem ich interoperacyjności ze strukturami NATO i mogą być wykorzystane w procesie tworzenia docelowego systemu działań psychologicznych w WP.
4. Pomimo historycznych doświadczeń innych sił zbrojnych, wskazujących na niewątpliwą wartość działań psychologicznych w walce zbrojnej, są one traktowane w polskiej nauce wojskowej marginalnie, czego przejawem jest skąpa ilość publikacji i opracowań na ten temat. Jeśli ograniczony stan badań naukowych nad problematyką działań psychologicznych w walce zbrojnej przed 1990 r. można tłumaczyć ustaleniami obowiązującymi w Układzie Warszawskim, to obecne przyczyny należy postrzegać w sposób zróżnicowany. Wyczerpujące określenie przyczyn ze względu na ich złożony charakter nie jest możliwe bez przeprowadzenia badań empirycznych.
5. Działania psychologiczne ze względu na występowanie wśród nich form, metod i technik socjotechnicznych i dezinformacyjnych są w niektórych armiach mało eksponowane, a ich istota przed społeczeństwem maskowana. W założeniach koncepcyjnych podkreślane są formy oddziaływania informacyjnego na ludność i żołnierzy, a dysfunkcyjny charakter działań psychologicznych, zwłaszcza na przeciwnika, jest ukrywany. Dość często mniej emocji w środowisku wojskowym wzbudza teza, że fizyczne unieszkodliwianie żołnierzy przeciwnika podczas wojny jest bardziej moralne – z punktu widzenia istoty i charakteru konfliktu zbrojnego – niż odwoływanie się do sfery psychicznej żołnierzy i ludności oraz wykorzystywanie ich stanów emocjonalnych.
6. Działania psychologiczne na przeciwnika na polu walki mają charakter wielopłaszczyznowy i każdorazowo uwarunkowane mogą być innymi czynnikami, stąd

nie można mówić o ich identyczności. Z drugiej strony w każdej akcji psychologicznej występują stałe elementy (nadawca – treść – forma i metoda – odbiorca), co stanowi ich cechę wspólną i uniwersalną.

Przyjęte **hipotezy robocze** zaliczyć można<sup>1</sup> do tzw. hipotez konstruktywnych (egzystencjalnych).

#### 4. Metody i procedury badawcze

Wybór **metod i procedur** badawczych wiąże się ściśle z zakładanym – teoretycznym w swej istocie – charakterem opracowań. Dominującą rolę wśród nich odgrywa metoda analizy i krytyki piśmiennictwa, głównie z dziedziny nauk o polityce, nauk wojskowych, psychologii, teorii komunikowania społecznego oraz historii wojskowej.

Zgodnie z ogólnymi wskazaniem metodologicznymi metody i techniki badawcze zostały tak dobrane, by umożliwiły realizację celów badawczych (głównego i szczegółowych), uwzględniały specyfikę przedmiotu badań (interdyscyplinarność) oraz przyczyniły się do weryfikacji – pozytywnej lub negatywnej – hipotez. Określony przedmiot badań oraz treść pytań badawczych sygnalizuje, że mamy do czynienia z badaniami o charakterze diagnostycznym oraz eksplanacyjnym. W III etapie wystąpią badania o charakterze prognostycznym.

Celem badań, tych o charakterze diagnostycznym, było stwierdzenie, czy w badanym obiekcie ( w naszym przypadku jest nim system działań psychologicznych podczas konfliktu zbrojnego) występują (i w jakim stopniu) pewne interesujące nas zjawiska (przedsięwzięcia o charakterze dysfunkcyjnym na wojska i ludność przeciwnika) i na czym polega ich istota (cechy, atrybuty, przejawy).

Celem badań eksplanacyjnych, czyli wyjaśniających, jest wykrycie zależności między zmiennymi, które mają decydujący wpływ na teorię i praktykę oddziaływania na sferę psychiczną potencjalnych odbiorców (żołnierzy lub ludność) podczas sytuacji kryzysowej lub w walce zbrojnej. Podstawowym pytaniem w badaniach tego typu jest pytanie o przyczyny<sup>2</sup>. Stąd badania eksplanacyjne z reguły poprzedza opis zastanego stanu (diagnoza).

Analiza genezy i historycznych doświadczeń poszczególnych państw w zakresie wojny psychologicznej i oddziaływania psychologicznego podczas konfliktów zbrojnych

<sup>1</sup> Por. B. Hołyst, op. cit.; s. 120 i dalsze

<sup>2</sup> Tamże, s. 90

stanowi – zdaniem autorów – niezbędne uzupełnienie metod i procedur badawczych. Badanie indywidualnych przypadków oddziaływania informacyjno-psychologicznego na żołnierzy i ludność przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego (tzw. metametoda case-study<sup>1</sup>), stanowi, obok krytycznej egzegezy dokumentów normatywnych, jedną z podstawowych metod badawczych przy tego typu pracach.

## 5. Etapy badań

Cykl badań nad zadaniem naukowym pt. „Teoria i praktyka oddziaływania psychologicznego w walce zbrojnej” podzielony został na trzy etapy, realizowane w latach 2000 – 2002. Przyjęto, że w każdym etapie proces badawczy realizowany będzie według następujących faz – tożsamyh z głównymi składnikami metody naukowej<sup>2</sup> – o precyzyjnie określonym celu:

- Faza pierwsza – Zgromadzenie i wstępna analiza literatury przedmiotu. Ponadto w tej fazie ma miejsce upowszechnianie własnych refleksji, konsultacje i dyskusje ze specjalistami, wojskowymi i cywilnymi, udział w różnego rodzaju formach naukowej wymiany poglądów. Sprecyzowanie i uzasadnienie problemu, opracowanie koncepcji, wstępna egzegeza materiałów i tłumaczenie literatury obcojęzycznej uzupełniało czynności tej fazy.
- Faza druga – Podstawowa analiza badawcza i krytyczna ocena zgromadzonych źródeł i materiałów pod kątem weryfikacji hipotez i udzielenia odpowiedzi na postawione pytania (problemy) badawcze. Krytyczna ocena problemu w świetle dotychczasowych osiągnięć i stanu wiedzy.
- Faza trzecia – Okres badań teoretycznych i empirycznych (jeśli są planowane na danym etapie). Ocena i uogólnienie wyników. Weryfikacja wstępnych założeń i hipotez. Zebranie odpowiedzi na pytania badawcze.
- Faza czwarta – Częściowa prezentacja wyników (poprzez możliwe formy publicystyczne). Dyskusja i wymiana doświadczeń (w miarę możliwości na konferencji/symposium naukowym).

<sup>1</sup> Wg B. Hołysta każde badanie empiryczne przeprowadzane jest na podstawie jednej z trzech następujących metod podstawowych (zwanych też metametodami): statystyki, typologii lub metody badania indywidualnych przypadków (case-study). W wielu sytuacjach wykorzystuje się odpowiednią do potrzeb kombinację tych metod. B. Hołyst, op. cit., s.91

<sup>2</sup> Por. J. Pieter, Z zagadnień pracy naukowej, Wrocław 1974, s.31

- Faza piąta – Uogólnienie i opracowanie wyników pracy teoretycznej i empirycznej. Przygotowanie pracy do druku oraz wytyczenie kierunków dalszych etapów postępowania badawczego.

## 6. Interpretacje pojęcia „działania psychologiczne w walce”

Zarówno w praktyce wojskowej, jak i na płaszczyźnie normatywnej Wojska Polskiego związanych z działalnością dowódczo-sztabową, szkoleniową i wychowawczą używane są w naszej armii pojęcia i określenia, które ze względu na podobieństwo językowe i merytoryczne są z sobą dość często mylnie utożsamiane. Dotyczy to także problematyki, która jest przedmiotem badań niniejszego opracowania. „Działania psychologiczne”, „obrona psychologiczna”, działalność psychologów w jednostkach oraz moralno-psychologiczne przygotowanie żołnierzy do warunków na polu walki dla wielu oficerów stanowi jedno i to samo. I chociaż w strukturach WP niektóre pojęcia związane są z konkretnymi strukturami organizacyjnymi, a ich zdefiniowanie w obowiązujących dokumentach normatywnych<sup>1</sup> jest jednoznaczne, wcale do rzadkości nie należą przypadki mylenia kompetencji, uprawnień i odpowiedzialności tych pionów<sup>2</sup>.

Najmniej wątpliwości i przekłamań występuje w środowisku wojskowym, gdy rozpatruje się **działalność psychologów w wojsku**. Zdecydowana większość żołnierzy zawodowych zetknęła się w większym lub mniejszym stopniu z pracownikami psychologicznymi, które od początku swego istnienia ukierunkowane były na prowadzenie badań selekcyjno-klasyfikacyjnych żołnierzy służby wojskowej oraz kandydatów do wojskowego szkolnictwa zawodowego. Większość psychologów zatrudnionych jest na dzień dzisiejszy w pionie psychologiczno-psychiatrycznym wojskowej służby zdrowia<sup>3</sup>. Nowością w Wojsku Polskim są psychologowie tzw. pierwszego kontaktu, których zatrudnia się – na mocy decyzji ministra Obrony Narodowej – na stanowiskach konsultantów dowódców jednostek do spraw psychoprofilaktyki<sup>4</sup>.

Powołanie psychologów w jednostkach wojskowych oraz struktur koordynacyjno-merytorycznych ogłoszone zostało w Decyzji Nr 24/MON z dnia 17 lutego 1997 r. Do Wojska Polskiego wprowadzono 110 etatów konsultantów dowódcy ds. psychoprofilaktyki

<sup>1</sup> Por. Regulamin działań taktycznych wojsk lądowych część I, wyd. MON Warszawa 1994, rozdział 11 „Dowodzenie”, punkty 337 strona 105, 348 strona 109, 349 strona 109, 350 strona 110

<sup>2</sup> Także Vademecum dydaktyczno-wychowawcze cz. II, Warszawa 1998, wyd. Oddział Edukacji Obywatelskiej DS-W MON, które ma służyć pomocą kadrcze zawodowej, pomimo swej olbrzymiej wartości, nie zawiera jednoznacznej i pełnej wykładni problematyki oddziaływania psychologicznego.

<sup>3</sup> Szerzej patrz: Instrukcja o organizacji i funkcjonowaniu pionu psychologiczno-psychiatrycznego wojskowej służby zdrowia

<sup>4</sup> Pojęcie użyte w dokumencie normatywnym.

i 7 etatów koordynatorów na szczeblu RSZ i OW w Oddziałach Społeczno-Wychowawczych. Zgodnie z powyższą decyzją Ministra Obrony Narodowej Sekretarz Stanu, I Zastępca Ministra ON wydał 11 kwietnia 1997 roku wytyczne do prowadzenia działalności profilaktycznej w RSZ (OW) i jednostkach wojskowych określające ramowy zakres zadań, zasady funkcjonowania oraz kryteria naboru i zasady doskonalenia zawodowego koordynatorów i konsultantów ds. profilaktyki. Szef Sztabu Generalnego WP 1 kwietnia 1997 r. podpisał rozkaz organizacyjny, który wprowadził zaproponowane ilości etatów, określił zadania dla dowódców i osób funkcyjnych w zakresie nadzoru nad tą działalnością, a także określił źródła finansowania.

Do podstawowych zadań psychologa-konsultanta należy:

- poznanie środowiska żołnierskiego oraz prowadzenie z żołnierzami nowo wcielonymi zajęć szkoleniowych związanych z psychologicznymi aspektami adaptacji do służby wojskowej;
- udzielanie konsultacji dowódcom pododdziałów w sprawach postępowania z żołnierzami mającymi trudności w przystosowaniu się do służby wojskowej;
- kształtowanie umiejętności dowódców w zakresie poznawania podwładnych, ich potrzeb psychicznych, stanów emocjonalnych oraz pomaganie im w sytuacjach kryzysowych;
- udzielanie porad i indywidualnej pomocy psychologicznej żołnierzom służby zasadniczej i zawodowej zgłaszającym się z problemami osobistymi;
- współuczestnictwo w działalności szkoleniowej, zwłaszcza w zakresie psychologicznego przygotowania żołnierzy do działania w ekstremalnych warunkach, np. w misjach pokojowych, ćwiczeniach taktycznych, skokach spadochronowych itp.;
- współuczestnictwo w opracowywaniu charakterystyk psychologicznych żołnierzy na potrzeby dowódców oraz Poradni Zdrowia Psychicznego;
- współpraca z lekarzem i oficerem wychowawczym jednostki w zakresie kształtowania higieny psychicznej<sup>1</sup>.

Zakres zadań psychologów normatywnie został określony, ale prawdą jest, że obszar ich aktywności zależy nie tylko od samego psychologa, ale w dużej mierze od stanowiska dowódcy, na ile on chce i potrafi wykorzystać specjalistyczną wiedzę psychologa. Do zasadniczych obowiązków psychologów w jednostkach należy udzielanie pomocy przełożonym, jak i samym żołnierzom w rozwiązywaniu ich codziennych

<sup>1</sup> Tamże, s.131.

problemów związanych z psychiczną i emocjonalno-wolicjonalną sferą, ze stosunkami międzyludzkimi w pododdziałach, dyscypliną wojskową i jej zagrożeniami, adaptacją do służby, odpornością i radzeniem sobie w trudnych sytuacjach, życiem osobistym, szkoleniem w warunkach garnizonowych i poligonowych itp.

Każda armia przygotowuje się do wykonywania zadań w okresie pokoju, kryzysu i wojny. Jakkolwiek dominuje obecnie ocena, iż nie istnieje zagrożenie wybuchu konfliktu zbrojnego w Europie, to jednakże przeświadczenie to nie może mieć wpływu na **system „moralno-psychologicznego” przygotowania żołnierzy**. „Wojsko szkoli się dla celów wojennych” – maksyma ta oznacza w praktyce, że w warunkach pokoju armia zobowiązana jest do osiągnięcia poziomu gotowości bojowej, gwarantującego skuteczną obronę interesów państwa w przypadku zagrożenia agresją i wojną.

Przygotowanie moralno-psychologiczne żołnierzy do działań na polu walki jest przedmiotem systematycznych badań naukowych. Pomimo zróżnicowanych podejść zdecydowana większość teoretyków i praktyków jest zgodna co do szczególnej roli tegoż zagadnienia w systemie wychowania i szkolenia żołnierzy. Zgodność ta wynika zapewne z faktu dostrzegania specyficznych warunków potencjalnego pola walki, które sprawia, że żołnierze znajdują się niejednokrotnie na pograniczu ich wytrzymałości psychicznej.

Zdaniem P. Przewłockiego „Istotą psychologicznego przygotowania żołnierzy do wojny jest kształtowanie ich gotowości do walki, równowagi psychicznej i odporności na zagrożenie”<sup>1</sup>, natomiast wg J. Cendrowskiego przygotowanie psychologiczne polega na podwyższaniu odporności psychiki ludzkiej, a przez to zmniejszaniu jej podatności na działania destrukcyjne czynników pola walki, wykształceniu umiejętności opanowania silnych emocji i odważnego zachowania się i wreszcie na wykształceniu umiejętności sprawnego postrzegania, zapamiętywania i myślenia w ramach opanowanych silnych emocji<sup>2</sup>. Natomiast B. Rokicki (kierownik Zakładu Psychologii Dowodzenia INH AON) uważa, że „zasadniczym przedmiotem pracy w przygotowaniu psychologicznym do walki są motywacje oraz bardziej trwałe właściwości żołnierzy, celem zaś – wychowanie wysoce świadomych, ofiarnych i odważnych żołnierzy – obrońców ojczyzny”<sup>3</sup>. Konieczność stałego podwyższania właściwości psychicznych i motywacji uczestników walki zbrojnej uwarunkowana jest według niego również tym, że dezorganizacja działalności człowieka

<sup>1</sup> P. Przewłocki Psychika ludzka a broń masowego rażenia, Warszawa 1974, s.23.

<sup>2</sup> J. Cendrowski Psychologiczne aspekty współczesnego pola walki [w:] Psychologiczne aspekty współczesnego szkolenia bojowego wojsk, Warszawa 1974, s. 23.

<sup>3</sup> B. Rokicki Wybrane problemy psychologicznego przygotowania żołnierzy do działania na potencjalnym polu walki, Warszawa 1991

rozpoczyna się od dezorganizacji jego psychiki. Dlatego wyznaje on pogląd, że przygotowania moralno-psychologicznego nie można sprowadzać do odporności psychicznej, gdyż obejmuje ono znacznie szerszy krąg zagadnień. Są nimi:

- wiedza o zjawiskach psychicznych i umiejętność ich rozpoznawania i oceniania,
- spostrzegawczość i umiejętność prowadzenia obserwacji (np. zachowania się przeciwnika),
- znajomość reguł myślenia w sytuacjach trudnych i właściwe rozumienie zjawisk,
- umiejętność analizowania i syntetyzowania faktów, zjawisk, danych,
- zdyscyplinowanie i aktywność bojowa,
- pewność siebie, wola walki, wiara w zwycięstwo, odwaga i pomysłowość,
- odporność na argumenty używane przez przeciwnika w ramach wojny psychologicznej.

Regulamin działań taktycznych wojsk lądowych traktuje umocnienie wartości moralno-bojowych żołnierzy oraz ich psychologiczne przygotowanie do walki jako integralną część szkolenia bojowego. Jest więc to zagadnienie zadaniem dowódcy każdego szczebla i musi on je traktować na równi z innymi problemami szkolenia bojowego, które wpływają i decydują o jakości i gotowości bojowej pododdziału, oddziału i związku taktycznego. Błędem jest umieszczanie moralno-psychologicznego przygotowania, zresztą jak później wskażę także obrony psychologicznej, wyłącznie wśród zakresu zadań pionu oficerów wychowawczych. Nieporozumieniem jest także obarczanie wyłączną odpowiedzialnością za psychologiczne przygotowanie żołnierzy do działań na polu walki psychologów – doradców dowódcy ds. psychoprofilaktyki. Udział jednych i drugich (reprezentantów pionu wychowawczego i psychoprofilaktycznego) w tym procesie jest niezbędny, ale za błąd uważam jednoznaczne utożsamianie tej problematyki tylko z nimi.

Z moralno-psychologicznym przygotowaniem żołnierzy do walki nierozzerwalnie wiąże się kwestia **obrony psychologicznej**. Jakkolwiek rozdzielanie obu obszarów jest, moim zdaniem, zabiegiem w pewnym sensie sztucznym, gdyż obie płaszczyzny zawierają wiele wspólnych elementów (cel kształcenia, obiekt oddziaływania), to jednak należy dostrzegać odmienne przesłanki tychże procesów. W pierwszym przypadku determinantem zasadniczym jest pożądaný przez kierownictwo armii model żołnierza absolutnie przygotowanego do warunków pola walki, w drugim natomiast przesłanką główną jest założenie, że na sferę psychiczną żołnierzy oddziaływać będą już o okresie zagrożenia konfliktem rozmaite treści informacyjne i dezinformacyjne. Można więc przyjąć, że przewidywanie i przeciwdziałanie wojnie psychologicznej potencjalnego przeciwnika w

celu uniknięcia jej ewentualnych dysfunkcyjnych skutków wśród własnych żołnierzy stanowić będzie **istotę obrony psychologicznej**.

Ponieważ truizmem byłoby stale przypominać, że obniżanie sprawności fizycznej i psychicznej żołnierzy na polu walki znajduje się w centrum uwagi teoretyków i praktyków wojskowych, poprzestaną na stwierdzeniu, iż ważnym procesem powinno być poszukiwanie odpowiednich form i metod przeciwdziałania czynnikom zewnętrznym i wewnętrznym, mogącym oddziaływać destabilizująco na sferę psychiczną żołnierzy. Znajomość źródeł i form przejawiania czynników dysfunkcyjnych jest nieodzowna dowódcom i sztabom, gdyż umożliwia przeciwdziałanie tym czynnikom, zanim wystąpią one masowo.

Dzisiaj teoretycy wojskowi nie mają wątpliwości, że współcześni dowódcy będą zmuszeni rozwiązywać wiele problemów związanych ze zmianami psychicznymi u swoich żołnierzy na polu walki. Znajomość stanów psychicznych, jakie mogą wystąpić podczas konfliktu zbrojnego uważa się za warunek podstawowy skutecznego radzenia sobie z tym zadaniem. Tym bardziej, że według wielu teoretyków poddawanie żołnierzy przeciwnika silnemu oddziaływaniu różnorodnych czynników stresowych stanie się jednym z podstawowych, niekonwencjonalnych sposobów działań militarnych. Zakłada się wręcz, że wykorzystując obniżenie morale żołnierzy, niekorzystne położenie, braki w zaspokojeniu podstawowych potrzeb, długotrwałe napięcie emocjonalne, czy zakłócenia w dowodzeniu, można – przy odpowiedniej stymulacji – tak spotęgować stres w szeregach przeciwnika, że nie trzeba będzie prowadzić aktywnych zadań bojowych, aby osiągnąć sukces.

Ostatnim, utożsamianym w dziedzinami przedstawionymi wcześniej, jest pojęcie „**działania psychologiczne**”. Dążenie do zakłócenia sfery psychicznej przeciwnika podczas przygotowywania, a następnie prowadzenia działań wojennych jest tak stare, jak świadome kształtowanie wysokich wartości moralno-bojowych własnych żołnierzy. **Działaniami psychologicznymi** na polu walki określa się w koncepcjach militarnych wielu państw te przedsięwzięcia, których istotą podczas dotychczasowych wojen i konfliktów była walka środkami i metodami nie militarnymi o umysły i „dusze” żołnierzy i ludności przeciwnika.

Problematyka dysfunkcyjnego oddziaływania na sferę psychiczną żołnierzy i ludność przeciwnika w konflikcie zbrojnym jest dostrzegana we wszystkich głównych armiach świata. W historii oddziaływania propagandowo-psychologicznego na polu walki definiowane były rozmaicie. Pojęcia takie jak *wojna psychologiczna* (psychological

warfare) w Stanach Zjednoczonych, *propaganda specjalna* (specpropaganda) w ZSRR, *propaganda wojenna* (Kriegspropaganda) w Niemczech, na długi okres zdominowały słownictwo polityczne i militarne poszczególnych państw.

Działania psychologiczne – podobnie jak artyleria, choć zgoła innymi argumentami – bezpośrednio wspierają działania bojowe lub je przygotowują. Dlatego nieprzypadkowo traktuje się je jako *broń wsparcia*, która może skutecznie wesprzeć działania bojowe i ułatwić ich realizację. Analiza I i II wojny światowej oraz konfliktów zbrojnych po 1945 r. unaocznia, że akcje psychologiczno-propagandowe na polu walki zmierzały, oprócz obniżania i załamywania morale żołnierzy przeciwnika, do wywoływania paniki, skłaniania do dezercji, symulacji lub zaprzestania walki, do zakłócania systemów dowodzenia, dezinformowania dowódców, utrudniania prawidłowych ocen dokonywanych przez sztaby i podejmowania właściwych decyzji oraz wyczerpania możliwości fizycznych i psychicznych żołnierzy. Problematyka działań psychologicznych na polu walki jest przedmiotem niniejszego opracowania i ich wielorakie aspekty prezentowane są w kolejnych rozdziałach

## ROZDZIAŁ II

### TEORETYCZNE PODSTAWY ODDZIAŁYWAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

#### 1. Zadania i problemy badawcze

Powszechnie akceptowany jest sąd, iż najważniejszym czynnikiem rzutującym na powstanie i przebieg konfliktów międzynarodowych, międzypaństwowych jest człowiek – siła sprawcza, a także środek i narzędzie wszelkiej walki (zbrojnej i niezbrojnej). Inherentnym elementem każdego konfliktu jest zatem, podejmowanie działań mających na celu wzmocnienie, osłabienie lub eliminację tegoż czynnika – człowieka. **Wpływanie na człowieka, jego postawy i zachowania to nie innego, jak oddziaływanie psychologiczne.** Po to, by skutecznie i efektywnie oddziaływać – kształtować pożądane postawy i zachowania uczestników konfliktu, niezbędna jest wiedza o determinantach ludzkich działań.

**Współczesna psychologia, pojmowana jako nauka o zachowaniach człowieka i procesach psychicznych oraz ich zależnościach od stanu fizycznego organizmu, stanu umysłu i czynników zewnętrznych, kierunkuje badania dotyczące metod i technik psychologicznego oddziaływania na dociekania, gdzie szukać przyczyn podejmowania przez człowieka takich, a nie innych działań. Głównym zadaniem tego rozdziału pracy naukowo-badawczej jest określenie podstawowych determinantów ludzkich postaw i zachowań, a także dokonanie opisu systematyzującego metody i techniki oddziaływań psychologicznych, w aspekcie funkcjonujących na gruncie psychologii nurtów – podejść do wyjaśniania ludzkich zachowań – działań człowieka pojmowanego, jako istota społeczna.**

Po tych wstępnych ustaleniach, w wyniku analizy i syntezy literatury naukowej, w celu realizacji określonego celu badawczego niniejszej rozprawy, celowe będzie uzyskanie odpowiedzi na następujące **problemy badawcze:**

1. **Jakie wyjaśnienia dotyczące postaw i zachowań człowieka dominują na gruncie współczesnej psychologii?**
2. **Jakie czynniki determinują zachowania ludzi, a tym samym rzutują na koncepcje oddziaływań psychologicznych?**
3. **Przy użyciu jakich metod i technik możliwe jest kształtowanie i modyfikowanie ludzkich postaw oraz zachowań?**

Rozwiązanie powyższych problemów badawczych będzie możliwe po **dokonaniu opisu wyjaśniającego i systematyzującego:**

- **determinantów ludzkich działań na gruncie nowoczesnej psychologii behawioralnej, poznawczej i humanistycznej oraz biologicznego i psychoanalitycznego obrazu człowieka;**
- **metod i technik kształtowania oraz modyfikowania pożądanych postaw i zachowań obiektu oddziaływań psychologicznych.**

Realizacja wymienionych zamierzeń badawczych przyczyni się do nowego spojrzenia na koncepcje oddziaływań psychologicznych w świetle wyników najnowszych badań psychologicznych.

## **2. Psychologiczny obraz człowieka a determinanty jego zachowań**

Już od wieków ludzie trudniący się naukami o człowieku starali się i starają się nadal zbudować jego obraz psychologiczny. Obraz ten miałby tłumaczyć determinanty działań człowieka, strukturę jego osobowości, jego sferę aksjologiczną i wszelkie inne przejawy jego bytu społecznego. Jednak ponad dwadzieścia pięć wieków starań nie doprowadziło do stworzenia możliwie holistycznego, uniwersalnego obrazu psychologicznego istoty ludzkiej – istoty poznanej.

Psychologiczna wiedza o człowieku jest niezbędna i wręcz nieodzowna na obecnym etapie rozwoju cywilizacyjnego – świata informatycznego – globalnej wioski. Politycy, kierownicy życia społeczno – gospodarczego muszą posiadać adekwatną wiedzę i umiejętności, po to, by móc:

- Kształtować pożądane środowisko społeczne i fizyczne otaczające człowieka.
- Zmieniać postawy i zachowania człowieka oraz przystosowywać go do wymagań okresu postindustrialnego, postkapitalistycznego oraz czasów (warunków) antycypowanych.
- Brać czynny udział w procesie samopoznania, samorozwoju i samorealizacji.

Na przestrzeni wieków ludziom nauki udało się stworzyć sześć podstawowych portretów psychologicznych człowieka. Psychologowie, dzięki permanentnym badaniom klinicznym i laboratoryjnym, zgromadzili wiedzę o regułach, zasadach postrzegania, zapamiętywania i myślenia, a także sformułowali ogrom twierdzeń o motywacji, emocjach i rozwoju człowieka<sup>1</sup>.

*Pierwszy* wielki obraz psychologiczny człowieka nosi miano **behawioryzmu** (podejście teorii uczenia), *drugi* portretu **biologicznego**, *trzeci* to podejście **psychoanalityczne**, *czwarty* to obraz **poznawczy**, *piąty* portret to obraz **społeczno – kulturowy** i wreszcie *szósty* kierunek w wyjaśnianiu ludzkich zachowań to **nurt**

<sup>1</sup> Por. J. Koziński, *Koncepcje psychologiczne człowieka*, Warszawa 1997, s. 5-91.

humanistyczny. Wewnątrz każdego z obrazów psychologowie wyróżnili **dwie kategorie twierdzeń o człowieku**.

Pierwsza kategoria dostarcza **zdań opisujących prawa rządzące człowiekiem, w tym motywy i procesy *stricte* poznawcze oraz zewnętrzne i wewnętrzne przejawy funkcjonowania**.

Druga obejmuje **zdania kreujące i projektujące czyli te, które stanowią odpowiedź na pytanie: jak kształtować postawy i zachowania człowieka, innymi słowy, jakie należy stosować metody i techniki wychowawcze, perswazyjne i psychoterapeutyczne, by skutecznie i efektywnie modelować pożądane poglądy, potrzeby i systemy wartości ludzi**.

Z punktu widzenia teorii i praktyki oddziaływań psychologicznych kategoria twierdzeń projektujących jest tą, którą należy permanentnie studiować i z niej czerpać adekwatne kompetencje oraz umiejętności wpływania na osoby cywilne i żołnierzy – uczestników konfliktu (w tym zbrojnego), na ich komponenty postaw oraz zachowania czynnościowe, werbalne i pozawerbalne. Omówienie i wydobywanie, z wymienionych teorii wyjaśniania przyczyn ludzkich zachowań, najważniejszych elementów umożliwi w konsekwencji sporządzenie – poprawnego metodologicznie i trafnego prakseologicznie – opisu metod i technik oddziaływania psychologicznego.

## BEHAVIORYZM

**Behawioryzm** to kierunek w psychologii rozwinięty w XX w., oparty na pragmatyzmie, głoszący, że przedmiotem badań psychologicznych może być tylko dostrzegalne zachowanie się ludzi i zwierząt, nie zaś niedostępne dla obserwatora zjawiska psychiczne. Polega na odrzuceniu pojęcia świadomości oraz introspekcji jako metody subiektywnej i na badaniu wyłącznie bodźców bądź ich układu (sytuacji) oraz reakcji fizjologicznych im odpowiadających. **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).



Behawioryści<sup>1</sup> domniemają, iż tylko obserwacja ludzkich zachowań (ang. *behavior*) oraz ich uwarunkowania, determinanty mogą dać odpowiedź na problemy badawcze psychologii. Prekursorem tego nurtu w psychologii był brytyjski filozof J. Locke, który wysunął tezę, iż człowiek przychodzi na świat z czystą, nie zapisaną pamięcią (kartą) – *tabula rasa* – i dopiero jego przeżycia, doświadczenia budują jego osobowość, charakter.

**Podstawowe twierdzenia behawiorystów** można zawrzeć w dwóch zdaniach:

- **Organizmy ludzkie przystosowują się do swego środowiska za pomocą czynników genetycznych i nawykowych.**
- **Istnieją pewne bodźce, które doprowadzają do reakcji ludzkiego organizmu i dlatego, można wyodrębnić – ustalić bodźce, które wywołują określone reakcje (zachowania).**

Podejście behawiorystyczne w psychologii opiera się na tezach sformułowanych przez J. B. Watsona. W 1913 roku opublikował on artykuł *Psychologia, jak ją widzi behawiorysta*, w którym wskazywał on na celowość prowadzenia badań działań i zdarzeń zachodzących w środowisku z udziałem człowieka. Behawioryści<sup>2</sup>, uznają, iż istnieją zachowania automatyczne, bezwiedne (odruch Pawłowa), jednak możliwe jest również istnienie zachowań dobrowolnych (jazda samochodem, sposób ubierania się itd.) a także ich modelowanie poprzez występowanie przyjemnych bądź negatywnych skutków. Klasyczny behawioryzm, na początku lat sześćdziesiątych, został wzbogacony o tezę, iż ludzie nabywają doświadczeń (zachowań) poprzez obserwację, naśladowanie i intuicję oraz analizowanie tego co widzą wokół siebie<sup>3</sup>.

Spółeczna teoria uczenia się łączy elementy klasycznego behawioryzmu oraz wyniki badań nad myśleniem i świadomością – wyjaśniając m.in. jaki wpływ na zachowanie człowieka mają plany, spostrzeżenia, wyobrażenia, oczekiwania. Część psychologów włącza koncepcję behawioralną do biologicznego obrazu człowieka jednak ze względu na wszystkie omówione powyżej problemy badawcze – skierowane nie tylko na procesy biologiczne – celowe wydaje się przyjmowanie nazwy „podejście teorii uczenia się”.

Do podstawowych **kategorii behawioryzmu** możemy zaliczyć:

<sup>1</sup> Szerzej na temat behawioryzmu zobacz: E. Kośmicki, *Biologiczne koncepcje zachowania*, Poznań 1986.; E. Paszkiewicz, *Struktura teorii psychologicznych. Behawioryzm, psychoanaliza, psychologia humanistyczna*, Warszawa 1983.; B. F. Skinner, *Poza wolnością i godnością*, Warszawa 1978.; B. F. Skinner, *Zachowanie się organizmów*, Warszawa 1995.; W. Szewczuk (red.), *Encyklopedia psychologii*, Warszawa 1998, s. 35 – 40.; C. Tavis, C. Wade, *Psychologia. Podejścia oraz koncepcje*, Poznań 1999, s. 42 – 43 oraz 179 – 258.; E.Ch. Tolman, *Zachowanie się celowe u zwierząt i ludzi*, Warszawa 1995.; J. Watson, *Behawioryzm*, Warszawa 1990.

<sup>2</sup> Por. E. Kośmicki, dz. cyt., s. 27 – 34.

<sup>3</sup> Por. C. Tavis, C. Wade, dz. cyt., s. 42 – 43 oraz 179 – 258.

**Bodźce:**

- *zewnętrzne*, o których informują receptory zewnętrzne (oczy, uszy itd.) oraz *wewnętrzne*, które powstają poprzez zmiany w samych tkankach organizmu;
- *bezwarunkowe*, które funkcjonują od urodzenia i *warunkowe*, które powstały w wyniku współwystępowania bodźca celowego, wprowadzonego z bodźcem bezwarunkowym.

**Reakcje:**1. Kryterium podziału – *miejsce powstawania*:

- ruchowe: zewnętrzne i wewnętrzne;
- wydzielnicze;
- emocjonalne

2. Kryterium podziału – *złożoność*:

- elementarne o niewyuczonym charakterze;
- warunkowe (odruchy);
- sekwencje reakcji warunkowych – nawyki.

Zwolennicy klasycznego behawioryzmu stworzyli cały system metod i technik zmiany reakcji człowieka – nazywany inżynierią behawiorystyczną. Inżynieria ma dostarczać takiej wiedzy i umiejętności, przy pomocy których możemy manipulować modyfikować ludzkie zachowanie. Inżynieria behawiorystyczna zakłada również, że struktura zachowania człowieka to nic innego, jak wypadkowa (kopia) struktury środowiska. Wychodząc z tego założenia zwolennicy tej teorii doszli do wniosku, że wyodrębnienie w środowisku możliwie pełnego zestawu bodźców oddziałujących na człowieka zapewni możliwość – wysoce prawdopodobnego – wnioskowania o zachowaniach. **Ogólna sentencja behawioryzmu** zawiera się w równaniu:  $R = F(S_1, S_2, S_3, S_4, S_5, \dots, S_n)$  gdzie: **R** to reakcja człowieka na otrzymany bodziec lub zespół bodźców, a **S** to bodziec (stymulator) wywołujący reakcję. Podejście behawiorystyczne odrzuca istnienie człowieka pojmowanego, jako istota autonomiczna. Współcześni behawioryści nie ograniczają się jednak do stwierdzenia, że środowisko steruje człowiek, lecz zwracają uwagę na sprawcze działanie człowieka wobec środowiska – *man made* (ludzki wytwór)<sup>1</sup>.

Konkludując, **człowiek w teorii behawiorystycznej jest zewnątrz sterowny, a modelowanie człowieka doskonałego polega na kreacji doskonałego środowiska.** Zewnętrzne sterowanie w klasycznym behawioryzmie zakłada dwie drogi wpływania na reakcje człowieka:

<sup>1</sup> Por. B. F. Skinner, *Zachowanie się organizmów*, Warszawa 1995 oraz tegoż autora *The technology of teaching*, New York 1968; *Reflections on behaviorism and society*, Englewood Cliffs 1978; *A matter of consequences*, New York 1983.

- **warunkowanie klasyczne** – czyli przyzwyczajanie człowieka do odpowiedniej reakcji na otrzymany bodziec;
- **warunkowanie instrumentalne** – czyli wzmacnianie pozytywne (nagradzanie) i karanie.

**Pierwsza metoda – warunkowanie klasyczne** – to w warunkach współczesnego świata nic innego, jak uczenie się lubienia lub odrzucania poszczególnych rzeczy, przedmiotów m.in. pokarmów, zapachów itd. Warunkowanie klasyczne obejmuje również mimowolne reakcje organizmu, częstokroć tzw. emocje pierwotne i wtórne<sup>1</sup>. Watson, twórca behawioryzmu amerykańskiego, twierdził nawet, że uczenie się miłości do matki (czy też do kogokolwiek) to *de facto* właściwie to samo, co uczenie się wydzielania śliny na dźwięk dzwonka (odruch psa Pawłowa).

**Druga metoda – warunkowanie instrumentalne** – polega na sterowaniu pozytywnym reakcji człowieka, bądź na dostarczaniu bodźców negatywnych – karaniu. **Wzmocnienia to nic innego, jak konsekwencje zachowania instrumentalnego sterujące ludzkim działaniem.** Katalog wzmocnień jest obszerny, jednak do najważniejszych możemy zaliczyć:

- **Pozytywne**, które są korzystne z punktu widzenia sterowanego człowieka, czyli pokarm, wynagrodzenie, podziw społeczny, uznanie i aprobata członków grupy (społeczeństwa), mianowanie na kolejny wyższy stopień wojskowy, przejście na wyższe stanowisko w hierarchii służbowej, zewnętrzne przejawy miłości partnerki (partnera) itd. W psychologii wzmocnienie pozytywne nie jest tożsame z terminem nagroda, gdyż jak z powyższych treści wynika, potocznie jest to pojęcie węższe.
- **Negatywne**, czyli bodźce awersyjne, które będąc karą mają być czymś złym dla istoty ludzkiej. Degradacja, odrzucenie wewnątrz społeczności, pozbawienie premii, wykonywanie ciężkiej i źle opłacanej pracy, więzienie, pozbawienie praw publicznych, napiętnowanie w mediach itd. to tylko przykłady sterowników negatywnych.

Behawioryści opowiadają się za – adekwatnym do realiów – doborem bodźców (nagród i kar). We wzmacnianiu pozytywnym olbrzymią rolę przypisuje się procedurze stosowania nagród. Wyróżnia się **cztery podstawowe metody wzmacniania pozytywnego**:

- **procedurę stałych odstępów czasowych**, gdzie kładzie się nacisk na nagradzanie człowieka po upływie z góry określonego czasu;
- **procedurę stałych proporcji**, w której człowiek otrzymuje za określoną, wykonaną pracę adekwatne bodźce moralne i materialne;

<sup>1</sup> Na temat emocji zob. A. R. Damasio, Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg. Poznań 1999.; P. Ekman, R. J. Davidson, Natura emocji, Gdańsk 1999; M. Marcinkowski, M. J. Śmiałek, A. Zduniak (red.), Emocje w wychowaniu wojskowym;

- **procedurę zmiennych odstępów czasowych**, w której nagroda spada na człowieka losowo, bez jakichkolwiek wstępnie ustalonych ram czasowych;
- **procedurę zmiennych proporcji**, która opiera się na tezie, że ludzie pracują z nadzieją, że prędzej, czy później ich wysiłek zostanie doceniony i nagrodzony.

Umiejętność doboru odpowiedniej procedury i adekwatnego do realiów bodźca to jedna z dróg do osiągnięcia sukcesów w oddziaływaniu psychologicznym, w kierowaniu i sterowaniu ludźmi. Jednak nieumiejętne sterowanie pozytywne – obarczone tzw. błędem opóźnienia wzmocnienia (odroczenie nagrody) to implikacja bierności, izolacji i uodparniania się ludzi na jakiegokolwiek bodźce. Świadomość tego, iż wzmocnienie negatywne – kara – to nie skuteczny środek trwale eliminujący zachowania aspołeczne (zachowania niepożądane, niezgodne z normami przyjętymi w danej społeczności) lecz tylko „hamulec i tłumik”.

### **BIOLOGICZNY SPOSÓB WIDZENIA CZŁOWIEKA**

Dzięki permanentnym badaniom prowadzonym na przestrzeni wieków (ze szczególnym uwzględnieniem XIX i XX wieku), uzyskano mnóstwo dowodów na to, iż istnieją ściśle korelacje pomiędzy danymi częściami ludzkiego mózgu a zauważalnymi reakcjami ludzkiego organizmu. Wtedy to właśnie runęła hipoteza o niezależności ludzkiej duszy i ciała – tezy lansowanej między innymi przez Rene Descartes'a (1596–1650). Biologiczny obraz człowieka – z punktu widzenia psychologii – to ścisła zależność ludzkich zachowań od funkcjonowania i budowy jego narządów wewnętrznych. Psychologowie o orientacji biologicznej poszukują odpowiedzi na pytanie: jakie powiązania istnieją pomiędzy zmianami w ludzkim organizmie a funkcjonowaniem (zachowaniem) człowieka i odwrotnie? Skrajni przedstawiciele tego nurtu psychologii twierdzą, że procesy myślenia, odczuwania, emocje to nic innego jak wypadkowa przesłanek biologicznych a stany psychiczne prowadzą wprost do biologicznie sprawdzalnych reakcji<sup>1</sup>. A. R. Damasio w pracy *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg* stwierdza: „Umysł człowieka musi przede wszystkim troszczyć się o ciało – inaczej mógłby przestać istnieć. Na bazie zmieniającego się układu odniesienia, którego nieustannie dostarcza ciało, umysł może ustosunkowywać się do wielu innych bytów, realnych, jak i wymagowanych.” Koncepcja A. R. Damasio opiera się na następujących tezach:

- Ludzki mózg i ciało człowieka tworzą nierozłączny organizm i są połączone biochemicznymi oraz nerwowymi obwodami regulującymi – włączając w to układ wydzielniczy, immunologiczny i autonomiczny układ nerwowy.

<sup>1</sup> Por. G. Mietzel, Wprowadzenie do psychologii, Gdańsk 1999, s. 24 - 25.

- Organizm ludzki wchodzi w interakcje ze środowiskiem (otoczeniem), jako jeden nierozłączny zespół.
- Procesy fizjologiczne, które kryją się za działaniem umysłu, wywodzą się właśnie z tego strukturalnego i funkcjonalnego zespołu, a nie tylko z samego mózgu<sup>1</sup>.

**Psychobiologia** jest zatem działem psychologii, który stawia sobie za cel wyjaśnienie zachowania i stanów świadomości w kategoriach procesów fizjologicznych, rozwoju osobniczego organizmu, ewolucji gatunków oraz funkcji i konieczności ekologicznych<sup>2</sup>. Dla psychologów biologicznych (neuropsychologów, psychobiologów), swoistym drogowskazem w badaniach nad determinantami ludzkich zachowań jest teza, iż wszystkie działania, uczucia, myśli i emocje są związane ze zjawiskami cielesnymi<sup>3</sup>. Neuropsycholodzy chcąc się dowiedzieć, jak zachowuje się człowiek, badają zjawiska zachodzące w organizmie, działanie układu nerwowego, jak również porównują te zjawiska z bodźcami środowiskowymi. Innymi słowy psychobiolodzy twierdzą, że bezpośrednich przyczyn naszych zachowań należy szukać w:

- **genetyce organizmu;**
- **budowie i funkcjonowaniu układu nerwowego.**

W podejściu biologicznym kluczem do zrozumienia człowieka jest wiedza o genach. Neuropsycholodzy domniemają, że dziedziczenie genów (dziedziczność) i wpływ środowiska to zjawiska współdziałające w kreacji właściwości psychicznych i większości cech fizycznych człowieka. Wśród psychologów do dziś wielką wagę przywiązuje się do badania osobowości człowieka, którą wyznaczają tzw. cechy psychiczne – wszelkie właściwości pozwalające opisać daną istotę ludzką. W wyniku wieloletnich badań nad cechami psychicznymi R. B. Cattell opisał szesnaście podstawowych cech właściwych istocie ludzkiej<sup>4</sup>. jednak współcześnie przyjmuje się, że osobowością człowieka, a zatem i jego działaniami kieruje tzw. wielka piątka – pięć podstawowych cech psychicznych każdej istoty ludzkiej:

- **Introwertyzm lub ekstrawertyzm**, który wyznacza to czy jesteśmy: rozmowni lub małomówni, towarzyscy czy samotni, ostrożni lub szaleni, śmiali lub bojaźliwi itd.
- **Neurotyczność**, nie zrównoważenie emocjonalne obejmujące takie cechy jak: skłonność do nierealnych pomysłów i działań, powszechna wszechmocna negacja wszelkich działań itp. Neurotyk to taki typ, który permanentnie cierpi, jest przygnębiony, zmartwiony, przypisujący i poszukujący w swym zachowaniu,

<sup>1</sup> Por. A. R. Damasio, Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg. Poznań 1999, s. 12 - 13.

<sup>2</sup> Por. Encyklopedia psychologii, dz. cyt., s. 513 - 516.

<sup>3</sup> Por. C. Tavis, C. Wade, Psychologia. Podejścia oraz koncepcje, Poznań 1999, s. 41 - 42.

<sup>4</sup> Por. R. B. Cattell, Personality and mood by questionnaire, San Francisco 1973.

wyglądzie, stanie psychicznym, czy też psychicznym, fizjologicznym – stanów (cech) świadczących o rozmaitych stanach chorobowych.

- **Ustępliwość**, wskazująca na to, czy jesteśmy drażliwi, łagodni, napastliwi, uprzejmi, szczerzy, kłamliwi, czy też zawistni. Cecha ta opisuje nam również zdolność do nawiązywania przyjaznych, czy też wrogich stosunków międzyludzkich.
- **Sumiennosc** określa, w jakim stopniu człowiek jest samowolny lub odpowiedzialny, wytrwały lub niecierpliwy, stały lub zmienny, staranny lub niedbały, dokładny lub niedokładny.
- **Otwartość na doświadczenia** określa, w jakim stopniu człowiek jest oryginalny, refleksyjny, kreatywny, twórczy w myśleniu, niekonwencjonalny w działaniu lub też konformistyczny, bez wyobraźni i w pełni przewidywalny<sup>1</sup>.

Z punktu widzenia oddziaływań psychologicznych, ich efektywności, ważna jest w tym względzie dogłębna **analiza czynnikowa ewentualnego obiektu oddziaływań**. To, czy ludzie są otwarci na nowe doświadczenia, wiedzę, wartości, normy zachowań, czy są ślepych wykonawcami rozkazów poleceń to elementy rzutujące na metody i techniki oddziaływań psychologicznych.

Podejście biologiczne dowodzi, iż mimo rozwiniętego intelektu, rozbudowanych procesów myślowych, skomplikowanych połączeń nerwowych, człowiek często pozostaje tylko prostym zwierzęciem (z dominującą rolą istoty szarej mózgu). Jesteśmy istotami z zakodowanymi lękami, emocjami i jesteśmy po części wytworem naszych genów i neuronów.

Biologiczny obraz człowieka kreowany przez neuropsychologów wskazuje nam również na to, że ludzkie ciało i mózg potrzebują do właściwego funkcjonowania adekwatnego zabezpieczenia potrzeb biologicznych, fizjologicznych itp. Nieregularny sen lub jego całkowity brak, brak pożywienia i inne utrudnienia dla stanu biologicznego organizmu mogą wpływać na emocjonalne, psychiczne i fizyczne funkcjonowanie w środowisku.

Konstatując można domniemywać, że oddziaływanie psychologiczne skierowane na celu zachwiania równowagi biologicznej (fizycznej) – może doprowadzić do zmiany, modyfikacji postaw i zachowań ludzkich<sup>2</sup>.

## PSYCHOANALITYCZNY OBRAZ CZŁOWIEKA

<sup>1</sup> Por. C. Tavris, C. Wade, dz. cyt., s. 114 – 115.

<sup>2</sup> Szerzej na temat biologicznego obrazu człowieka zob.: F. Brentano, Psychologia z empirycznego punktu widzenia, Warszawa 1999.; C. S. Hall, Teorie osobowości, Warszawa 1998.; Pr. zbior., Modele umysłu. Wybór prac, Warszawa 1998.; J. Strelau (red.), Psychologia. Podręcznik akademicki. t.1, Gdańsk 2000.; K. Walsh, Neuropsychologia kliniczna; Warszawa 2000.;

**Psychoanaliza**, w szerokim znaczeniu tego słowa to koncepcje teoretyczne rozwijające się w filozofii na przestrzeni wieków, mające na celu wyjaśnienie struktury, funkcjonowania i rozwoju osobowości człowieka, także zjawisk społecznych i kulturowych, działaniem nieświadomych (podświadomych) mechanizmów motywacyjnych pozostających we wzajemnym konflikcie. W węższym znaczeniu to specyficzna metoda diagnostyki i terapii zaburzeń psychicznych oraz emocjonalnych, polegająca na odkrywaniu, interpretacji i rozwiązywaniu nieświadomych konfliktów emocjonalnych pacjenta. Historycznie psychoanaliza wywodzi się z psychiatrii francuskiej J.M. Charcota i P. Janeta oraz wiedeńskiej J. Breuera z połowy XIX w., głównie z badań nad histerią i hipnozą. **Psychoanaliza** to kierunek w psychologii XX w., stworzony przez S. Freuda, wyjaśniający strukturę, funkcjonowanie i rozwój osobowości człowieka działaniem nieświadomych instynktów, popędów i dążeń, pozostających we wzajemnym konflikcie. Współczesna psychologia częściowo odrzuca psychoanalizę – jako źródło naukowej wiedzy o człowieku, jego postawach i zachowaniach. W wyniku zastosowania metody badawczej – psychoanalizy reprezentanci tego nurtu psychologii stworzyli psychodynamiczny portret istoty ludzkiej<sup>1</sup>.

Współcześni psychoanalitycy stawiają pytanie: jakie siły ludzkiego organizmu determinują i kierunkują ludzkie postawy i zachowania? My sami często zastanawiamy się dlaczego postępujemy tak, czy tak, dlaczego zamiast spokojnie poleżeć i przeczytać książkę, za wszelką cenę staramy się skończyć tapetowanie pokoju prze północą? Żołnierz zadaje sobie pytanie: dlaczego zamiast spotkania z dziewczyną – zgłosiłem się na ochotnika i biorę udział w ciężkich ćwiczeniach poligonowych? Psychodynamiczny obraz człowieka udziela odpowiedzi na pytanie: czy naszymi działaniami kierują popędy, potrzeby, czy też dążenia?

Psychoanalitycy odrzucają poglądy behawiorystów i twierdzą, że **człowiek nie jest istotą sterowaną z zewnątrz, lecz jego wewnętrzne siły motywacyjne (popędy i potrzeby) decydują o tym, co czyni**. Na obecnym etapie, zwolennicy tego nurtu psychologii, domniemają, że lista popędów i potrzeb nie jest zaprogramowana przez naturę (dziedziczna), lecz te wewnętrzne siły kształtują się w samym procesie socjalizacji istoty ludzkiej. Innymi słowy, o tym jakie kto będzie posiadał popędy i potrzeby decydować

<sup>1</sup> Szerzej na temat portretu psychodynamicznego zob.: S. Freud, Wstęp do psychoanalizy, Warszawa 2000.; E. Fromm, Rewizja psychoanalizy, Warszawa 1998. C. Hall, G. Lindzey, Teorie osobowości, Warszawa 1990; E. Fromm, O sztuce słuchania. Terapeutyczne aspekty psychoanalizy, Warszawa 1999.; J. Ranschburg, Lęk, gniew, agresja, Warszawa 1993.

będzie: środowisko rodzinne, oddziaływanie instytucji wychowujących i kształcących, system wartości i norm obowiązujący w grupie społecznej (społeczeństwie, państwie) itd.

Psychoanalicycy zasadniczo wyróżniają **dwie grupy popędów sterujących zachowaniami człowieka**. Pierwszą grupę stanowią **popędy pierwotne**, wrodzone – przekazywane w genach – ukształtowane na przestrzeni rozwoju cywilizacji. Zachowania ludzkie: dążenie do zdobycia pokarmu, ogrzania ciała, unikanie i przewycięzanie bólu, pęd do kontaktów międzyludzkich, dążenie do działań seksualnych, to popędy pierwotne, a ich zaspokojenie jest niezbędne do podtrzymania gatunku. Grupa druga – **popędy wtórne** – powstaje w procesie uspołeczniania. Współczesna psychoanaliza – pomimo wielu odcieni – wyróżnia takich oto pięć wspólnych twierdzeń:

- Najważniejsze znaczenie dla ludzkich zachowań ma jego sfera intrapsychiczna – ruch sił psychicznych w umyśle.
- Zachowania istot dorosłych uzależnione są – przede wszystkim – od doświadczeń wyniesionych z dzieciństwa.
- Rozwój psychiczny dokonuje się sekwencyjnie, w każdej sekwencji zachodzą zjawiska psychiczne – przewidywalne, które z kolei winny prowadzić do rozwiązania pewnych nieuświadomionych problemów i kryzysów.
- Zasadniczym determinantem zachowań ludzkich jest rzeczywistość psychiczna każdego człowieka – fantazje i skojarzenia, symbole tyżące przeżywanym faktów stanowią najważniejszą część ludzkiego zachowania.
- Podstawową metodą – subiektywną – poznawania, poszukiwania prawdy o człowieku jest psychoanaliza (analiza snów, mitów, symboli, folkloru, faktów ujawnianych w trakcie terapii<sup>1</sup>).

Większość współczesnych psychologów psychodynamicznych optuje za istnieniem dziewięciu podstawowych strategii obronnych ludzkiego organizmu przed konfliktami, kryzysami wewnętrznymi. Strategie te noszą wspólną nazwę mechanizmów obronnych, które pozwalają człowiekowi zapobiegać lub łagodzić lęki wywoływane przez wewnętrzne konflikty – odrzucać lub przekształcać rzeczywistość w stanie nieświadomości. Do **mechanizmów obronnych** psychoanalicycy zaliczają:

1. **Wyparcie** – niedopuszczenie do świadomości niepokojących myśli, wspomnień lub emocji. Ludzie, którzy twierdzą, że przeżyli przykre doświadczenia – ale ich nie pamiętają – dokonują wyparcia.
2. **Projekcja** – najważniejszy mechanizm obronny polegający na przenoszeniu, przypisywaniu komuś innemu własnych lęków, niepokojów, win itp. („zjawisko „kozła ofiarnego”).
3. **Reakcja upozorowana** – polega na tym, iż nieświadome uczucie, które wzbudza lęk – w stanie pełnej świadomości zastępuje się przeciwnością.
4. **Regresja**, w której nawet ludzie dorośli, w czasie występowania lęków, niepokojów, silnych bodźców emocjonalnych – fiksują – ulegają regresji i zachowują się jak dzieci.

<sup>1</sup> Por.: C. Tavris, C. Wade, dz. cyt., s. 420 – 422.

5. **Zaprzeczanie**, gdzie ludzie permanentnie odrzucają faktycznie istniejące zjawiska. Alkoholicy mówią, że nie są uzależnieni itp.
6. **Intelektualizacja**, która polega (najczęściej u ludzi wykształconych) na nieświadomym kontrolowaniu emocji poprzez ich silne warunkowanie wyjaśnieniami *stricte* racjonalnymi (naukowymi).
7. **Przemieszczenie i sublimacja** to zjawisko przenoszenia popędów, emocji itp. np. agresji na przedmioty, zwierzęta lub inne osoby, które nie stanowią takiego zagrożenia, jak faktyczne obiekty naszych odczuć, emocji itd.
8. **Rozegranie w działaniu** – istota ludzka wyraża w swoim zachowaniu w nieświadomych działaniach lęki wywołane faktycznie przez inne zjawiska, czy fakty.
9. **Humor** – to najprostszy sposób obrony przed lękiem, świadomością starzenia się, bólem, przykrym nadchodzącym zjawiskiem (np. operacją), śmiercią itd.

W teorii psychodynamicznej (por. E. H. Erikson, *Dzieciństwo i społeczeństwo*, Poznań 1990) ważnym osiągnięciem psychoanalizy – było określenie poszczególnych etapów ludzkiego rozwoju, jako zestawienia popędów biologicznych i potrzeb społecznych. Rozwój osobniczy Eriksona to uzupełnienie czynników wrodzonych Freuda o czynniki społeczno – kulturowe.

Z punktu widzenia oddziaływań psychologicznych ważne jest dostrzeżenie faktu, iż zachowaniami człowieka kierują niewątpliwie – przynajmniej w pewnym stopniu – procesy emocjonalno – motywacyjne oparte na popędach pierwotnych i wtórnych. Do tych aspektów podejścia psychodynamicznego w wyjaśnianiu ludzkich zachowań, które należy uwzględniać w czasie planowania, organizowania i doboru metod oddziaływania psychologicznego można również zaliczyć fakt, iż człowiek niejednokrotnie ze względu na nieświadomione wzorce i potrzeby zachowuje się w taki, a nie inny sposób, a determinanty swoich zachowań poznaje, jako ostatni. Psychoanaliza wskazuje również na to, że nie wolno określać ludzkich zachowań w kategoriach czystego społecznego determinizmu, ale wskazane jest łączenie świadomych i nieświadomych aspektów naszego bytu<sup>1</sup>.

## OBRAZ POZNAWCZY

Kolejne podejście służące wyjaśnianiu przyczyn takich, a nie innych zachowań człowieka nosi miano kognitywizmu (ang. *cognitive* – poznawać; łac. *wiedzieć*). Kognitywiści domniemają, iż chcąc zrozumieć w jaki sposób ludzie używają języka, przyswajają sobie normy społeczne, kulturowe, religijne, moralne itd., doświadczają emocji, zachowują się w środowisku – trzeba dostrzec i poznać co się dzieje w ich

<sup>1</sup> Por. P. Kutter, *Współczesna psychoanaliza. Psychologia procesów nieświadomych*, Gdańsk 1998.; B. Kilingmo, *Psychoanalityczna metoda leczenia. zasady i pojęcia*, Gdańsk 1999.

głowach<sup>1</sup>. Droga do egzemplifikacji tych procesów wiedzie poprzez powszechne poznanie człowieka, źródeł i konsekwencji ludzkiego poznania czyli jego myśli, wspomnień, poglądów, spostrzeżeń i innych jego procesów psychicznych.

Psychologowie budujący poznawczy obraz człowieka w sposób krytyczny patrzą na radykalnych behawiorystów. W odróżnieniu od nich twierdzą, że to nie same bodźce środowiskowe wpływają na zachowania człowieka, lecz *de facto* to, jak ludzie działają zależy od interpretacji tychże bodźców przez nich samych (spostzegających, doznających, myślących, przeżywających itd.). W psychologii poznawczej – psychologii postaci, człowiek widziany jest, jako istota aktywna, odbierająca, przetwarzająca, porządkująca i kształtująca informacje. Innymi słowy, człowiek w obrazie kognitywistów nadaje sens bodźcom zewnętrznym i wewnętrznym poprzez przypisanie im jakiegoś znaczenia. Posiadając również władzę nad swoimi popędami, człowiek w psychologii poznawczej, decyduje o własnym losie, działa świadomie i celowo oraz dokonuje wyborów<sup>2</sup>.

W psychologii kognitywnej zmniejsza się zainteresowanie samym bodźcem, jako aktem fizycznym. Bodziec otrzymuje postać informacji, która jest postrzegana przez człowieka, przez niego interpretowana, łączona i porównywana z innymi informacjami (faktami fizycznymi i psychicznymi) oraz która to stanowi podstawę do podjęcia określonej decyzji do działania. Człowiek staje się sprawcą i na bazie odbieranych informacji, nadawaniu im znaczenia, sensu – wartości, potrafi sam generować informacje i kreować wiedzę. Portret kognitywistyczny nie tylko określa, jak funkcjonuje człowiek w środowisku, ale również wskazuje sposoby, jak modyfikować jego myślenie i działanie – postawy i zachowania.

**Zgodnie z teorią poznawczą, człowiek odbiera informacje, przetwarza je i podejmuje określone działania po to, by osiągnąć pewne wartości. Świat wartości pojedynczych ludzi może się diametralnie różnić. W literaturze filozoficznej, psychologicznej i socjologicznej najczęściej występuje pięć podstawowych kategorii wartości:**

- **Wartości dionizyjskie**, gdzie człowiek za najważniejsze w swoim życiu uważa dobra konsumpcyjne, komfort, wygodne życie itd. Człowiek uznający właśnie te wartości dąży do życia pełnego radości i spełnienia swoich pragnień – taki człowiek uważa jednocześnie, że życie ma tylko sens wtedy, gdy osiąga się w nim wszystko co jest luksusowe w danym czasie, możliwy jest dostęp do wszystkich osiągnięć i darów współczesnej cywilizacji.

<sup>1</sup> Por. C. Tavis, C. Wade, dz. cyt., s. 44 oraz s. 259-340.; Zimbardo P.G., Ruch F.L. Psychologia i życie, Warszawa 1996.;

<sup>2</sup> Por. J. Koziński, Koncepcje psychologiczne człowieka, Warszawa 1997, s. 170.

- **Wartości heraklesowe**, które sprawiają, iż uznający je człowiek, dąży do sprawowania funkcji władczych, kierowniczych w stosunku do innych ludzi. Dla takiego człowieka nieważne są dobra cywilizacyjne, komfort i wszelkie wygody doczesnego życia, lecz najważniejsze jest posiadanie kontroli nad otoczeniem, grupami społecznymi i całymi strukturami. Jego podstawowym problemem jest, jak zdobyć władzę i sławę, uznanie i podziw innych ludzi.
- **Wartości prometejskie**, które nadają życiu człowieka charakter społeczny – w tym pozytywnym sensie. Ludzie wyznający te wartości podejmują działania altruistyczne, prospołeczne organizują akcje charytatywne, pomoc dla ludzi potrzebujących. Dla nich walka z cierpieniem, bólem, niesprawiedliwością społeczną, biedą, głodem i innymi przejawami zjawisk kryzysowych to dobro najwyższe.
- **Wartości apollińskie**, dla ludzi je uznających, stanowią motor napędowy w kreacji nowego. Nauka i sztuka, trwałe dążenie do twórczości, poznawania świata i rozwoju to zachowania właściwe wartościom apollińskim.
- **Wartości sokratyczne**, gdzie wartością najwyższą, właściwą człowiekowi jest samopoznanie, samorozwój, samodoskonalenie w codziennej działalności. Człowiek wyznający wartości sokratyczne zadaje sobie pytanie "jak poznawać i projektować samego siebie"<sup>1</sup>.

Przyjmowany system wartości rzutuje na całość procesów myślowych człowieka, na jego decyzje, a zatem i jego postawy i zachowania. Na gruncie psychologii kognitywnej zrodziła się tzw. inżynieria poznawcza. Dla potrzeb wyjaśniania i opisu determinantów zachowań człowieka powstało pojęcie metabolizmu informacyjnego. Metabolizm informacyjny to nic innego, jak proces przyjmowania i przetwarzania przez człowieka informacji płynących ze środowiska naturalnego i społecznego oraz ich efekt – przyjęte postawy i zachowania. M. Mazur w swojej pracy (*Cybernetyka i charakter. Psychologia XXI wieku.*) stwierdza, że **zachowania człowieka zależą od:**

- **oddziaływań informacyjnych** (systemu bodźców zewnętrznych i wewnętrznych);
- **czynników sytuacyjno – energetycznych** wpływających bezpośrednio na tzw. moc dyspozycyjną człowieka do podejmowania określonych procesów myślowych, interpretacyjnych i decyzyjnych<sup>2</sup>.

Psychologowie, uznający kognitywizm, wielką rolę w kreacji ludzkich zachowań przypisują językowi i mowie. Przetwarzanie informacji przez człowieka, tworzenie

<sup>1</sup> Por. tamże, s. 203-205.

<sup>2</sup> Por. M. Mazur, *Cybernetyka i charakter. Psychologia XXI wieku.* Warszawa 1996, s. 197 - 200.

systemu znaków, pisma, jego wiedza językowa, wiedza logiczna, umiejętność tworzenia zdań, tekstów to podstawa uznawania siebie za istotę rozumną<sup>1</sup>.

Każdy człowiek zdaniem kognitywistów jest wyposażony w odpowiednią kompetencję komunikacyjną<sup>2</sup> – czyli zdolność do intencjonalnego wypowiedzania się, przekazywania swoich myśli, idei, poglądów, mówienia do kogoś przy użyciu rozmaitych kodów, znaków itd., w celu wywarcia określonego wpływu i osiągnięcia założonego celu.

Podsumowując podejście poznawcze, w uzasadnianiu ludzkich działań, dostarcza wielu niezbędnych i ważnych informacji dla osób trudniących się kształtowaniem pożądanых postaw i modyfikacją zachowań – osób planujących, organizujących i prowadzących oddziaływanie psychologiczne. Do najważniejszych z nich możemy zaliczyć:

- **człowiek jest niejako systemem przetwarzającym informacje płynące ze środowiska naturalnego i społecznego, dlatego też poprzez dostarczanie odpowiednich informacji istnieje możliwość modyfikowania jego zachowań;**
- **wewnętrzna interpretacja i postrzeganie zjawisk przez człowieka wpływa na to, co on robi i odczuwa, niestety nie zawsze jesteśmy istotami racjonalnymi, nasze rozumowanie bywa czasem opaczne, w wyniku czego podejmujemy czasem działania irracjonalne;**
- **postawa człowieka i jej wypadkowa zachowanie to system otwarty – wieloskładnikowy<sup>3</sup> na który oddziałuje wiele czynników;**
- **istnieje wiele kanałów i środków przekazywania informacji, które może odbierać i przetwarzać człowiek – ich różnorodność, dostęp i powszechność może wywoływać wiele rozmaitych pozytywnych i negatywnych zjawisk (z**

<sup>1</sup> Szerzej na ten temat zob.: P.H. Lindsay, D.A. Norman, *Procesy przetwarzania informacji u człowieka*, Warszawa 1984; C. S. Hall, *Teorie osobowości*, Warszawa 1998.; E. Nęcka, *Inteligencja i procesy poznawcze*, Kraków 1994; Cz. Nosal, *Twórcze przetwarzanie informacji*, Warszawa 1992; Pr. zbior., *Modele umysłu. Wybór prac*, Warszawa 1998.; J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki. t.1*, Gdańsk 2000.P.G. Zimbardo, F.L. Ruch, *Psychologia i życie*, Warszawa 1996.; T. Tomaszewski (red.), *Percepcja myślenie decyzje*, Warszawa 1995.; T. Maruszewski (red.), *Poznanie. Afekt. Zachowanie*, Warszawa 1993;

<sup>2</sup> Procesem komunikowania się ludzi zajmuje się nauka nazywana *Komunikologią* - szerzej na ten temat zob.: V. F. Birkenbihl, *Komunikacja werbalna*, Wrocław 1997.; St. Grabias, *Język w zachowaniach społecznych*, Lublin 1997.; A. Leigh, M. Maynard, *Komunikacja doskonała*, Poznań 1999.; K. Sedlak (red.), *Aby osiągnąć cel*, Kraków 1995.; T. Warner, *Umiejętności w komunikowaniu się*, Wrocław 1999.; B. Dobek-Ostrowska, *Podstawy komunikowania społecznego*, Wrocław 1999.; K. Wiszniewski, *Jak przekonująco mówić i przemawiać*, Warszawa-Wrocław 1994.; S. Hamlin, *Jak mówić, żeby nas słuchali*, Warszawa 1996.; S. Brown, *Jak mówić aby ludzie słuchali*, Warszawa 1997.; J. Stankiewicz, *Komunikowanie się w organizacji*, Wrocław 1999.; Z. Nęcki, *komunikacja międzyludzka*, Kraków 1996.; J. Eicher, *Sztuka komunikowania się*, Łódź 1995.; W. Głodowski, *Komunikowanie interpersonalne*, Warszawa 1994.; H. Lemmermann, *Komunikacja werbalna. Szkoła dyskusyjna. techniki argumentacji. dyskusje. dialog*, Wrocław 1997.; A.J. Bierach, *Komunikacja niewerbalna. sztuka czytania z twarzy*, Wrocław 1996.; H. Lemmermann, *Komunikacja werbalna. Szkoła retoryki*, Wrocław 1997.

<sup>3</sup> Szerzej na temat komponentów postawy człowieka zob.: W. Maliszewski, *Postawa. Zachowanie. Działanie*, [w:] *Leksykon pojęć dydaktyczno – wychowawczych* dowódcy, Warszawa 1999.; M Argyle., *Psychologia stosunków międzyludzkich*, Warszawa 1991.; E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1997.; E Aronson., T.D. Wilson, R.M Akert, *Psychologia społeczna - serce i umysł*, Poznań 1997.; R Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańsk 1996.

punktu widzenia kształtowania pożądanych postaw i zachowań), do których możemy zaliczyć: redukcjonizm poznawczy, mylenie przyczyny i skutku, relatywizm poznawczy.

## OBRAZ SPOŁECZNO-KULTUROWY

Współczesna psychologia, pojmowana jako nauka o zachowaniach człowieka i procesach psychicznych oraz ich zależnościach od stanu fizycznego organizmu, stanu umysłu i czynników zewnętrznych, kierunkuje badania nie tylko na poznanie jednostki ludzkiej od strony biologicznych, poznawczych, nieświadomych czy też behawioralnych sił determinujących jej działania.

W latach trzydziestych i czterdziestych XX wieku niektórzy psychologowie zaczęli badać przyczyny tego, co przyciąga ludzi do osób pokroju Adolfa Hitlera, innymi słowy ciekawiło ich to, dlaczego wiele osób podporządkowuje swe zachowania innym ludziom, aprobuje przekazywane przez innych wartości i normy. W tym czasie podjęto badania psychologiczne skierowane na wpływ wartości społeczno – kulturowych i systemów politycznych na zachowania jednostek. W tym czasie psychologowie społeczni twierdzili, że wszyscy jesteśmy istotami uwikłanymi w pajęczynę uwarunkowań społecznych i kulturowych. Znamienite dzieło E. Aronsona Człowiek istota społeczna już samym tytułem wskazuje na różnorodność przyczyn ludzkich zachowań. Właściwie wszyscy, żyjąc w społeczeństwie, jesteśmy ograniczani w swych działaniach. Do najważniejszych ograniczeń możemy zaliczyć:

- **Normy społeczne**, czyli reguły, których przestrzegania oczekuje od nas otaczające środowisko społeczne. Normy to *de facto* ogólnie lub częściowo aprobowane przez społeczeństwo zasady życia w środowisku, dzięki którym nasze funkcjonowanie w społeczeństwie staje się prostsze, uporządkowane i przewidywalne. Normy wyprowadzane są ze sfery aksjologicznej – właściwej – każdej społeczności, jednak niektóre z nich otrzymały już miano norm międzynarodowych, pankulturowych. Część z tych norm społecznych otrzymuje miano norm prawnych – często o charakterze międzynarodowym (zbrodnia ludobójstwa, terroryzm itp.).
- **Role społeczne**, to właściwie funkcje jakie mamy pełnić w gatunku, rodzinie, grupie społecznej, społeczeństwie, państwie itd. Rola społeczna to nic innego, jak pozycja człowieka stanowiona przez normy prawne, społeczne. Każdy człowiek pełni w swoim życiu szereg ról, od płciowej, poprzez rodzinną do instytucjonalnej łącznie. Rola ojca jest określona przez normy specyficzne dla niej, człowiek pełniący rolę premiera rządu podlega również określonym normom zachowania, żołnierz na polu walki – jego zachowania posiadają również spisane normy prawne – regulaminowe, instrukcyjne itd.

Psychologowie społeczni wyróżnili kilka czynników społeczno-kulturowych, które sprawiają, że człowiek zachowuje się posłusznie wobec społeczeństwa mimo tego, że jego

wewnętrzne przekonania są czasami nawet diametralnie odmienne. Wśród najważniejszych czynników można wymienić:

- **zasady dobrego wychowania**, to te normy, które w naszych stosunkach interpersonalnych mówią o tym, jak się grzecznie zachowywać w określonych sytuacjach;
- **brak języka protestu**, gdzie istota ludzka często nie wie, jakich argumentów użyć by odrzucić to sugerują inni – osoby o uznanym autorytecie, eksperci itp.;
- **bezmyślność**, ponieważ w życiu codziennym niejednokrotnie podejmujemy decyzje bezmyślnie, bezkrytycznie przyjmując za właściwe to co robią inni;
- **pułapka**, gdyż w swym działaniu – już podjętym – nie potrafimy się wycofać i kolejne *de facto* nieprzemyślane kroki usprawiedliwiamy rozmaitymi dowodami<sup>1</sup>.

W społeczno-kulturowym podejściu do wyjaśniania ludzkich zachowań ważne miejsce zajmuje problematyka funkcjonowania grup społecznych, tego co się dzieje z jednostką ludzką wewnątrz grupy społecznej. Psychologowie społeczni przeprowadzili szereg badań, które dały dowody zarówno na istnienie zjawiska **facylitacji społecznej**, jak i **hamowania społecznego**. Człowiek wchodząc w relacje z innymi członkami grupy, z jej przywódcami formalnymi i nieformalnymi, zachowuje się nawet odmiennie w stosunku do tych działań, które podejmował samodzielnie. Takie zjawisko nosi miano **konformizmu**, czyli podejmowania działań wewnątrz grupy ze względu na faktyczny bądź wyimaginowany nacisk jej członków. Dzieje się tak, ze względu na:

1. **Chęć identyfikacji z grupą**. Zarówno w strukturach formalnych, jak i nieformalnych członkowie grupy, przystępujący do niej, starają się upodobnić do reszty. to ze względu na to młodzież ubiera się tak, a nie inaczej, farbuje włosy, nosi wybrane modele obuwia itd.;
2. **Pragnienie słuszności**. Nawet jeśli pojedynczy członek grupy ma rację, co do danej rozpatrywanej kwestii, a reszta grupy jest odmiennego zdania ulegamy wpływowi bądź większości, bądź temu, który w grupie jest postrzegany jako ekspert (przywódca intelektualny, moralny itd.).
3. **Chęć odniesienia osobistej korzyści**. Często działamy według starego przysłowia: *Jeśli wpadłeś między wrony, kracz jak i one*. Niejednokrotnie postępujemy wbrew sobie, ale tylko po to by nie stracić pracy, zdobyć czyjeś poparcie grupy itd.
4. **Potrzeba bycia podziwianym, a nie odrzucanym**. Jeśli nie zgodzimy się z resztą członków grupy – możemy być odrzuceni. Kandydaci na posłów często mówią – nawet wbrew sobie i logice – swoim wyborcom, to co chcą usłyszeć, tylko po to by zdobyć ich głosy<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Szerzej na temat rozmaitych pułapek wzajemnych relacji międzyludzkich zob.: M Argyle., Psychologia stosunków międzyludzkich, Warszawa 1991.; E. Aronson, Człowiek istota społeczna, Warszawa 1997.; E. Aronson., T.D. Wilson, R.M Akert, Psychologia społeczna - serce i umysł, Poznań 1997.; R Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk 1996.; N. Macrae, Ch. Stangor, M. Hewstone, Stereotypy i uprzedzenia, Gdańsk 1999.

<sup>2</sup> Por. C. Tavis, C. Wade, dz. cyt., s. 339 – 414.

W spójnych grupach można się spodziewać występowania zjawiska tzw. **myślenia grupowego**. Pojedyncze osoby myślą tak, jak reszta grupy, wszyscy unikają sporów i zatargów, nie funkcjonuje różnica zdań. To cenna wskazówka i determinant podejmowania określonych oddziaływań psychologicznych. Planując oddziaływania psychologiczne skierowane do ludzi – członków grup społecznych – w szczególności grup dyspozycyjnych, winniśmy zdawać sobie sprawę z występowania zjawiska tzw. **rozproszonej odpowiedzialności**. Dzieje się tak, ze względu na to, iż każdy członek grupy społecznej jest istotą funkcjonującą w stanie **deindywidualizacji**, czyli braku poczucia odpowiedzialności za własne postępowanie i działania innych członków grupy. Człowiek zdeindywidualizowany częstokroć podejmuje działania nieprzemyślane, a jego zachowanie nie odpowiada jego postawie (poglądom, opiniom, doświadczeniom, emocjom).

Z punktu widzenia oddziaływań psychologicznych, społeczno – kulturowy obraz istoty ludzkiej dostarcza wielu cennych wskazówek, co do determinantów ludzkich postaw i zachowań. Wyjaśnienia dotyczące człowieka – istoty społecznej – wskazują na rolę władzy, przywódców grup społecznych i samych relacji wewnątrzgrupowych na przyjmowane postawy i prezentowane zachowania. Zwolennicy tegoż nurtu w psychologii przeprowadzili szereg eksperymentów, które udowodniły przydatność perswazji, jako metody kształtowania postaw, jak również tego, że kontekst kulturowy ma potężny wpływ na działania ludzi ( dla człowieka Zachodu krowa jest czym innym, niż dla Hindusa). Psychologowie podkreślający „kulturową” sferę ludzkich zachowań, twierdzą, że w każdym społeczeństwie istnieje taki zestaw wspólnych reguł rządzących zachowaniem członków wybranej społeczności, a także zbiór wartości, poglądów, opinii oraz postaw powszechnie akceptowanych przez większość członków.

## PODEJŚCIE HUMANISTYCZNE

**Humanizm** – ideologia oparta na wierze w dobroć i zdolności człowieka bardziej niż w wartości religijne czy duchowe. Humanizm rozkwitał jako prąd literacki i kulturalny w XVI wieku, w epoce renesansu; cechował go entuzjastyczny stosunek do literatury i sztuki klasycznej, rozwój indywidualizmu, ideał człowieka wszechstronnego, który powinien być mężem stanu i poetą, uczonym i wojownikiem. Na tych założeniach opiera się **psychologia humanistyczna**, współczesny kierunek w psychologii, będący w opozycji zarówno do psychoanalizy jak i behawioryzmu, w ramach którego poszukuje się nowych rozwiązań metodologicznych i przedmiotowych.

<sup>1</sup> Por. A. Maslow, *op. cit.*, s. 38 – 39.

<sup>2</sup> Por. A. Maslow, *W stronę psychologii istoty*, Warszawa 1986, A. Maslow, *Motivation and personality*, New York 1970.

**Psychologia humanistyczna** wychodzi z założenia, że zachowanie człowieka zależy od bardzo wielu czynników zewnętrznych i wewnętrznych, dlatego konieczne jest całościowe podejście do problemów człowieka. Przedstawiciele psychologii humanistycznej stosują nowe metody przy badaniu problematyki życia ludzkiego: wczuwania się, wglądu, rozumienia, analizy różnorodnej twórczości i aktywności<sup>1</sup>.

Prekursorami psychologii humanistycznej, czyli tymi, którzy sprzeciwili się psychoanalitycznemu postrzeganiu człowieka, negatywnemu bądź pesymistycznemu traktowaniu natury ludzkiej, byli Carl Rogers (1902–1970) i Abraham Maslow (1908–1987). Maslow twierdził, że tzw. zdrowa psychologia musi opierać swe badania na obserwacji zdrowych, nie zmarniałych, dojrzałych ludzi. Tylko w tym przypadku odkrywamy prawdę o determinantach zachowań zdrowych ludzi<sup>2</sup>.

Psychologowie humanistyczni nadal stawiają tezę, iż zachowanie człowieka nie jest całkowicie zdeterminowane zarówno przez popędy i nieuświadomione żądze, jak i wielorakie bodźce, lecz każda istota ludzka posiada wolną wolę i potrafi samodzielnie kierować swoim postępowaniem. Wieloletnie badania i wnikliwe analizy pozwoliły na wyodrębnienie pięciu głównych założeń tego nurtu w uzasadnianiu ludzkich zachowań.

**Po pierwsze**, psychologowie humanistyczni twierdzą, że **człowiek jest nie tylko zbiorem poszczególnych elementów swego ciała**, lecz jest czymś więcej, a mianowicie istotą rozumną, nierozdzielną o wielce złożonych relacjach wzajemnych psychiki i organizmu, o skomplikowanych układach mentalno – emocjonalnych i procesach wolicjonalnych, które nie działają tylko na zasadzie przyczyna – skutek.

**Po drugie**, człowiek jest istotą społeczną, funkcjonującą w środowisku innych ludzi, wchodzącą z natury rzeczy we wzajemne relacje interpersonalne, których utrzymywanie i skutki zapewniają zabezpieczenie potrzeb podstawowych: biologicznych, bezpieczeństwa, przynależności i miłości oraz szacunku i uznania.

**Po trzecie**, w istocie ludzkiej **dominuje świadomość**, która jest generalnym czynnikiem ludzkiego bytu. Prawa rządzące świadomością są oparte na logice i racjonalności, ale nie są wolne od wpływów emocji i uczuć.

**Po czwarte**, **człowiek dysponuje wyborem**. Prawo wyboru prowadzi do zaspokojenia potrzeb tzw. wyższego rzędu. Te właśnie potrzeby świadczą niezbicie o jego odrębności i niepowtarzalności<sup>3</sup>. Możliwość generowania potrzeb wyższego rzędu i ich zaspokajania to warunki niezbędne do rozwoju człowieka.

**Po piąte**, **działania człowieka mają charakter celowy**. Przez całe swoje życie człowiek działa intencjonalnie, stawia sobie cele, dąży do nich poprzez co nadaje sens swemu działaniu buduje swoją autonomię i tożsamość.

<sup>1</sup> Szerzej na temat psychologii humanistycznej zob.: E. Paszkiewicz, *Struktura teorii psychologicznych*, Warszawa 1983.; C. Hall, G. Lindzey, *Teorie osobowości*, Warszawa 1990.; C. S. Hall, *Teorie osobowości*, Warszawa 1998.;

<sup>2</sup> Por. G. Mietzel, dz. cyt., s.38–39.

<sup>3</sup> Por. A. Maslow, *W stronę psychologii istnienia*, Warszawa 1986.; A. Maslow, *Motivation and personality*, New York 1970.;

Generalnym założeniem psychologii humanistycznej – wyznacznikiem kierunków i treści oddziaływań psychologicznych – jest to, że człowiek z natury jest istotą przepojoną dobrem. Agresja, przemoc, zbrodnicze występki, nie oznaczają, iż jednostka posiada taką naturę, lecz rzeczywistość (teraźniejszość), która ją otacza, w której żyje blokuje prawdziwe, pozytywne reakcje.

Na gruncie psychologii humanistycznej wyrosło kilka najważniejszych zadań do spełnienia przez wszelkie elementy procesu wychowania młodego człowieka. Możemy do nich zaliczyć<sup>1</sup>:

- **dążenie do integracji osobowości**, wychowanie ludzi których myśli i działania byłyby zgodne;
- **rozwój autonomii jednostki**, uniezależnienie jej od przypadkowych bodźców i nacisków zewnętrznych, a także od przeżytych doświadczeń;
- **kształtowanie postaw allocentrycznych**, kształtowanie uwagi na innych ludziach, a nie na własnej personie;
- **poszerzanie świadomości poprzez nauczanie refleksyjności**, przemyśleń nad życiem;
- **formułowanie tożsamości**, wyrabianie umiejętności stawiania pytań, m.in. pytania: *Kim Ja jestem?*

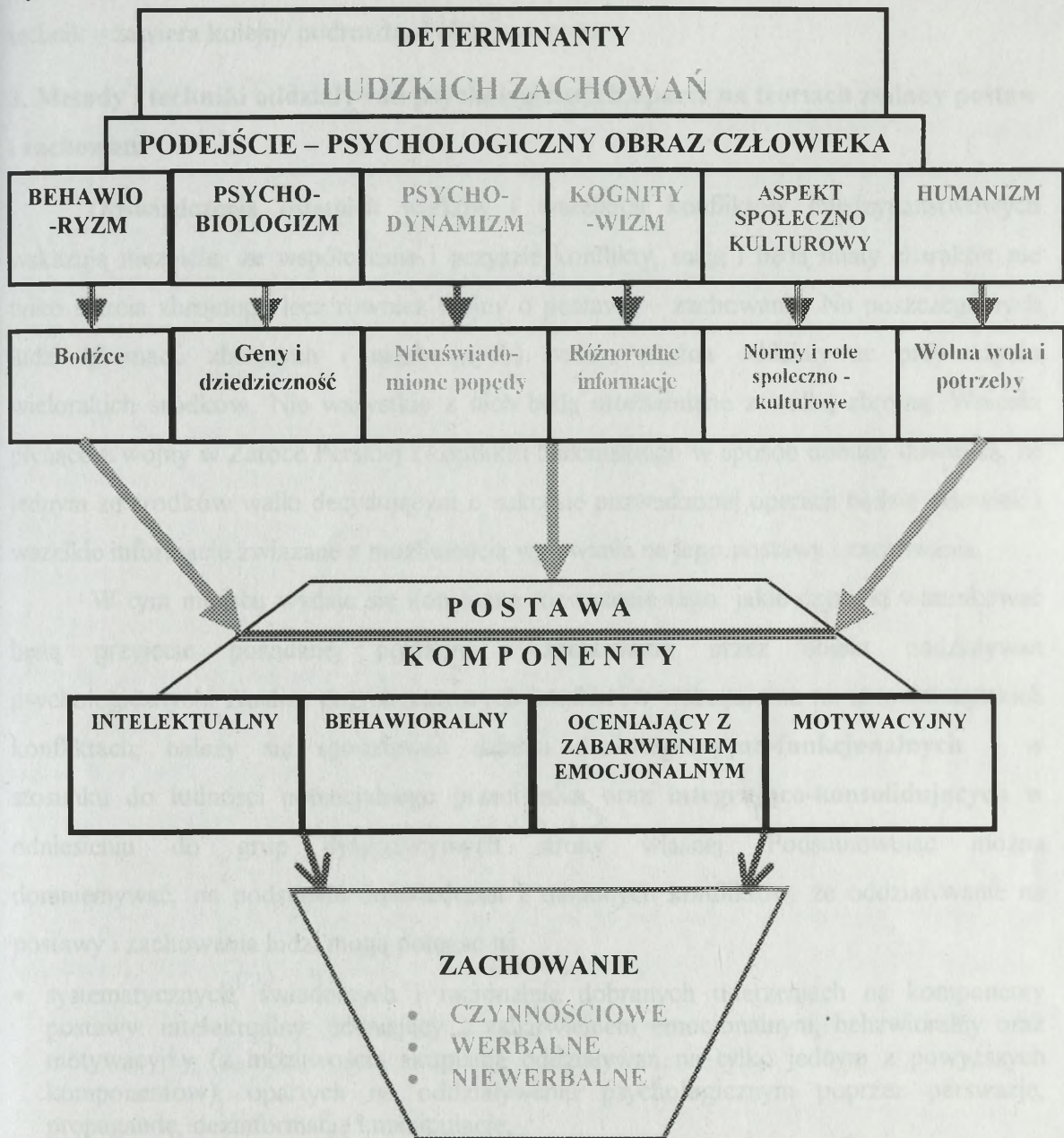
To co ważnego niesie ze sobą psychologia humanistyczna dla metod i technik oddziaływań psychologicznych to fakt, iż człowieka należy postrzegać jako jeden wielki spójny system, który posiada całą piramidę potrzeb do spełnienia w otaczającej go rzeczywistości.

**Podsumowując** dociekania nad funkcjonującymi teoriami wyjaśniania ludzkich zachowań można domniemywać, na podstawie wnikliwych studiów literatury przedmiotu, o istnieniu dwóch podstawowych metod oddziaływań psychologicznych, wewnątrz których znajdują swoje odzwierciedlenie wnioski płynące z analizy i syntezy sześciu obrazów psychologicznych jednostki ludzkiej. Przedstawione na początku rozdziału problemy badawcze zostały rozwiązane, a wcześniejsze opisy systematyzujące i wyjaśniające stanowią możliwie pełną odpowiedź na pytania: *jakie wyjaśnienia dotyczące postaw i zachowań człowieka dominują na gruncie współczesnej psychologii?* oraz *jakie czynniki determinują zachowania ludzi, a tym samym rzutują na koncepcje oddziaływań psychologicznych?*

Swoistą graficzną prezentacją dotychczasowych dociekań jest rys. 1., na którym przedstawiono zasadnicze determinanty zachowań ludzkich w poszczególnych nurtach psychologii.

<sup>1</sup> Por. D. H. Heath, *Growing up in college*, San Francisco 1968 por. za J. Kozielski, dz. cyt., s.248.

Rys. 1. Determinanty ludzkich zachowań we współczesnej psychologii



Źródło: opracowanie własne

Wcześniejsze konkluzje (formułowane na zakończenie opisu każdego podejścia do badań nad zachowaniami ludzi) uprawniają do wyodrębnienia:

- **Perswazji**, która jako jedna z najstarszych metod kształtowania ludzkich postaw i zachowań, łączy i czerpie doświadczenia z wszystkich omawianych obrazów psychologicznych człowieka, a główne swe korzenie zasadza na teorii kognitywizmu, behawioryzmu, neuropsychologii oraz nurcie humanistycznym.
- **Wpływania na konformizm**, które czerpie wiedzę z kontekstu społeczno-kulturowego wyjaśniające go ludzkie zachowania.

Egzemplifikację powyższych metod psychologicznego oddziaływania – oraz ich technik – zawiera kolejny podrozdział niniejszej pracy.

### 3. Metody i techniki oddziaływań psychologicznych oparte na teoriach zmiany postaw i zachowań

Doświadczenia ostatnich wieków i wszelkich konfliktów międzypaństwowych wskazują niezbicie, że współczesne i przyszłe konflikty, mają i będą miały charakter nie tylko starcia zbrojnego lecz również wojny o postawy – zachowania. Na poszczególnych ludzi (formacji zbrojnych i niezbrojnych) będzie można oddziaływać przy użyciu wielorakich środków. Nie wszystkie z nich będą utożsamiane z walką zbrojną. Wnioski płynące z wojny w Zatoce Perskiej i konfliktu bałkańskiego w sposób dobitny dowodzą, że jednym ze środków walki decydującym o sukcesie prowadzonej operacji będzie człowiek i wszelkie informacje związane z możliwością wpływania na jego postawy i zachowania.

W tym miejscu wydaje się konieczne rozważenie tego, jakie czynniki warunkować będą przyjęcie pożądanej postawy i zachowania przez obiekt oddziaływań psychologicznych. Analiza dotychczasowych konfliktów wskazuje na to, iż we wszystkich konfliktach, należy się spodziewać działań **dezintegracyjno-funkcjonalnych** – w stosunku do ludności potencjalnego przeciwnika oraz **integrująco-konsolidujących** w odniesieniu do grup dyspozycyjnych strony własnej. Podsumowując można domniemywać, na podstawie doświadczeń z minionych konfliktów, że oddziaływanie na postawy i zachowania ludzi mogą polegać na:

- systematycznych, świadomych i racjonalnie dobranych uderzeniach na komponenty postawy: intelektualny, oceniający z zabarwieniem emocjonalnym, behawioralny oraz motywacyjny (z możliwością skupiania oddziaływań na tylko jednym z powyższych komponentów), opartych na oddziaływaniu psychologicznym poprzez perswazję, propagandę, dezinformację i manipulację;
- intensyfikowaniu oddziaływania pośredniego czynników generowanych przez charakter konfliktu, sytuację społeczno – polityczną poszczególnych krajów oraz bezpośrednio sytuację ekonomiczną, społeczną, biologiczną i fizjologiczną ludności.

Z powyższego można sądzić, że o przyjęciu takiej a nie innej postawy przez ludność, decydować będą następujące dwie grupy czynników:

- czynniki zmniejszające sprawność psychofizyczną;
- czynniki stymulujące odporność psychofizyczną.

Na bazie powyższych ustaleń można przyjąć, iż najczęściej występują oddziaływania psychologiczne ukierunkowane na emocjonalny, motywacyjny i behawioralny komponent postawy. Bezpośrednie wpływanie na powyższe komponenty

może doprowadzić do osiągnięcia zamierzonych zmian w postawach i zachowaniach ludności, co stanowi swoisty element walki niezbrojnej, rażenia psychologicznego.

Powyższe ustalenia, doświadczenia płynące z dotychczasowych konfliktów międzynarodowych, a także wyniki badań naukowych prowadzonych na gruncie psychologii i wielu innych dziedzin (socjologii, komunikologii, socjotechniki, lingwistyki itp.), pozwalają na wskazanie – wcześniej wymienionych – dwóch podstawowych metod, których stosowanie może umożliwić zmianę postaw i zachowań ludności, a mianowicie:

- wpływania na konformizm;
- perswazji.

Rozpatrując możliwości realizacji tzw. rażenia niezbrojnego (psychologicznego) – inherentnego elementu tak zwanej „soft war”<sup>1</sup> – przy wykorzystaniu powyższych metod, wydaje się, że nie wolno stosować podejścia, które prowadzi do rozłączonego traktowania obydwu procedur postępowania. Będzie to działanie niezgodne z prakseologicznym aspektem stosowania tych metod. Machiavelli stwierdzał w swym najśłynniejszym dziele „Książę”, że sukces bądź niepowodzenie wynikają z konformizmu wobec okoliczności.

Każdy mieszkaniec terenów objętych konfliktem nie działa w próżni. Jest członkiem jakiejś grupy społecznej – często grupy dyspozycyjnej, w której podlega różnorodnym naciskom i wpływom.

Przykłady płynące z historii wojen wskazują niezbicie, jak przemożny może być wpływ grupy, zespołu, pododdziału wojskowego na postawę i zachowanie pojedynczego człowieka. Jaskrawym przykładem jest w tym względzie historia kompanii żołnierzy amerykańskich biorącej udział w wojnie w Wietnamie. Żołnierze tejże kompanii przed wykonaniem pierwszego zadania bojowego, przebywali na terenach objętych działaniami zbrojnymi tylko trzy dni – nie byli przygotowani i nie znali specyfiki rzeczywistych działań zbrojnych. Po otrzymaniu rozkazu zajęcia wioski My Lai, dowódca kompanii postanowił uprzednio rozpoznać teren przy użyciu śmigłowca. W trakcie lotu rozpoznawczego jeden z pilotów przekazał informację, że widzi w wiosce żołnierzy Vietcongu. Była to informacja, która wpłynęła w sposób znamieny na postawy i zachowania żołnierzy tejże kompanii. Byli przestraszeni, poszukiwali autorytetu, a tym był dowódca kompanii – por. Calley. Po wejściu do wioski dowódca wydał rozkaz otwarcia ognia i sam użył broni. Później okazało się, że w wiosce nie było żadnego żołnierza

<sup>1</sup> Pojęcie „softwar” - miękka wojna, wojna niezbrojna - zostało wprowadzone przez amerykańskich socjologów Heidi i Alvina Toffler, źródło: Bomba „I” (informacyjna) film TV BBC World (w posiadaniu autora).

Vietcongu, a mimo to żołnierze kompanii amerykańskiej dokonali wielkiej rzezi na mieszkańcach osady. Działali wyjątkowo okrutnie, bezmyślnie – poddali się działaniu konformizmu i funkcjonowaniu zasady „czyń to samo co inni czynią” – wymordowali kobiety, dzieci, starców – prawie wszystkich mieszkańców.

Wyniki badań naukowych, upoważniają do konstatacji, że ludzie działający w grupie dają się złapać w pułapkę informacyjnego wpływu społecznego, normatywnego wpływu społecznego i poddają się wpływowi osób posiadających autorytet – podanego nawet nieświadomie.

Z powyższego wynika, że wszelka informacja (w różnorodnej formie) – przekazana wprost, bądź w sposób ukryty, pochodząca od przywódcy grupy zarówno formalnego, jak i nieformalnego, sprawia że ludzie zmieniają swe postawy i zachowania podporządkowując się innym, działają tak, jak inni. Każda grupa społeczna w postaci pododdziału żołnierzy, organizacja paramilitarna, społeczność budynku mieszkalnego itp., kieruje się w swym działaniu pewnymi normami (w której każdy posiada swą rolę społeczną), schematami, stereotypami myślenia i wartościowania, odczuwania i zachowania. Badania eksperymentalne prowadzone na gruncie psychologii **społecznej** dowiodły, że szczególnie w sytuacji trudnej (a takową z pewnością jest każdy konflikt) ludzie dostosowują swe zachowanie do zachowań innych członków grupy społecznej. W armii, w pododdziale lub w innej instytucji o strukturze hierarchicznej przenoszenie autorytetu dowódcy formalnego, bądź przywódcy nieformalnego lub duchowego na zachowania pojedynczego człowieka jest zjawiskiem w pełni naturalnym, nazywanym na gruncie nauk społecznych konformizmem.

*In praxi*, zjawisko konformizmu jest niczym innym, jak tylko zmianą w zachowaniu człowieka na skutek rzeczywistego bądź wyimaginowanego wpływu innych ludzi<sup>1</sup>. Innymi słowy postawa konformistyczna to postawa, która jest nastawiona na utrzymanie, członka grupy w zgodzie z całą grupą społeczną, skłonna do ulegania naciskom zewnętrznym, stanowiąca dla większości ludzi warunek zachowania równowagi psychicznej<sup>2</sup>.

Antycypując, przyszła wojna i każdy przyszły konflikt może sprawić, że członkowie grup społecznych nie zawsze będą wiedzieli, jak się zachować, w jaki sposób postąpić, a nawet czasami nie będą w stanie ocenić samodzielnie, co się w rzeczywistości dzieje. W walce – szczególnie zbrojnej – ludność cywilna i żołnierze terenu objętego

<sup>1</sup> Por. E. Aronson, T.D. Wilson, M. Akert, Psychologia społeczna - serce i umysł, Poznań 1997, s.265.

<sup>2</sup> Por. N. Sillamy, Słownik psychologiczny, Katowice 1995, s.126.

działaniami wojennymi, będzie przeciążona psychicznie i fizycznie. Intensywność i szybkość działań zwiększy ludzki wysiłek, obniży zdolność do racjonalizacji percepcji bodźców i spowoduje w konsekwencji ograniczenie zdolności podejmowania właściwych działań oraz decyzji, a także przyjmowanych postaw i zachowań<sup>1</sup>.

Nowoczesność i wielość środków prowadzenia konfliktów, może wpływać na to, że część (większość) ludności nie będzie posiadać wystarczającej wiedzy niezbędnej do podejmowania decyzji. To właśnie ta grupa poszukiwać będzie wzorców zachowania, odpowiedzi na dręczące pytania i wątpliwości. Innymi słowy, będzie poszukiwać dobrego i użytecznego źródła wiedzy, jakim jest:

- zachowanie innych ludzi – zwłaszcza pozostałych członków społeczności;
- przypominana norma obowiązująca w danej grupie społecznej;
- wskazówka pochodząca od autorytetów, ekspertów.

Na podstawie powyższych ustaleń wynikają znaczące dla podejmowanych rozważań konstatacje. Można prognozować, że kształtowanie postaw ludności w trakcie konfliktu, można oprzeć na takich oto **trzech podstawowych kierunkach wpływania na postawy konformistyczne:**

1. **wpływie informacyjnym** – gdzie oddziaływanie może zapewnić dostarczenie członkom grup społecznych takiej wiedzy, która w konsekwencji spowoduje przyjęcie takich, a nie innych postaw i zachowań;
2. **wpływie normatywnym** – gdzie człowiek jako istota społeczna podda się naciskowi społecznemu, realizowanemu przez oddziaływanie informacyjne i przyjmie postawy zgodne z preferowanymi przez źródła informacji, zgodne z podawanymi wzorcami zachowań;
3. **wpływie autorytetu**, w którym ludność ulegnie presji osób powszechnie uznawanych za autorytety – ekspertów i rozpocznie realizowanie czynności podanych przez takowe osoby, nawet gdy podane wzory zachowań nie będą zgodne z wcześniej wyznawanymi wartościami, normami, a postawy i zachowania innych ludzi z danej grupy społecznej będą zgoła odmienne od tego, co nakazuje autorytet.

Pierwszy z kierunków, **informacyjny wpływ społeczny** opiera się na doświadczeniach płynących z badań prowadzonych na gruncie psychologii (nurtu społeczno-kulturowego). Powszechnie znany jest pogląd, że człowiek to istota społeczna i całe jego życie to interakcje. Sami często stykamy się w życiu codziennym z sytuacjami, gdzie wielu naszych znajomych nie wie, jak się zachować i co zrobić w określonej sytuacji. Doktorant nie wie, jak ma wyglądać jego referat, jak skonstruować rozprawę i co zrobić z wynikami badań ankietowych. Wtedy to właśnie poszukuje informacji co, jak i

<sup>1</sup> Por. L. Kanarski, Ograniczenie negatywnych psychospołecznych skutków walki zbrojnej, (w) J. Borkowski (red.) Psychologia dowodzenia, Część III, Warszawa 1997, s. 116.

gdzie, odnajdując ją w zachowaniach innych bardziej doświadczonych, którzy są dla niego wyznacznikiem podejmowanych działań. Nie oznacza to jednak, że przyjęte przez nas konformistyczne postawy i zachowania, są wynikiem naszej niemocy i słabości.

**Drugi kierunek** wynika z faktu, iż każdy członek społeczności jest zmuszony do działania w określonej grupie społecznej. Jego zachowaniem reguluje chęć bycia akceptowanym, potrzeba afiliacji, upodabniania się do innych. Z reguły nikt nie chce żyć w samotności, z nikim nie rozmawiając i nie współpracując. Przemocna potrzeba bycia akceptowanym, wypływa również z konieczności i potrzeby wsparcia emocjonalnego, zaspokojenia uczuć wyższych. Postawy i zachowania konformistyczne przyjmowane na gruncie normatywnego wpływu społecznego wynikają także, z czystego egoizmu tkwiącego w każdym z ludzi. Oznacza to, że właściwie nikt nie chce być odrzucanym, nie chce kierować zainteresowania na swoją osobę z negatywnym zabarwieniem emocjonalnym, nikt nie lubi być wyśmiewanym i izolowanym, głównie ze względu na fakt, iż może to oznaczać utratę wymiernych – korzyści – z racji przynależności do danej grupy społecznej.

**Trzeci kierunek osadzony na wpływie autorytetu**, determinowany jest przez fakt, że ludzie nigdy nie posiadają wszechwiedzy, dlatego w ich działaniu odnajdziemy taki fragment, w którym szukamy eksperta – autorytetu zdolnego określić nam jaką przyjąć postawę i jak się zachować.

Prezentowane dotychczas rozważania, odnoszą się do generalnych twierdzeń psychologii społecznej i zawierają one wskazania, co do warunków przyjmowania postaw i zachowań konformistycznych w **gęstym otoczeniu społecznym** rozumianym jako: „**ludzi powiązanych wzajem ze sobą różnorodnymi technologicznymi środkami informacji oraz w wysokim stopniu od siebie uzależnionych z powodu wzajemnego powiązania swoich interesów, ściśle niemożności ich zaspokojenia bez udziału ludzi spoza własnego kręgu, nawet swoich potrzeb podstawowych, a w każdym razie ich większości**”<sup>1</sup>.

Wyniki wieloletnich badań prowadzonych przez psychologów społecznych, wskazują na istnienie metodologicznych reguł wywierania wpływu na ludzi opartych na przyjmowaniu postaw i zachowań o charakterze konformistycznym. Wydaje się, że istnieje szerokie spektrum możliwości wykorzystania, w normatywnym wpływie społecznym, takich reguł jak:

<sup>1</sup> B. Szulc, Walka zbrojna w kontekście ogólnej teorii walki i teorii konfliktów, „Walka zbrojna”, Warszawa 1996, s.84.

- **wzajemności,**
- **zaangażowania i konsekwencji,**
- **społecznego dowodu słuszności,**
- **lubienia i sympatii.**

Ich stosowanie, w odniesieniu do ludności w warunkach konfliktu (i nie tylko), może przynieść nadszpiewane efekty w realizacji zadania ujmowanego jako kształtowanie pożądanych postaw i zachowań<sup>1</sup>.

W aspekcie powyższego wydaje się, że oddziaływanie skierowane do pojedynczych ludzi – członków grup społecznych, winno być oparte na:

- naruszaniu tychże reguł, czyli takim oddziaływaniu, które spowoduje naturalną odmowę i obronę przed wpływem norm grupowych, generujących zachowania niekorzystne dla sił prowadzących oddziaływanie psychologiczne;
- nakłanianiu pojedynczych członków poszczególnych grup społecznych do przyjmowania postaw konformistycznych opartych i zgodnych z ponadnarodowymi, uniwersalnymi wartościami i normami. Mowa tu o wartościach takich jak: wyrzeczenie się agresji i przemocy, poszanowanie prawa do wolności innych ludzi, postępowanie zgodne z dekalogiem itp.

W tym miejscu zasadne będzie usystematyzowanie i dokonanie opisu reguł, które są powszechnie postrzegane jako te, które wpływają na zachowanie ludzi – członków grupy społecznej, opartych na zjawisku konformizmu.

Pierwsza reguła – **wzajemności**, odnosząca się do współzycia w każdej społeczności, grupie społecznej opiera się na ogólnej normie, respektowanej przez ogół społeczeństw – *de facto* nie artykułowanej wprost, ale tkwiącej w przekonaniu o jej słuszności – mianowicie odpowiedzialnością przysługą na przysługę. Poczucie zobowiązania do przyszłego odwdzięczenia się determinuje cały łańcuch wymiany, transakcji i związków, który ma być ogólnie korzystny dla pojedynczego człowieka i grupy społecznej. To jest powodem tego, że już od dzieciństwa, wszyscy są przyzwyczajani do podporządkowania się tejże regule, pod groźbą sankcji społecznego potępienia za jej łamanie<sup>2</sup>. Reguła wzajemności może być wykorzystana dwutorowo, a mianowicie:

- poprzez odwoływanie się do świadomości, wiedzy członków grupy i permanentne przypominanie, o tym że jeszcze nie tak dawno członkowie innej grupy korzystali z pomocy strony informującej;
- przez podawanie, tak spreparowanych informacji, które po dotarciu do członków grupy, staną się przyczyną odrzucenia norm przyjętych przez większość jej

<sup>1</sup> Por. R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, teoria i praktyka, Gdańsk 1996, s. 13-189; E. Aronson, Człowiek istota ..., dz. cyt., s. 26-75; M. Argyle, Psychologia stosunków międzyludzkich, Warszawa 1991, s. 66-250.

<sup>2</sup> Por. R. Cialdini, dz. cyt., s. 64.

członków, gdyż one właśnie nie są tymi, które do tej pory były akceptowane, zgodne z preferowanymi wartościami, przekonaniem i zachowaniami.

Ze względu na powszechność występowania reguły wzajemności w szerokich kręgach kulturowych, można domniemywać, że jest ona jednym z najsilniejszych narzędzi normatywnego wpływu społecznego. W pierwszym wymienionym torze przesyłania informacji, celowe wydaje się eksponowanie w materiałach filmowych, radiowych i poligraficznych, a także informatycznych (wykorzystanie sieci internetu) wielorakich przykładów historycznych i teraźniejszych (bliższych czasowo) motywów konieczności wykazania się, podporządkowania regule wzajemności. Proste, nieskomplikowane sformułowania, wzbogacone silnymi bodźcami płynącymi z używanych symboli i znaków graficznych, odnoszące się do faktów, mogą potencjalnie przynieść pożądane efekty.

Oddziaływanie drugim torem, mogłoby polegać na stosowaniu informacji, które to w sposób drastyczny odwołują się do ogólnoludzkich wartości takich jak: wolność, miłość, szczęście, bezpieczeństwo jednostki i państwa, poszanowanie własności itp. oraz ogólnie akceptowanych zasad postępowania odpowiadających prostym prawidłowościom: „postępuj tak, jakbyś chciał by Ciebie traktowano” i „jak Kuba Bogu, tak Bóg Kubie”.

Następną regułą, która potencjalnie może być techniką wpływania na zmianę postaw i zachowań jest **reguła zaangażowania i konsekwencji** w działaniu. Kiedy już członek jakiegokolwiek społeczności uzna za swoje pewne poglądy i przekonania, będzie wewnątrz umotywowany, by wskazać innym, że jest konsekwentny i zaangażowany w realizacji postawionych przed sobą celów.

Trzecia reguła **społecznego dowodu słuszności** – głosi o tym, że w to, w co wierzą lub, jak się zachowują inni ludzie jest determinantem naszej decyzji, jak działać, jakie wybrać przekonania i postawy, które poglądy są słuszne, a które należy odrzucić.

Technika oddziaływania oparta na tej regule, wydaje się mieć w trakcie konfliktu dobry, podatny grunt ze względu na to, że:

- konflikt niesie – sam w sobie – szereg zaburzeń w sferze emocjonalno-poznawczej członków grup społecznych. W sytuacjach trudnych – immanentnych elementach konfliktów, są oni niepewni, nie wiedzą co czynić i poszukują ustawicznie wskazówek, wiarygodnego źródła informacji pod postacią sposobów zachowania innych ludzi, a sami pozostają bierni, arefleksyjni;
- dowody słuszności są szczególnie akceptowane wtedy, gdy pochodzą od osób podobnych, wykonujących te same lub zbliżone zadania – członków innych grup społecznych – biorących również udział w konflikcie.

Prezentowane dotychczas kwestie dotyczące normatywnego wpływu społecznego i jego roli w kształtowaniu postaw konformistycznych, pozwalają wysnuć wniosek o trwałym umiejscowieniu tejże techniki w metodach oddziaływania na postawy ludności – członków grup społecznych, w potencjalnym konflikcie zbrojnym.

Kolejna technika wpływania na konformizm, wykorzystująca wpływ **autorytetu i eksperta** na kształtowanie pożądanych postaw i zachowań, zasadza się na głęboko zakorzenionym w każdym człowieku poczuciu (skłonnościach) do ulegania tymże autorytetom i ekspertom. Powszechnie akceptowany jest pogląd, mówiący o tym, że w każdym społeczeństwie funkcjonuje szeroko aprobowany system autorytetów, który przynosi sprawującym władzę nieocenione zyski. W ramach tego systemu autorytetów wydaje się, że można wyodrębnić dwie grupy osób publicznych sprawujących tą rolę społeczną, a mianowicie:

- ludzi władzy;
- ludzi nauki.

Potencjalny konflikt generuje gromadzenie się ludzi w formalne (np. pododdziały) i nieformalne grupy społeczne (np. skinheadzi), które z kolei instynktownie dążyć będą do poddania się władzy jakiegoś autorytetu<sup>1</sup>. Dlatego też, odpowiedni dobór ekspertów kształtujących postawy i zachowania, poparcie płynące z ich strony może przynieść pożądane efekty<sup>2</sup>. Konstatując, dobór ekspertów wydaje się być uzależniony od:

- sytuacji polityczno-militarnej;
- stopnia ograniczenia elementarnych potrzeb psychicznych i fizycznych ludności;
- oddziaływania organizacji międzypaństwowych i treści opinii światowej;
- struktury społecznej grup.

Konkludując, możemy przyjąć, że skuteczność oddziaływań psychologicznych opartych na regule autorytetu zależy będzie od ilości i siły autorytetów. Dla przeciętnego odbiorcy oddziaływań psychologicznych – członka grupy, posiadającego swoje autorytety (środowiskowe, krajowe i międzynarodowe) – wskazówki, sugestie i polecenia mogą być wykładnią postępowania. Wynika to z tego, że eksperci wypowiadają się często z perspektywy wiedzy niedostępnej dla przeciętnego człowieka.

Powyższe konstatacje dotyczące możliwości wykorzystania zjawiska konformizmu dla potrzeb oddziaływań psychologicznych, wskazują na to, że ludzie zmieniają swoje zachowania i postawy wskutek rzeczywistego bądź wyimaginowanego wpływu innych

<sup>1</sup> Por. Le Bon, Psychologia tłumu, Warszawa 1986, s. 122.

<sup>2</sup> J. Turowski, Socjologia. Małe grupy społeczne, Lublin 1993, s. 141.

osób. Postawy i zachowania oparte na zjawisku konformizmu, stanowiąc będą inherentny element całokształtu funkcjonowania ludności w trakcie konfliktu

Dokonane wcześniej uogólnienia dotyczące wpływu informacyjnego oraz normatywnego pozwalają wnioskować, że celowe i systematyczne oddziaływanie na postawy i zachowania, może w konsekwencji doprowadzić do następujących sytuacji:

- **prywatnej akceptacji** przyswajanych informacji – powstającej wtedy, gdy członkowie grupy wierzą w to, co inni mówią i czynią oraz aprobują przekazywane idee, wartości, normy oraz wzory zachowań;
- **wystąpienia zjawiska indukowania społecznego**, kiedy emocje i zachowania szybko się rozprzestrzeniają w grupach społecznych (psychoza tłumu);
- **publicznego konformizmu** (efekt normatywnego wpływu społecznego), który może oznaczać podporządkowanie się ludzi głośzonym wartościom, normom i sposobom zachowań mimo pewnej lub pełnej niezgodności z uprzednio aprobowanymi normami;
- **bezrefleksyjnego podporządkowania**, czyli działania na zasadzie „automatycznego pilota”<sup>1</sup>, pozbawionego procesów myślowych przed podjęciem decyzji;
- **wplywu mniejszości na większe grupy społeczne**, gdzie nawet garstka ludzi jest w stanie przekonać całą grupę do przyjęcia określonych zachowań;
- **wewnętrznego konfliktu norm**, który wynika z presji wytwarzanej przez informacyjny i normatywny wpływ społeczny, wykorzystujący również w swych oddziaływaniach regułę wpływu autorytetu. W tym też przypadku, pojedynczy człowiek – członek grupy może wpaść w pułapkę aprobaty antyspołecznych zachowań i pajęczynę norm pozostających ze sobą w konflikcie<sup>2</sup>, np. zjawisko *holocaustu*.

Graficzną prezentacją wpływu komunikatów informacyjnych na postawy i zachowania członków grup dyspozycyjnych przedstawia rys.2.

Doświadczenia z minionych konfliktów wskazują jednak, na konieczność prowadzenia oddziaływań – wielotorowych – kształtujących pożądane postawy i zachowania ludności. W aspekcie powyższego, konieczne jest dokonanie egzemplifikacji kolejnej wyodrębnionej metody kształtowania postaw, a mianowicie perswazji, która w opinii wielu znamienitych psychologów wielu nurtów (poznawczego, społeczno-kulturowego, humanistycznego oraz behawioralnego), spełnia rolę generalnego determinanta ludzkich zachowań.

Już Arystoteles, w dziele „Retoryka” wskazywał, że słowo mówione dostarcza trzech stylów perswazji. Pierwszy rodzaj zależy od charakteru mówcy, drugi od tego, czy słuchacze ulegają jakiemuś wzruszeniu, trzeci od dowodu lub pozornego dowodu, jakiego dostarczają słowa samej mowy.

<sup>1</sup> Por. E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert, dz. cyt., s. 307.

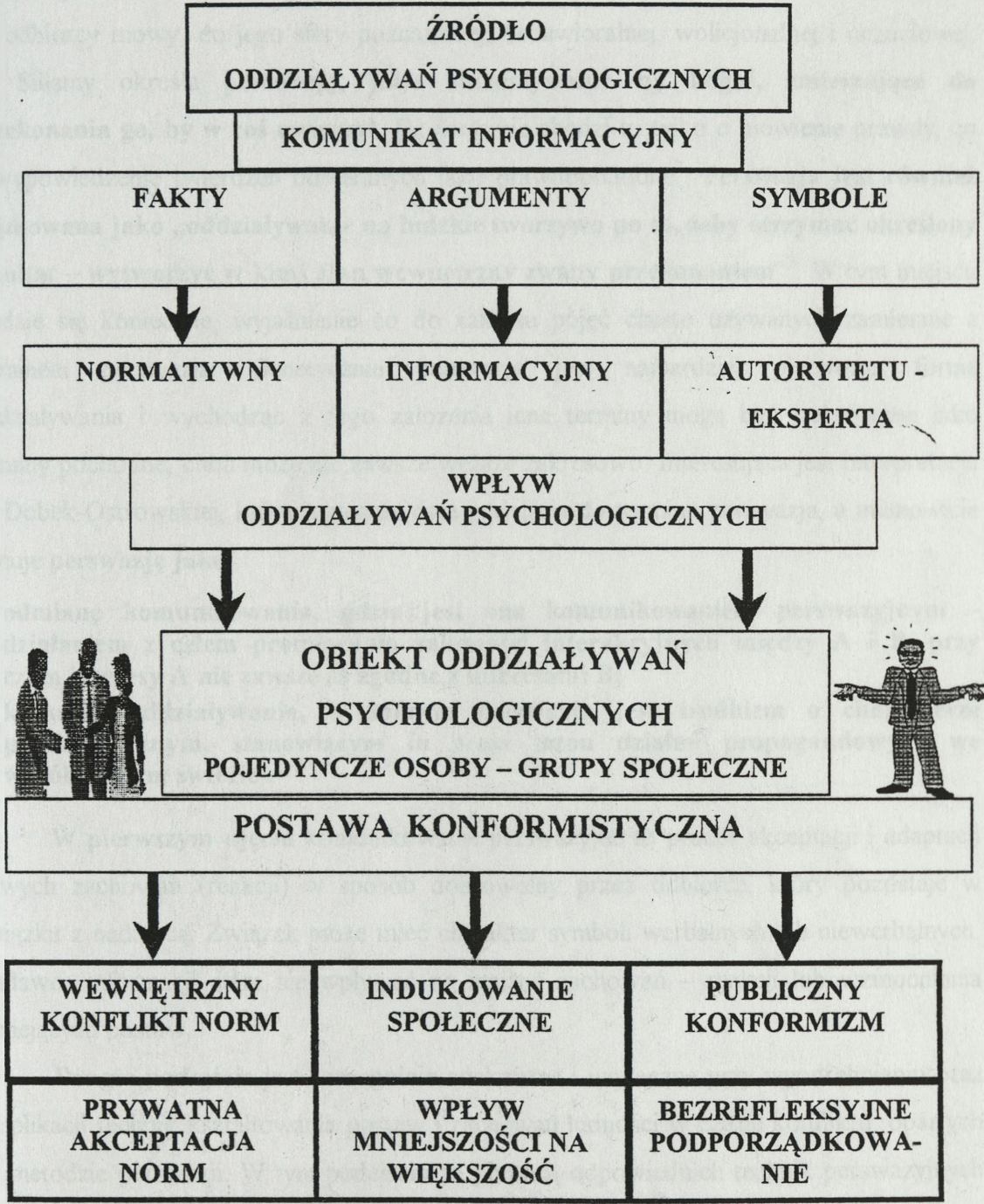
<sup>2</sup> Por. tamże, s. 307.

Najbardziej skuteczna – pod wieloma względami – między innymi pod względem minimalizacji nakładów – jest taka metoda, dzięki której możliwie największa liczba jednostek – w możliwie najszybszym czasie zmienia swoje dotychczasowe cele i z własnej woli zaprzestaje przeciwdziałania, stając się bądź stroną bierną o postawie przychylniej, bądź przechodząc od kooperacji negatywnej do pozytywnej (od walki do współdziałania)<sup>1</sup>. Powyższa dyrektywa określa cele perswazji. **Perswazja**, jako taka, jest niczym innym, jak **sposobem wykorzystania języka, jako narzędzia elementarnej informacji czy intencji (rozkazu) i środka oddziaływania jednych na drugich**<sup>2</sup>. Truizmem jest twierdzenie, że człowiek to istota społeczna, jednak prowadzi ono nas do przekonania, że słuszne są poglądy, które ujmują kształtowanie postaw i zachowań jako celowe, zorganizowane oddziaływanie perswazyjne, polegające na porządkowaniu i interpretowaniu informacji, nadawaniu jej takiej formy, która będzie w stanie wyrzucić określony wpływ na człowieka.

---

<sup>1</sup> Por. J. Rudniański, *Elementy ...*, dz. cyt., s. 43.

<sup>2</sup> Por. M. Korolko, *Sztuka retoryki*, Warszawa 1990, s.28.



Rys. 2. Wpływ oddziaływań psychologicznych na postawy i zachowania ludności oparty na zjawisku konformizmu  
 Źródło: opracowanie własne

Wyraz **perswazja** pochodzi od łacińskiego rzeczownika „persuasio” - oznaczającego przekonanie, wiarę, uspokojenie, przesąd. Etymologicznie perswazja wywodzi się od czasownika *persuadere* - namówić, nakłonić, starać się przekonać,

zachęcać, tłumaczyć, pociągać<sup>1</sup>. Używanie perswazji oznacza więc – w całości – kompilację składników mowy – intelektualnych, emocjonalnych i etycznych skierowanych do odbiorcy mowy, do jego sfery poznawczej, behawioralnej, wolicjonalnej i uczuciowej. N. Sillamy określa **perswazję, jako oddziaływanie na kogoś, zmierzające do przekonania go, by w coś uwierzył**. *De facto* nie chodzi tu tylko o mówienie prawdy, co o wypowiedzenie twierdzeń odbieranych jako prawdopodobne<sup>2</sup>. **Perswazja jest również pojmowana jako „oddziaływanie na ludzkie tworzywo po to, żeby otrzymać określony rezultat – wytworzyć w kimś stan wewnętrzny zwany przekonaniem”<sup>3</sup>**. W tym miejscu wydaje się konieczne, wyjaśnienie co do zakresu pojęć często używanych zamiennie z terminem perswazja. Genetycznie perswazja jest najbardziej pierwotną formą oddziaływania i wychodząc z tego założenia inne terminy mogą być traktowane jako terminy pochodne, choć może nie zawsze węższe zakresowo. Interesująca jest interpretacja B. Dobek-Ostrowskiej, która wyróżnia dwa podejścia do terminu perswazja, a mianowicie ujmuje **perswazję jako:**

1. **odmianę komunikowania, gdzie jest ona komunikowaniem perswazyjnym – działaniem z celem promowania zależności interakcyjnych między A i B, przy czym interesy A nie zawsze są zgodne z interesami B;**
2. **kierunek oddziaływania, w którym perswazja jest środkiem o charakterze psychologicznym, stanowiącym *in praxi* trzon działań propagandowych we współczesnym świecie<sup>4</sup>.**

W **pierwszym ujęciu** komunikowanie perswazyjne to proces akceptacji i adaptacji nowych zachowań (reakcji) w sposób dobrowolny przez odbiorcę, który pozostaje w związku z nadawcą. Związek może mieć charakter symboli werbalnych lub niewerbalnych. Nadawca informacji stara się wpływać na zmianę zachowań – reakcji lub wzmocnienia istniejących postaw.

**Drugie podejście** jest szczególnie adekwatne i użyteczne przy wyodrębnianiu oraz eksplikacji technik kształtowania postaw i zachowań ludności w czasie konfliktu, opartych na metodzie perswazji. W tym podejściu za pomocą odpowiednich technik perswazyjnych – sugerowania i przekonywania nakłania się ludzi do zachowania zgodnego z intencją nadawcy perswazyjnych komunikatów, a za pomocą odpowiednich środków i narzędzi istnieje możliwość manipulowania postawami, kształtowania nowych, wzmocniania lub

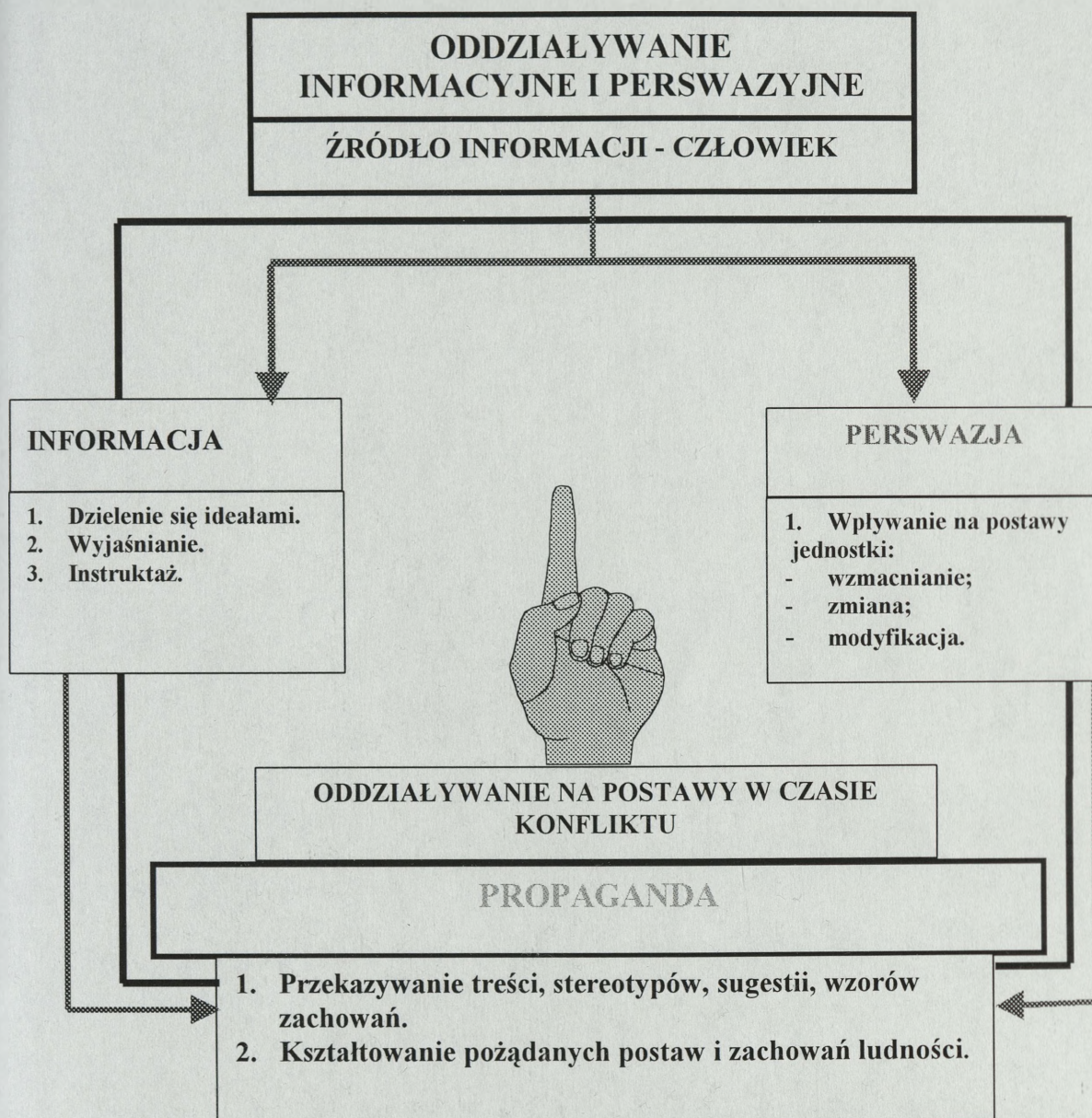
<sup>1</sup> Por. tamże, s.28.

<sup>2</sup> Por. N. Sillamy, Słownik psychologiczny, Warszawa 1995, s.203.

<sup>3</sup> W. Marciszewski, Szkoła dyskusyjna, Warszawa 1971, s. 174.

<sup>4</sup> Por. B. Dobek-Ostrowska, J. Frasz, B. Ociepka, Teoria i praktyka propagandy, Wrocław 1997, s.9-10 i 91-94.

osłabiania już istniejących<sup>1</sup>. Wzajemne relacje pomiędzy komunikowaniem perswazyjnym, propagandowym, a kształtowaniem postaw i zachowań ludzi (obiektów oddziaływań psychologicznych) przedstawia rys.3.



Rys. 3. Wzajemne relacje pomiędzy komunikowaniem informacyjnym, perswazyjnym a kształtowaniem postaw i zachowań ludzi w czasie konfliktu

Źródło: opracowanie własne.

Systematyzując, w oddziaływaniu opartym na metodzie perswazji, obiektem perswazyjnego oddziaływania jest człowiek, natomiast przedmiotem perswazji jest dowolna sprawa podlegająca wartościowaniu intelektualnemu, etycznemu lub emocjonalnemu. Perswazja, jako postępowanie wartościujące, odwołuje się do

<sup>1</sup> Tamże, s.28-38.

**uprzednio przyswojonych wartości, norm, wzorców, ocen, prawdy itp. przez obiekt oddziaływań psychologicznych.**

Powyższe konkluzje prowadzą w konsekwencji do omówienia epistemologicznych podstaw, istoty oddziaływania perswazyjnego na ludność.

Punkt wyjścia do eksplikacji wymienionych problemów stanowi powszechnie uznawana teza, że większość ludzi jest podatna na przekonywanie, oddziaływanie innych ludzi, perswazję. Jednak wydaje się niemożliwe ustalenie stałego zespołu cech osobowości, który charakteryzowałby człowieka o silnej bądź słabej podatności na tego typu oddziaływanie. Nie można uchwycić korelacji, zgodnie z którymi będzie możliwe egzemplifikowanie reguł dotyczących związków treści i form przekazu perswazyjnego z ich wpływem na zmianę postaw i zachowań żołnierzy oraz ludności cywilnej, a także zjawiskiem akceptacji poglądów głoszonych przez źródło oddziaływań.

Analiza literatury pozwala jednak na konstatację, że ludzie będą najtrudniej ulegali perswazji, gdy cechować ich będzie:

- jawna wrogość w stosunku do innych ludzi, często ze względu na ich własną chęć do dominacji nad innymi;
- permanentny krytycyzm, tendencja do wycofywania się z każdej niejasnej sytuacji, niechęć do interakcji.

Studia literatury z zakresu historii wojen i konfliktów zbrojnych oraz ich analiza od strony psychologicznej (socjologicznej, socjotechnicznej, komunikacji społecznej) i wydają się uprawniać do generalizacji charakterystyki ludzi, pod kątem ich podatności na perswazję. Wydaje się, że jednostki, będą szczególnie podatne na oddziaływania psychologiczne oparte na metodzie perswazji, gdy cechować ich będzie:

- skłonność do żywego odbioru materiału informacyjnego – nacechowanie bogatą wyobraźnią i zdolnością percepcji bodźców wzrokowych;
- brak poczucia własnej wartości (bez umiejętności asertywnych) przejawiający się w odczuwaniu lęku przed karą, jak również nie posiadanie obniżonej zdolności do samooceny ich czynów;
- brak nastawienia „na siebie”, gdzie najważniejszy jest ich własny interes, ich dobro, przestrzeganie własnych wartości, lecz nastawienie „na innych” czyli takie, w którym celem głównym jest dostosowanie się do swego otoczenia (skłonność i podatność na postawy konformistyczne).

Powyższe ustalenia pozwalają na wysnucie wniosku, że **działanie perswazyjne polega na permanentnym oddziaływaniu na sferę intelektualną, behawioralną a szczególnie uczuciową ludzi, poprzez sugerowanie przyjęcia określonych rozwiązań oraz silne porażenie emocjonalne adekwatnego komponentu ich postaw.**

W tym miejscu konieczne jest wyjaśnienie terminu **sugestia**, gdyż to właśnie sugestia jest podstawowym nośnikiem informacji w oddziaływaniu perswazyjnym. Sugestia jako inherentny element perswazji unika logiki, nie zabiega o wartości argumentów, lecz działa *de facto* przez kierowanie gotowych idei i uczuć do obiektu perswazji. **Zasadniczym zadaniem sugestii w działaniu perswazyjnym jest obniżenie zdolności krytycznego, racjonalnego odbioru informacji i argumentów.** Ma ona również obniżyć stopień zdolności postrzegania negatywnych zjawisk i ułatwić rozpowszechnianie treści, które nie mogą być uzasadnione za pomocą argumentacji racjonalnej<sup>1</sup>.

Konstatując, perswazję będzie można potencjalnie stosować wtedy, gdy nie jesteśmy w stanie ludziom narzucić swojego stanowiska z racji pełnionych ról, ani też użyć argumentów wymuszających posłuszeństwo. *In praxi*, perswazja polega na stosowaniu takich sposobów przekonywania, które poprzez uczucia wpływają na intelekt członków grupy. Perswadując, dyspozytor oddziaływań psychologicznych odwołuje się głównie do uczuć (ale nie tylko) starając się przekonać adresata komunikatów perswazyjnych o słuszności i prawdziwości rozpowszechnionych informacji, tez i twierdzeń oraz prawidłowości proponowanych rozwiązań.

Postuluje się, by dyspozytorzy perswazji brali pod uwagę, w trakcie oddziaływania psychologicznego, naturalne skłonności ludzi do:

- wierzenia w to, w co chcą wierzyć;
- takich działań, które są zgodne z charakterystycznymi dla nich postawami;
- stereotypowego reagowania na stereotypowe bodźce;
- silnych reakcji werbalnych i czynnościowych na uczuciowe znaczenie słów i symboli;
- uznawania takich idei, które są im drogie, z którymi się już zetknęli;
- ulegania zbiorowym sugestiom;
- oceniania swoich zachowań jako słusznych, logicznych, rozsądnych itp.<sup>2</sup>

Podążając tym tokiem myślenia, w oddziaływaniu perswazyjnym oprócz powyższych czynników mających wpływ na kształtowanie postaw i zachowań wydaje się, że możemy wyróżnić również czynniki jakim winien odpowiadać dyspozytor perswazji. Ma on stanowić dla odbiorcy komunikatów perswazyjnych źródło o olbrzymim autorytecie, a także winien posiadać odpowiedni prestiż. Oddziaływanie perswazyjne będzie efektywne wtedy, gdy argumentacja perswazyjna będzie wyczerpująca i będzie ona zawierać elementy korelujące z wyróżnianymi komponentami postaw ludzi.

<sup>1</sup> Por. P. Koltunowski, dz. cyt., s.179.

<sup>2</sup> Por. J. Sztumski, Propaganda - jej problemy i metody, Katowice 1990, s.23.

Przystępując do eksplikacji technik bazujących na perswazji, konieczne wydaje się przypomnienie, jakim kryterium posługujemy się do wyodrębniając poszczególne techniki oddziaływań. Ze względu na cel perswazji możliwe staje się wyróżnienie trzech następujących technik perswazyjnych:

- **perswazji przekonującej**, która jest najbardziej „czystym” rodzajem perswazji. W tym przypadku nie istnieje instrumentalne lecz podmiotowe traktowanie odbiorców komunikatów perswazyjnych, a nadawca ma uczciwe i czyste intencje oraz zamiary. Ten rodzaj perswazji, ze względu na instrumentalne podejście do adresata, w czasie konfliktu, z powodu ograniczeń czasowych nie będzie zbyt często stosowany;
- **perswazji nakłaniającej**, zwanej inaczej **propagandą**, która to nastawiona jest na jeden cel – pozyskanie dla głoszonych przez dyspozytora perswazji treści – jak największej ilości ludzi. W tym też rodzaju perswazji, tkwi jądro oddziaływań kształtujących postawy, oparte na tejże metodzie. Oddziaływanie to jest często utożsamiane z propagandą jawną, ukrytą, uczciwą i nieuczciwą oraz szkodliwą i nieszkodliwą. Tu właśnie występuje skoncentrowane oddziaływanie, którego celem jest wywarcie takiego wpływu na obiekt perswazji, by przyjął on proponowane postawy i zachowania;
- **perswazję pobudzającą – agitację**, które to oddziaływanie stawia sobie za cel chwilowe doraźne pozyskanie zwolenników dla konkretnej sprawy lub akcji. **Agitacja** (od łac. *agitatio* – poruszanie, pobudzanie) to *de facto* działanie obliczone na szybkie pobudzenie ludzkich uczuć – zwłaszcza negatywnych wobec jakiejś sprawy i problemu. W działaniu tym stosuje się demaskatorskie i napastliwe treści oraz chwytły, wykorzystuje się to, co w ludziach wywołuje gniew, rozpacz, niechęć, i wrogość oraz odwołuje się do tzw. niskich uczuć i motywów. Regułą działania agitacyjnego wydaje się być doprowadzenie do odbiorcy informacji nie dotyczącej celu oddziaływania np.: opuszczenia pierwszej linii frontu, zaprzestania kolaboracji, współdziałania z oddziałami partyzanckimi; lecz przekazanie wiedzy dotyczącej co temu celowi zagraża. W agitacji istotna wydaje się konkretyzacja w działaniu, lapidarność w formułowaniu celu i trafność doboru środków – treści w oddziaływaniu na emocje. Z analizy oddziaływań agitacyjnych można wysnuć wniosek, iż niezbędne jest w jej stosowaniu posługiwanie się zjawiskiem patosu, wyrażającym się w przesadnej wzniosłości, która z kolei pozwala wyzwolić w obiekcie oddziaływań entuzjazm, uniesienie – w wyniku czego jest on niejednokrotnie gotów do podjęcia takich działań, których nie można umiejscowić w racjonalnych zachowaniach.

Egzemplifikując metodę oddziaływania perswazyjnego nie sposób pominąć konieczności dokonania opisu wyjaśniającego strategii stosowanych w tejże metodzie. Analiza literatury dotycząca psychologicznego aspektu działań perswazyjnych wskazuje na występowanie **dwóch strategii perswazji**<sup>1</sup>. Owe konstatacje oparte są na teoriach dotyczących procesu perswazji, a mianowicie: modelu wypracowania prawdopodobieństw

<sup>1</sup> Por. E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Akert, dz. cyt., s. 319 oraz M. Argyle, dz. cyt., s. 189.

i modelu perswazji systematyczno-heurystycznej. Obie teorie wskazują, że istnieją możliwości zmiany postaw za pośrednictwem komunikatów perswazyjnych.

**Pierwsza centralna strategia perswazji** pojawia się wtedy, gdy ludzie posiadają motywację oraz zdolność skupienia uwagi na argumentach zawartych w komunikatach perswazyjnych.

**Druga peryferyczna strategia perswazji** jest wynikiem sytuacji, gdzie ludzie nie są w stanie lub nie chcą i nie widzą potrzeby skupiać uwagi na argumentach komunikatu lecz tylko są skłonni ulegać charakterystykom peryferycznym – czyli najważniejsze jest dla nich to kto mówi, czy ładnie mówi i wygląda, jak się zachowuje i czy może to jakiś autorytet lub powszechnie akceptowana i lubiana osoba<sup>1</sup>.

W myśl centralnej strategii perswazji ludzie kierują swą uwagę na fakty – zawarte w komunikacie i stają się podatni na perswazję gdy fakty te są logicznie przedstawione i logicznie przekonujące. Innymi słowy, obiekt oddziaływań perswazyjnych, w sprzyjających okolicznościach, może percypować informacje i na bazie przetworzenia ich w intelektualnym, behawioralnym i oceniająco-emocjonalnym komponencie postawy, dokonać analizy treści komunikatu oraz podjąć decyzję.

Istnieją jednak warunki, gdzie przetworzenie informacji postrzeganych treści komunikatów perswazyjnych oraz analiza faktów w poszczególnych sferach postawy nie jest możliwa, a przed podjęciem decyzji, w trakcie jej wypracowania, liczą się tylko i wyłącznie oboczności komunikatu (forma w jakiej jest on przekazany, osoba na ekranie, siła i barwa głosu itp.). Obiekt oddziaływań perswazyjnych nie zagłębia się wtedy w argumenty i fakty, nie kieruje się logicznym tokiem rozumowania, a jedynym aspektem przemawiającym do świadomości ludzi jest tzw. „ubranie” komunikatu: długość, atrakcyjność od strony formy, a nie treści, gwiazdorstwo i prestiż osób z komunikatu, wspaniałość oraz trafność sygnałów werbalnych i niewerbalnych (np. muzyki i gestów, mimiki), prowadzące do akceptacji treści i przyjęcia postawy pożądanej przez nadawcę<sup>2</sup>. To właśnie na bazie tych zachowań możemy mówić o peryferycznej strategii perswazji. Model prawdopodobnego wyboru perswazji przez obiekt oddziaływań psychologicznych przedstawia rys.3.

Rozważania poczynione wcześniej pozwalają na konstatację, że w czasie kształtowania postaw i zachowań ludności, najczęściej stosowaną techniką opartą na

<sup>1</sup> Szerzej na ten temat: A. Eagly, S. Chaiken, *The psychology of attitudes*, Fort Worth 1993 oraz R.E. Petty, J.T. Cacioppo, *Communication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change*, New York 1986.

<sup>2</sup> Porównaj wyniki badań socjologicznych dotyczące preferencji w trakcie kampanii wyborczych - gdzie dla przeciętnego człowieka, nie liczy się treść argumentów, lecz ładny wygląd kandydata - nienagannie skrojony garnitur, piękna błękitna koszula, wspaniała opalenizna i kulturalne zwracanie się do wszystkich warstw społeczeństwa.

metodzie perswazji będzie propaganda rozumiana jako perswazja nakłaniająca. Celem tychże oddziaływań wydaje się być, nakłonienie obiektu oddziaływań do pewnego – pożądanego sposobu postępowania i zachowania wobec zjawisk, jakie niesie za sobą konflikt.

Powszechny jest sąd, że propaganda jest zjawiskiem ściśle związanym z okresem zimnej wojny, czasu funkcjonowania totalitarnych państw komunistycznych, jednakże już pobieżna analiza literatury pozwala na postawienie tezy, że propaganda przypisana jest do prowadzenia w ramach konfliktów – działań nieoręжных, stanowiący inherentny element kształtowania pożądanego postaw i zachowań. Mimo tego, że już w czasach starożytnych stosowano techniki propagandowe w oddziaływaniu na rozmaite społeczności – przykładem może być propaganda nekrologiczna, stosowana jako środek utrwalenia w przekonaniach poddanych, tego co ułatwiało sprawowanie władzy, a mianowicie: potęgi władców i ich dokonań, a także prawa do władzy przypadającego ich sukcesorom – dopiero okres średniowiecza przyniósł rozwój technik propagandowych.

Reguły, formy i środki propagandy rodziły się zatem na przestrzeni dziejów, rosły wraz z rozwojem kultury osiągając coraz wyższy poziom i coraz wyższą skuteczność.

Sam termin **propaganda** pojawia się dopiero pod koniec XVI wieku wraz z powołaniem przez papieża Grzegorza XIII komisji złożonej z trzech kardynałów, nazwanej „De propaganda fide”. Zadaniem tejże komisji było stworzenie formuły krzewienia zjednoczenia Kościoła Wschodniego i Zachodniego. W tamtych czasach używano wyrażenia „propagavit religio”, wiążąc je z ideą krzewienia religii katolickiej wśród niewiernych i pogan. Słowo „propago” – rozkrzewiać, zostało zaczerpnięte z botaniki.



Rys. 4. Model prawdopodobnego wyboru strategii perswazji przez obiekt oddziaływań psychologicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert, dz. cyt.

W znaczeniu instytucjonalnym termin propaganda pojawia się w 1622 roku, kiedy to papież Grzegorz XV bullą *Incustabili Divinae* z 22 czerwca powołał „**Sacra Congregatio de Propaganda Fide – Świętą Kongregację Propagandy Wiary**”, instytucję która miała szerzyć wiarę katolicką i organizować misje<sup>1</sup>.

Ten krótki rys historyczny terminu propaganda wskazuje, iż zjawisko propagandy nie powstało „wczoraj” lecz jest immanentną cechą wszelkich ustrojów społeczno-politycznych i każda władza formalna czy też nieformalna starała się i stara nadal wykorzystywać reguły oddziaływania propagandowego do kształtowania pożądanych postaw i zachowań pojedynczych ludzi i całych społeczności.

J. Ellul – znany francuski socjolog, mówiąc o propagandzie, określając jej istotę stwierdził, że oddziaływanie perswazyjne wykorzystujące technikę propagandy wyraża się w tym, że: „to psychika ma złapać człowieka w sidła propagandy”<sup>2</sup>. Zanim przystąpimy do egzemplifikacji działań propagandowych, konieczne wydaje się szersze spojrzenie na definicję tego terminu, na określenie jego zakresu. Interesujące rozważania na ten temat zawiera praca „Teoria i praktyka propagandy”<sup>3</sup>. Truizmem jest twierdzenie, że propaganda to jedna z wielu form komunikowania rozumianego, jako proces porozumiewania się ludzi, w którym odgrywają oni zróżnicowane role, a przekaz informacyjny może przybrać bezpośredni lub pośredni charakter. Tak pojmowana propaganda – jako forma komunikowania – przesyła komunikat propagandowy (informacje) od nadawcy do odbiorcy. W przypadku kształtowania postaw ludności, odbywa się to, ze względu na charakter konfliktu, w przytłaczającej większości za pośrednictwem mediów, przybierając charakter impersonalny – pośredni. Wspomniany już J. Ellul stosuje dwie płaszczyzny podejścia do zjawiska propagandy.

W pierwszym **szerszym ujęciu propagandę** stanowią:

- **techniki czysto psychologiczne** stosowane w celu modyfikowania opinii społecznej najczęściej w formie samoedukacyjnej, adresowanej do współobywateli;
- **wojna psychologiczna**, skierowana na przeciwników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych za pomocą środków psychologicznych – chodzi o obniżenie lub całkowite zniszczenie ich morale;

<sup>1</sup> Już w 1626 roku Kongregacja została wyposażona w drukarnię wielojęzyczną, później utworzono specjalne seminarium szkolące misjonarzy - specjalistów do spraw propagandy wiary.

<sup>2</sup> J. Ellul, *Propaganda - the formation of Men's Attitudes*, New York 1980, s. 13.

<sup>3</sup> Por. B. Dobek-Ostrowska, J. Frasz, B. Ociepka, dz. cyt., s. 7-11.

- **reedukacja i pranie mózgów**, mająca na celu transformację przeciwnika, w sprzymierzeńca, czyli spowodowanie przejścia od kooperacji negatywnej do pozytywnej, od walki do współdziałania;
- **publiczne i ludzkie relacje**, uważane za bardzo ważną płaszczyznę działań propagandowych mające na celu, z jednej strony promowanie, afirmowanie pewnych wartości, z drugiej zaś strony ich celem jest adaptacja jednostki lub całej grupy społecznej, do konsumpcji i aktywności, czyli innymi słowy wytworzenie atmosfery i wywołanie wcześniej omówionych postaw konformistycznych.

W **węższym ujęciu**, propaganda stanowi – oparte na instytucjonalnym oddziaływaniu perswazyjnym – połączenie technik organizacyjnych i obramowania, czyli zarządzania oraz programowania akcji propagandowych<sup>1</sup>.

Dla usystematyzowania rozważań, opierając się na wcześniej przyjętych założeniach, możemy pokusić się o skonstruowanie definicji propagandy, w odniesieniu do rozważanych problemów. Tak więc propagandę jako metodę kształtowania postaw i zachowań ludzi w czasie oddziaływań psychologicznych, należy rozumieć jako: celowe, polityczno-militarnie umotywowane działanie perswazyjne nakierowane na pojedynczych ludzi i grupy społeczne, które zmierza poprzez przekazanie informacji, poglądów, opinii, stereotypów i sugestii – w formie komunikatu propagandowego (perswazyjnego) – do kształtowania (wzmocnienia lub modyfikacji) postaw i zachowań czynnościowych, werbalnych i niewerbalnych.

**Podstawowa klasyfikacja propagandy** powstała po zastosowaniu, jako kryterium podziału – *sposobu postrzegania źródła pochodzenia komunikatu informacyjnego, a także stopnia utajenia nadawcy przekazów propagandowych*, uwzględnia jej podział na:

- **Propagandę białą** – jawną, którą stanowi oddziaływanie oparte na metodzie perswazji, pochodzące z wiadomego i sprawdzalnego, weryfikowalnego źródła. Jest nią jawny przekaz informacyjny skierowany do konkretnie wyróżnionego odbiorcy.
- **Propagandę szarą**, która jest rodzajem pośrednim, w której nie jest znany ani autor komunikatu, ani też odbiorca do którego ten komunikat jest adresowany.
- **Propagandę czarną**, która polega na rozpowszechnianiu różnego rodzaju treści w sposób ukryty, niezwykle starannie zakamuflowany, a czerpie swe informacje ze źródeł, które nigdy nie mogą być ujawnione. W literaturze czarną propagandę określa się jako „totalne kłamstwo”. Zasadą oddziaływania wykorzystującego tą technikę wydaje się być teza, że wszystkie kłamstwa za pomocą przekazu propagandowego (czarnego) stają się w pełni wiarygodnymi i aprobowanymi.

<sup>1</sup> J. Ellul, *Propagandes ...*, dz. cyt., s.7-11.

Omówione powyżej trzy zasadnicze rodzaje technik oparte na perswazji nakłaniającej – propagandzie, wyodrębnione ze względu na percepcję źródła komunikatów informacyjnych, zawierają również dodatkowe pojęcie z zakresu oddziaływań psychologicznych, a mianowicie **dezinformację**.

Wyodrębnienie dezinformacji wydaje się możliwe w ramach propagandy niejawnej, czarnej – w której odbiorca komunikatów – obiekt oddziaływań psychologicznych, nie wie kto i skąd przekazuje informacje. Realizując dezinformację dyspozytor perswazji, może się posłużyć dwoma modelami przekazu informacji.

Pierwszym jest model **odbijający-deflekcyjny**, w którym dyspozytor posługuje się fałszywym źródłem przekazu informacyjnego, co powoduje, że jest on całkowicie nieznanym odbiorcy. Drugi z modeli – **legitymizacyjny** opiera się na zasadzie przekazywania odpowiedzialności za przekazywaną informację. Sprowadza się on do tego, że nadawca informacji, chcąc ukryć swoje autorstwo danego komunikatu informacyjnego, przekazuje go najpierw do tzw. nadawcy zastępczego, następnie pobiera od niego „swoją” informację i wysyła do adresata, jako informację pochodzącą „nie od siebie” lecz od uprzednio wybranego fałszywego źródła informacji. Tym sposobem można przekazywać informacje, które w danej chwili nie są lub nie mogą być wiarygodne, ponieważ pochodzą ze źródła o wiadomym pochodzeniu.

Dalsze rozważania nad technikami kształtowania postaw, stanowiącymi potencjalny sposób wywierania wpływu na obiekt oddziaływań psychologicznych, prowadzą do rozstrzygnięcia kwestii związanej z techniką manipulacji, zakresem tego terminu oraz jego znaczeniem i wyodrębnieniem różnic w odniesieniu do techniki propagandy. Pojęcie manipulacji jest nieostre i niezmiernie trudne do zdefiniowania. Próby podejmowane na gruncie psychologii społecznej, socjologii i socjotechniki, nie dają jednoznacznych rezultatów<sup>1</sup>.

Mówiąc o manipulacji, myślimy często, iż *de facto* każdy człowiek otwiera usta po to tylko, by kimś manipulować. To właśnie instrumentalne podejście, wydaje się być właściwe dla oddziaływań na postawy i zachowania w ramach oddziaływań psychologicznych. By zrozumieć istotę manipulacji, jej gnoseologiczne podstawy i wykryć

<sup>1</sup> Na temat manipulacji: 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* nr 1/1989, s.125 - 154.; J. Reykowski (red.), Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi, Warszawa 1976.; W. Maliszewski, Manipulacja [w:] *Leksykon pojęć dydaktyczno - wychowawczych dowódcy*, Warszawa 1999.

różnice między manipulacją a propagandą, celowe wydaje się rozpatrzenie tegoż pojęcia w kontekście szerszego zjawiska wspomnianego już wcześniej wpływu społecznego i perswazyjnego oddziaływania na postawę i zachowanie człowieka. Każdy człowiek – członek grupy społecznej, bezpośrednio lub pośrednio zaangażowanej w konflikt, podlega wpływowi społecznemu, opartemu na omówionych już wcześniej metodach i technikach. Jednakże na podstawie analizy literatury przedmiotu, możemy wnioskować o różnego rodzaju percypowaniu tego wpływu, 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.

**Manipulacja, jest to wyrafinowane sterowanie świadomością człowieka, przy wywoływaniu u niego wrażenia, jakoby to co czyni, wynikało z jego własnych planów i własnych wypracowanych decyzji.**

Manipulacja **operuje uczuciami i wywołuje emocje**. Najczęściej spotykanymi sposobami manipulowania informacją, w celu kształtowania postaw i zachowań człowieka, które można odnieść do dyspozytorów komunikatów manipulacyjnych są:

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

Analiza literatury przedmiotu pozwala wyodrębnić następujące formy **oddziaływań manipulacyjnych**:

1. **Manipulacji duchowej**, która polega na takim oddziaływaniu psychologicznym – ingerencji w tok myślowy ludzi, że w jego wyniku – kolejność myśli jest zmieniana, a obiekt oddziaływań nieświadomie przejmuje narzucane mu wyobrażenia, nastawienia i zachowania;

2. **Manipulacji potrzebami**, w której nadawca przedstawia i sugeruje takie potrzeby, które wykraczają daleko poza rzeczywiste potrzeby manipulowanego<sup>1</sup>;
3. **Manipulacji uczuciami**, poprzez którą nadawca komunikatów manipulacyjnych, może potencjalnie odsunąć uwagę człowieka od ważnych informacji i jest w stanie przeforsować swoje cele;
4. **Manipulację postawą konformistyczną**, która jako element funkcjonowania człowieka, jako istoty społecznej, stanowi swoisty generator postaw i zachowań;
5. **Manipulację symbolami**, w której dyspozytor manipulacji, może zmieniać lub modyfikować postawy i zachowania innych ludzi poprzez stosowanie w oddziaływaniu informacyjnym bodźców (symboli), które motywują odbiorcę informacji do pożądanego działania.

Omówione metody kształtowania postaw i zachowań, oparte na psychologicznej teorii zmiany postaw i zachowań oraz socjologicznych (socjotechnicznych) teoriach funkcjonowania grup społecznych oraz jednostek ludzkich, są tylko próbą dostarczenia opisu systematyzującego i wyjaśniającego powyższą problematykę. Stanowią jednak możliwie pełną odpowiedź na postawiony problem badawczy.

#### Podsumowanie – wnioski

1. **Głównym** zadaniem tego rozdziału pracy naukowo-badawczej było określenie determinantów ludzkich postaw i zachowań oraz w konsekwencji sporządzenie opisu systematyzującego metody i techniki oddziaływań psychologicznych, w aspekcie funkcjonujących na gruncie psychologii nurtów – podejść do wyjaśniania ludzkich zachowań – działań człowieka pojmowanego, jako istota społeczna.
2. Dogłębna analiza i synteza literatury przedmiotu, doprowadziła do rozwiązania postawionych problemów badawczych, których odzwierciedleniem są poprzednie podrozdziały niniejszego opracowania. Dokonano opisu systematyzującego i wyjaśniającego determinanty ludzkich postaw i zachowań na gruncie sześciu podstawowych nurtów psychologicznych. Na bazie poczynionych eksplikacji dokonano prezentacji najważniejszych metod i technik oddziaływań psychologicznych.
3. Graficznym ukoronowaniem naukowych dociekań w powyższej materii jest **rys. 5.**, na którym przedstawiono, w zwartej formie **zestawienie determinantów zachowań w oczach współczesnej psychologii wraz z teoriami – metodami i technikami kształtowania, modyfikowania lub wzmocnienia postaw w ramach oddziaływań**

<sup>1</sup> Wśród potrzeb każdego człowieka wymienia się zazwyczaj cztery podstawowe grupy potrzeb: 1. potrzeby hedonistyczne, konsumpcyjne (pokarmowe, bytowe, seksualne, uczuć wyższych); 2. potrzeby społeczne (akceptacji, afiliacji, oparcia, konformizmu); 3. potrzeby mocy (hiperdominacji, hipergloryfikacji, hiperakceptacji); 4. potrzeby funkcjonalne (potrzeby poznawcze, działania, dobrej roboty).

**psychologicznych.** Autor niniejszego rozdziału dostrzega konieczność prowadzenia dalszych wnikliwych badań w aspekcie teorii komunikowania społecznego – werbalnego i pozawerbalnego.

4. Problematyka metod kształtowania postaw i zachowań ludzi – w warunkach potencjalnego konfliktu zbrojnego od wieków stanowiła i nadal stanowi jądro wszelkiej walki (zbrojnej i niezbrojnej). Powyższe zagadnienia wewnątrz Sojuszu Północnoatlantyckiego są traktowane nader poważnie. Koncepcje prowadzenia działań psychologicznych znajdują naczelną rolę w dokumentach doktrynalnych NATO – niestety w SZ RP ostatnie dziesięciolecie to etap permanentnej restrukturyzacji, redukcji nakładów na szkolenie i wyposażenie jednostek działań psychologicznych. Po przystąpieniu Polski do NATO, decydenci – osoby i instytucje odpowiedzialne za dostosowanie struktur (nie tylko wojskowych) do standardów sojuszu winni poświęcić więcej uwagi tym zagadnieniom.
5. Kolejny rozdział niniejszego opracowania będzie poświęcony postrzeganiu problematyki oddziaływań psychologicznych przez sojusz NATO, a właściwie zagadnieniom operacji (działań) psychologicznych w ujęciu dokumentów normatywnych.


## PSYCHOLOGICZNE KONCEPCJE CZŁOWIEKA - PODEJŚCIA

### DETERMINANTY LUDZKICH POSTAW I ZACHOWAŃ

- |  |  |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>BEHAWIORYZM</b> - bodźce, czynniki genetyczne i nawykowe</li> <li>2. <b>PSYCHOBIOLOGIZM</b> - geny, budowa i funkcjonowanie układu nerwowego</li> <li>3. <b>PSYCHODYNAMIZM</b> - wewnętrzne siły motywacyjne</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>4. <b>KOGNITYWIZM</b> - źródła i konsekwencje ludzkiego poznania</li> <li>5. <b>NURT SPOŁ. - KULTUR.</b> - normy, role społeczne i fizyczne właściwości środowiska</li> <li>6. <b>HUMANIZM</b> - wolna wola, własne decyzje, potrzeba samorealizacji</li> </ol> |
|--|--|

### PSYCHOLOGICZNE TEORIE GENEROWANIA I ZMIAN POSTAW ORAZ ZACHOWAŃ

1. **Behawioryzm**: warunkowanie klasyczne i instrumentalne
2. **Psychobiologizm**: biologiczno - chemiczna, fizyczna ingerencja w układ nerwowy
3. **Psychodynamizm**: równoważenie psychiki, różnorodne terapie
4. **Kognitywizm**: informowanie, wychowanie, kształcenie, terapia i korekcja zachowań
5. **Nurt społ.-kult.**: kreowanie norm i ról społecznych, wpływ społeczny
6. **Humanizm**: kreowanie realnych, terażniejszych doświadczeń, doskonałego otoczenia, społeczeństwa bez konfliktów

  
**CZŁOWIEK**  
**ISTOTA SPOŁECZNA**

### METODY ODDZIAŁYWAŃ PSYCHOLOGICZNYCH:

1. **PERSWAZJA**: przekonująca, nakłaniająca, pobudzająca
2. **WPLYWANIE NA KONFORMIZM**: informacyjny i normatywny wpływ społeczny, wpływ autorytetu (eksperta)

Rys. 5. Metody i techniki oddziaływań psychologicznych w perspektywie determinantów ludzkich zachowań

Źródło: opracowanie własne

## ROZDZIAŁ III

### KONCEPCJE DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH NATO

#### 1. Zadania i problemy badawcze

Działania psychologiczne w poglądach sojuszu NATO znajdują swoje odzwierciedlenie w wielu dokumentach doktrynalnych i innych publikacjach sygnowanych przez kraje sojuszu. Do najważniejszych dokumentów poruszających problematykę działań psychologicznych sojuszu północnoatlantyckiego należą:

- **Doktryna Operacyjna Wielonarodowych Połączonych Sił Sojuszu AJP-1(A);**
- **Doktryna Działań Psychologicznych NATO AJP3.7;**
- **MC 402 Polityka Działań Psychologicznych NATO;**
- **Słownik Terminów i Definicji NATO AAP-6;**
- **Doktryna Taktyczna Sił Lądowych ATP-35(B).**

Podstawowym zadaniem tego rozdziału jest eksplikacja koncepcji prowadzenia działań psychologicznych przez wielonarodowe siły sojuszu NATO, a także wydobycie, z powyższych dokumentów, najważniejszych pojęć i terminów właściwych działaniom psychologicznym.

Studia literatury przedmiotu, wzbogacone także własnymi doświadczeniami autora (rozmowy – wywiady z oficerami dowództw krajów NATO) zdecydowały o określeniu następujących pytań badawczych:

1. **Co stanowi istotę działań psychologicznych NATO i jakie zadania, w myśl zapisów dokumentów normatywnych NATO, ma do spełnienia oddziaływanie psychologiczne?**
2. **Przy użyciu jakich metod – w koncepcjach NATO – istnieje możliwość modyfikowania postaw obiektów oddziaływań psychologicznych?**

Znalezienie odpowiedzi na wysunięte problemy stało się możliwe po analizie i syntezie wcześniej wymienionych publikacji NATO. W wyniku przeprowadzonych badań sporządzono opis uogólniający koncepcje działań psychologicznych sojuszu: cele oddziaływań, poziomy, zasady, rodzaje oraz rolę informacji. Efektem dociekań jest również przedstawienie poglądów sygnatariuszy sojuszu na sposoby kształtowania oraz modyfikowania pożądanych postaw i zachowań obiektu oddziaływań psychologicznych.

#### 2. Istota, cele i zadania działań psychologicznych NATO

Wychodząc naprzeciw zapotrzebowaniom Komitet Wojskowy NATO (the Military Committee – MC), który jest organem polityki w NATO oraz doradczym Rady

Północnoatlantyckiej (the North Atlantic Council), powołał grupę roboczą NATO – PSYOP (Psychological Operations – operacje psychologiczne). Efektem działań tejże grupy było przyjęcie – 7.04.1997 roku – decyzji Komitetu Wojskowego NATO dotyczącej polityki sojuszu w zakresie działań psychologicznych – MC 402. W MC 402 działania psychologiczne definiowane są jako: „**Planowe działania psychologiczne realizowane w czasie pokoju, kryzysu i wojny ukierunkowane na odbiorców przeciwnika, sprzymierzeńców oraz ludność neutralną, mające na celu wpływanie na postawy i zachowania ludności w ten sposób, aby osiągnąć zakładane cele polityczne i militarne.**

Obejmują one:

- **strategiczne działania psychologiczne (*strategic psychological activities* – SPA);**
- **psychologiczne działania konsolidujące (*psychological consolidation activities* – PCA);**
- **działania psychologiczne na polu walki (*battlefield psychological activities* – BPA);**
- **działania psychologiczne wspierające pokój (*peace support psychological activities* – PSPA)<sup>1</sup>.**

W powyższym dokumencie zakłada się, iż kraje członkowskie NATO, w kwestiach terminologicznych, mogą mieć swoje własne odmienne definicje PSYOP, a inne mogą również realizować zagadnienia PSYOP poprzez pryzmat innego nazewnictwa.

W myśl Doktryny Operacyjnej Wielonarodowych Połączonych Sił Sojuszu, **obiektem (celem) oddziaływań psychologicznych** może być:

- stan osobowy jednostek wojskowych (sił zbrojnych);
- ludność cywilna (cała populacja) przeciwnika lub państw neutralnych;
- populacja wojskowa i cywilna wojsk własnych<sup>2</sup>.

W koncepcjach NATO zakłada się, iż SPA i PSPA będą prowadzone przez szczebel (struktury) rządowe, w związku z tym nie wymagają one używania sił militarnych do wymuszania (egzekucji) celów tych działań. na szczeblach operacyjnym i taktycznym. BPA i PSPA zazwyczaj wymagają i wymagać będą użycia sił zbrojnych i to zarówno podczas wojny (konfliktu zbrojnego), jak i operacji militarnych innych niż wojna (MOOTW – **Military Operations other than War**).

Pewnym ograniczeniem jest przyjęta reguła, iż BPA i PSPA nie będą skierowane na media w wymiarze międzynarodowym, państwa czy siły zaprzyjaźnione, lub populacje cywilną poza obszarem prowadzenia operacji. Jednakże jednostki działań

<sup>1</sup> Por. Military Decision ON MC 402. NATO Psychological Operations Policy, Bruxelles 1997, s. 2 oraz Słownik Terminów i Definicji NATO AAP-6, Warszawa 1998, s. 247.

<sup>2</sup> Por. Doktryna Operacyjna Wielonarodowych Połączonych Sił Sojuszu AJP-01, Warszawa 1999, s. 157.

psychologicznych mogą uczestniczyć we wsparciu akcji nie noszących znamion PSYOP, takich jak informowanie wojsk lub przekazywanie informacji publicznej (m.in. poprzez pomoc *stricte* techniczną). W dokumentach normujących działania psychologiczne zakłada się również, że to właśnie cel (obiekt) oddziaływań jest determinantem metod, technik oraz tzw. intencji (zamiarów, treści) w czasie prowadzonych akcji. Innymi słowy, poszczególne PSYOP różnią się od siebie, głównie ze względu na to, do kogo (na kogo) kieruje się informacja.

Z założenia, **celem oddziaływań psychologicznych** jest osłabienie woli przeciwnika, wzmocnienie (pobudzenie do działania) jakiegokolwiek elementu funkcjonującego w obozie przeciwnika, do wsparcia sił sojuszu oraz zdobycie wsparcia tych niepewnych i niezaangażowanych poprzez wywieranie wpływu na ich postawy i zachowania.

**Działania psychologiczne**, w zasadniczej części, kierowane są na stan osobowy sił zbrojnych przeciwnika, który stanowi obiekt oddziaływań, z zamiarem obniżenia jego morale. Przyjmuje się, że obniżenie poziomu morale nastąpi wtedy, gdy w siłach zbrojnych przeciwnika żołnierze będą odczuwać:

1. apatię,
2. nieuchronność porażki, klęski,
3. stan wrogości wobec swoich dowódców, osób rządzących itd.,
4. stan niepewności wobec swojej przyszłości,
5. potrzebę dezercji i chęci do poddania się.

Działania psychologiczne powinny w swoich treściach, metodach i technikach, wykorzystywać słabe punkty przeciwnika, szczególnie w odniesieniu do sytuacji politycznej, ekonomicznej, społecznej i militarnej. Każda akcja musi być identyfikowana i poddawana ocenie pod względem ważności, dostępności i wrażliwości potencjalnego obiektu oddziaływań. Wszystkie prowadzone oddziaływania mają stanowić skoordynowany i spójny atak skierowany na wojskową i cywilną społeczność przeciwnika. PSYOP winny wykorzystywać starannie dobrane, wiarygodne i jeśli możliwe proste tematy, gdyż umożliwi to przyciągnięcie uwagi wyselekcjonowanych słabych jednostek i w ten sposób można dokonać erozji morale strony przeciwnej. Wszelkie akcje psychologiczne to jednoczesne i kompleksowe wykorzystanie różnych mediów, spójne z odpowiednio prowadzonymi działaniami PI (*Public Information* – Informacja Prasowa). i planem informacyjnym szczebla strategicznego. Sukces w oddziaływaniach psychologicznych wystąpi w przypadku, gdy zaplanowany i zrealizowany we właściwy

sposób, atak (akcja psychologiczna) wywoła wątpliwości w umysłach przeciwnika, wątpliwości co do: słuszności własnego stanowiska, kompetencji dowódców, integracji wokół własnych przywódców, poparcia ze strony sojuszników, rezultatów działań wojennych, i co najważniejsze, prawdopodobieństwa swego własnego przetrwania<sup>1</sup>.

Dokument AJP-01 ( i inne materiały normatywne) oprócz czystych PSYOP, czyli tych, które kierowane są na stronę przeciwną bądź neutralną (sojuszniczą), wyróżniają jeszcze **Kontr-PSYOPS** – działania nazywane w naszej nomenklaturze **obroną psychologiczną**. Celem tych oddziaływań jest ochrona własnych stanów osobowych, stanowiących cel działań psychologicznych przeciwnika, przed napływem wrogich informacji lub zmniejszenie ich ujemnego wpływu. Działania obronne PSYOP wykorzystują etatowe (i inne) siły i środki do analizy propagandy<sup>2</sup> przeciwnika oraz jej wpływu na populację własną.

W ramach **Kontr-PSYOP** dokonuje się ocenę źródeł propagandowych (czarnych, szarych i białych), intencji działań oraz analizę stanów osobowych stanowiących cel działań psychologicznych, doboru mediów i ich efektywności. Powyższe badania realizowane są przy wykorzystaniu dwojakich metod:

- **subiektywnych**, (intuicyjnych), które są oparte na wykształceniu, doświadczeniu i intelektualnym osądzie analityka. Zalety to: niewielkie koszty i potrzeby, wysoka mobilność (elastyczność), dostępność informacji, efektywność wykorzystania zasobów. Wady to: trudności w dokumentowaniu konkluzji, stronniczość analizy, możliwość zachwiania ciągłości prowadzonych analiz oraz wiele innych ograniczeń natury fizycznej, fizjologicznej itp.;
- **obiektywnych**, które polegają na systematycznej analizie treści, w określonym przedziale czasu, poprzez wykorzystywanie w tym celu odpowiednio skonstruowanych systemów klasyfikacyjnych oraz statystycznych baz danych. Zalety tej metody to: jakość i wariantowość dostępnych danych, możliwości analityczne (włączając w to skrupulatność) oraz zorganizowanie (wolnej od błędu) pamięci. Wady to: niewielka wydajność masowego przechowywania danych, tendencyjność związana z automatycznym osądzaniem istoty ludzkiej, posiadanie kompetencji i umiejętności informatyczno-statystycznych, opóźnienia związane z napływaniem danych oraz produktami oddziaływania propagandowego i potrzeba antycypacji wymagań informacyjnych.

Analiza propagandy polega na szczegółowym zbadaniu źródła, treści, obiektu oddziaływania (odbiorców, audytorium), mediów oraz efektów (*the source, content, audience, media and effects* – **SCAME**) wiadomości propagandowych po to, by dokonać

<sup>1</sup> Por. tamże, s. 158.

<sup>2</sup> W dokumentach normatywnych NATO (AAP-6) Propaganda jest definiowana, jako: dowolne informacje, idee, doktryny lub specjalne apele mające wpływ na opinie, emocje nastawienie lub zachowanie dowolnie określonej grupy w celu przyniesienia organizatorowi pośrednich lub bezpośrednich korzyści. Wymienia się trzy rodzaje propagandy: czarną, szarą i białą – por. rozdział II niniejszej pracy.

szczegółowego rozpoznania, które z konwencjonalnych form wywiadu stosuje przeciwnik. Głównym celem analizy propagandy jest gromadzenie informacji mających swe źródła w informacji rozpoznawczej. Pociąga to za sobą konieczność permanentnego studiowania zagranicznych mediów komunikacyjnych przeznaczonych dla własnych i zagranicznych odbiorców.

Konkludując istotę oddziaływań psychologicznych NATO stanowi zaplanowany proces przekazu określonych informacji do wybranych grup odbiorców, określanych jako audytorium, po to, by propagować wybrane zagadnienia, w wyniku których nastąpi pożądana zmiana postaw, a to w konsekwencji doprowadzi do osiągnięcia zakładanych celów politycznych i wojskowych.

Audytorium, w nomenklaturze NATO, to jednostka lub grupa ludzi wyselekcjonowana do oddziaływania, czy też ataku w ramach prowadzonych działań psychologicznych<sup>1</sup>. **Trzy podstawowe cele PSYOP to:**

- a) osłabienie woli przeciwnika lub potencjalnego, wrogo nastawionego audytorium;
- b) wzmocnienie odczucia przyjaźlisko nastawionego audytorium;
- c) pozyskanie wsparcia niezaangażowanego audytorium.

Psychological Operations mogą być prowadzone równolegle z innymi działaniami wojskowymi, niezależnie od nich lub mogą również stanowić ich integralną część w ramach operacji prowadzonych na obszarze danego Teatru Działań Wojennych po to, by wspierać kombinowane, połączone (jednorodne) misje operacyjne. PSYOP stanowią z reguły integralną część wielonarodowych, połączonych lub pojedynczych operacji<sup>2</sup>.

Zadania PSYOP wiążą się ściśle z kategoriami oddziaływań. Aktualnie wyróżnia się cztery wcześniej wymienione **kategorie** działań psychologicznych, które posiadają swoje, często odrębne zadania.

**Strategiczne działania psychologiczne (SPA)** definiowane są one przez NATO, jako planowe działania psychologiczne realizowane w czasie pokoju, kryzysu i wojny, w których głównym celem jest uzyskanie poparcia oraz nawiązanie współpracy z przyjaźnie nastawionymi i neutralnymi państwami, oraz w znacznym stopniu zredukowanie woli i możliwości prowadzenia działań zbrojnych przez wrogie lub potencjalnie wrogie państwa. SPA są najwyższym poziomem PSYOP. Poziom ich decydentów to szczebel rządu danego państwa, a działania mogą być prowadzone w czasie pokoju, kryzysu i wojny oraz skierowane przeciwko przyjaźlicko, wrogo, potencjalnie wrogo lub neutralnie

<sup>1</sup> Por. AAP-6, dz. cyt., s. 40.

<sup>2</sup> Por. AJP 3.7, s. 2.

nastawionemu audytorium (społeczeństwu). Obiekty (cele) oddziaływania psychologicznego, w ramach SPA, są z reguły długoterminowe. Prowadzenie działań psychologicznych w ramach SPA pozostaje w sferze odpowiedzialności narodowej.

**Psychologiczne działania konsolidujące (PCA)** definiowane są jako planowe działania psychologiczne prowadzone podczas kryzysu i wojny, skierowane do ludności cywilnej przebywającej na obszarze pod kontrolą przyjaciół, a celem tych działań ma być osiągnięcie pożądanych zachowań wśród ludności cywilnej. Celem PCA jest ustanowienie i utrzymanie swobody działań dowódcy wojskowego, poprzez pozyskanie lokalnej ludności do współpracy i poparcia prowadzonych przez tegoż dowódcę działań zbrojnych. Działania te powinny być prowadzone w ścisłej koordynacji z dowódcą NATO.

**Działania psychologiczne na polu walki (BPA)** są postrzegane jako planowe działania psychologiczne, prowadzone w ramach integralnej operacji zbrojnej, których celem jest wywieranie nacisku psychologicznego na siły zbrojne i ludność, pozostającą pod kontrolą przeciwnika na obszarze działań wojennych, w celu ułatwienia osiągnięcia zakładanych celów w skali operacyjnej i taktycznej. BPA prowadzone są zarówno na szczeblu operacyjnym, jak i taktycznym, a ich głównym zadaniem jest zapewnienie przewagi wojskom operacyjnym. Pozostają one w gestii odpowiedzialności dowódcy NATO, są one zaplanowane i realizowane w ramach integralnej części operacji zbrojnej i w pełnej harmonii z celami strategicznymi Sojuszu BPA są skierowane do sił zbrojnych przeciwnika i ludności, pozostającej pod ich kontrolą. Celem tych działań jest ograniczenie zdolności bojowej wojsk przeciwnika do wykonania postawionych przed nimi zadań poprzez obniżenie poziomu morale ich dowódców i wojsk oraz doprowadzenie do stanu zaniechania przez ludność cywilną wspierania prowadzonych – przez te wojska – działań zbrojnych.

**Działania psychologiczne wspierające pokój (PSPA)** w myśl dokumentów normatywnych NATO to planowe działania psychologiczne, prowadzone w ramach operacji wspierających pokój, mające na celu kreowanie: atmosfery poparcia dla operacji militarnej, wyzwolenia (pobudzenia) chęci współpracy pomiędzy partiami (grupami) zaangażowanymi w konflikt a ludnością cywilną przebywającą na obszarze prowadzonej operacji. Celem tych działań jest zapewnienie osłony siłom zbrojnym zaangażowanym w proces wspierania pokoju, po to, by ułatwić im osiągnięcie wyznaczonych celów operacji. PSPA prowadzone są na szczeblu operacyjnym i taktycznym, a ich głównym zadaniem jest pomaganie w wykonaniu misji wspierania pokoju przez połączone siły Sojuszu. Za całość prowadzenia PSPA odpowiedzialny jest dowódca NATO. Muszą być ściśle

powiązane z planem działań informacyjnych (**PIO**), planem **CIMIC** (Civil-Military Cooperation – Współpraca cywilno-wojskowa) i pozostałymi aspektami operacji. PSPA prowadzone są zgodnie z założeniami Operacji Wspierania Pokoju NATO (NATO *Peace Support Operations*)

W koncepcjach NATO działania psychologiczne (PSYOP) mogą być w swym charakterze **zaczepne** i / lub **obronne**.

Celem działań zaczepnych jest osłabienie woli walki wojsk przeciwnika lub ludności cywilnej. Słabe punkty w polityce przeciwnika, ekonomii, sytuacji socjalnej lub wojskowej są rozpoznawane i oceniane pod względem ważności, dostępności i wrażliwości. Następnie prowadzony jest skoncentrowany atak na wybrany cel publiczny. Wszystko to jest prowadzone w celu obniżenia morale przeciwnika. Atak prowadzony jest uzupełniany poprzez wykorzystanie różnych mediów: radia, telewizji, reportaży prasowych, artykułów publicystycznych, przemówień, kampanii plakatowej i ulotkowej. Jeśli będzie właściwie zaplanowany i przeprowadzony, to z pewnością wzbudzi wątpliwości w świadomości przeciwnika, wątpliwości odnośnie racjonalności jego argumentów, fachowości i rzeczywistych celów jego przywódców, zdolności obronnej jego sojuszników, rezultatu wojny i co najważniejsze, szans na jej wygranie.

Celem obronnych PSYOP – Kontr-PSYOP jest osłona morale własnej ludności i zapewnienie wsparcia dla działań formacji zbrojnych ze strony grup neutralnych oraz niezaangażowanych. Dobór treści, do tego rodzaju oddziaływań, winien zapewnić obniżenie rzeczywistego lub potencjalnego prestiżu przeciwnika, powinien zapobiec negatywnym skutkom jego propagandy. W ramach tego rodzaju działań przewiduje się także informowanie o własnych zamiarach i przedsięwzięciach.

Całość PSYOP winna być prowadzona zgodnie z następującymi **zasadami**:

- **Misja.** Wszelkie działania psychologiczne muszą być jasno zdefiniowane, zgodne z zamiarem prowadzenia operacji wysuwanych przez dowódcę. PSYOP muszą również korespondować w pełni z nadrzędnymi celami prowadzonej operacji – celami polityczno-wojskowymi.
- **Naukowość (badanie).** Podejmowane akcje PSYOP, a głównie ich tematy, metody realizacji, środki przenoszenia informacji oraz wykorzystywane w nich symbole, znaki winny być konkluzjami z dogłębnych studiów i analiz audytorium, obiektu oraz celu oddziaływań. Niezbędne w tej materii są konsultacje specjalistów ze strony sojuszników i – o ile to możliwe – specjalistów pozyskanych (zwolenników) ze strony przeciwnej.
- **Empatia (wczuwanie się).** Podstawą efektywnego oddziaływań ze strony sił PSYOP jest posiadanie umiejętności empatycznego odczuwania – wczuwanie się w położenie audytorium.

- **Poprawna – właściwa (trafna ) informacja (wiadomość).** Informacje, które są emitowane w ramach PSYOP muszą być skoordynowane z informacjami przekazywanymi przez organy dowódcy oraz nie mogą wchodzić w konflikt z całością PIO (Planem Działań Informacyjnych)<sup>1</sup>. Media i inne środki przekazu powinny być tak wyselekcjonowane, by przesyłane informacje (komunikaty) były godne zaufania, pobudzające do refleksji, a przede wszystkim łatwo przyswajalne przez audytorium, na które PSYOP oddziałuje;
- **Aktualność.** Siły PSYOP muszą być przygotowane na błyskawiczne wykorzystanie w swoich komunikatach tematów, które są w danej chwili aktualne. Przesyłanie informacji z treściami zdezaktualizowanymi – to działania nie tylko nieefektywne, ale i szkodliwe.
- **Prawdomówność.** W koncepcjach NATO nie zakłada się oddziaływań wykorzystujących nieprawdziwe, fałszywe informacje. Treści komunikatów PSYOP muszą być oparte na prawdzie i empirii.
- **Wiarygodność.** Wiarygodność to fundament wszelkich sukcesów w oddziaływaniu psychologicznym. Planowane akcje, decyzje końcowe, dobrane treści, czy też programy rewidujące PSYOP muszą być stale poddawane wnikliwym analizom.

Powyższe zasady odnoszą się również do innych dziedzin oddziaływań informacyjnych. PSYOP nie są działaniami odrębnymi, są integralną częścią wszelkich oddziaływań, w których najważniejszym elementem akcji jest informacja. Na temat korelacji PSYOP z innymi aspektami walki informacyjnej<sup>2</sup> i podobnych działań możemy przeczytać w:

- **Mc 348 – Dowodzenie i Kontrola Działań w NATO (C2W);**
- **Mc 411 – Współpraca Cywilno-Wojskowa w NATO ( CIMIC );**
- **Mc 64 – Wojna Elektroniczna ( EW ) w NATO.**

Kolejnym niezmiernie ważnym zagadnieniem, koniecznym do omówienia ze względu na postawione pytania badawcze jest organizacja sił PSYOP w koncepcjach NATO.

Sojusz nie posiada żadnych jednolitych, stacjonarnych sił PSYOP, lecz istnieje możliwość stałego, bądź tymczasowego, wykorzystania jednostek działań psychologicznych z krajów członkowskich. W okresie kryzysu lub wojny siły PSYOP NATO będą utworzone z narodowych kontyngentów. Siły PSYOP są (będą) zwykle

<sup>1</sup> Szerzej na temat koordynacji i roli działań psychologicznych w ramach Info Ops zob.: Koncepcja Operacji Informacyjnych (IO), Bruksela 1997.

<sup>2</sup> W koncepcjach NATO występują następujące definicje działań informacyjnych: **Operacje Informacyjne (IO)** - działania mające na celu ochronę własnych informacji i systemów informacyjnych oraz oddziaływanie na systemy informacyjne przeciwnika dla osiągnięcia celów politycznych i wojskowych; **Defensywne Operacje Informacyjne** - działania podejmowane dla ochrony informacji i systemów informacyjnych, w celu osiągnięcia celów politycznych i wojskowych; **Ofensywne Operacje Informacyjne** - działania na informacje i systemy informacyjne przeciwnika w celu osiągnięcia celów politycznych i wojskowych; **Wojna (walka) Informacyjna (IW)** - operacje informacyjne, prowadzone przeciwko przeciwnikowi podczas kryzysu lub konfliktu dla osiągnięcia ważnych celów politycznych lub wojskowych.

powoływane w celu wykonania specyficznych misji, a ich skład jest (będzie) uzależniony od zakresu prowadzonej misji, rodzaju teatru działań, składu i możliwości sił przeciwnika oraz audytorium (obiektu oddziaływań) itp.

Dla potrzeb operacji prowadzonych przez siły NATO na wybranym TDW istnieje możliwość (zakłada się) powołania **Kombinowanych Połączonych Zespołów Sił Operacji (Działań) Psychologicznych** (*Combined Joint Psychological Operations Task Force – CJPOTF*). Zazwyczaj, ale nie zawsze, siły PSYOP przeznaczone do wsparcia dowódcy danego TDW przybierałyby formę sił CJPOTF. Najważniejszym zadaniem powoływanej struktury ma być zapewnienie kontroli związanej z opracowaniem, produkcją i rozpowszechnianiem wszystkich materiałów PSYOP, a także koordynowanie wysiłków wszystkich **Elementów Wsparcia PSYOP** (*PSYOP Support Elements – PSE*) oraz **Taktycznych Zespołów PSYOP** (*Tactical PSYOPS Teams – TPT*) oddelegowanych do podporządkowanych dowództw, działających na danym TDW. **CJPOTF** zwykle składa się z:

- Kwatery głównej (Stanowiska dowodzenia), zawierającej przynajmniej Grupę dowodzenia (*Command Group*) oraz sekcje CJ1, CJ2, CJ3, CJ4 i CJ5.
- Sekcji opracowywania materiałów (*Production Development Section*).
- Sekcji badania i analiz (*Research and Analysis Section/s/*).
- Sekcji poligraficznej (*Print Section*).
- Sekcji emisji programów radiowych/telewizyjnych (*Radio/TV Broadcast Section/s/*).
- Elementów Wsparcia PSYOPS (**PSE**) oraz Taktycznych Zespołów PSYOPS (**TPT**).

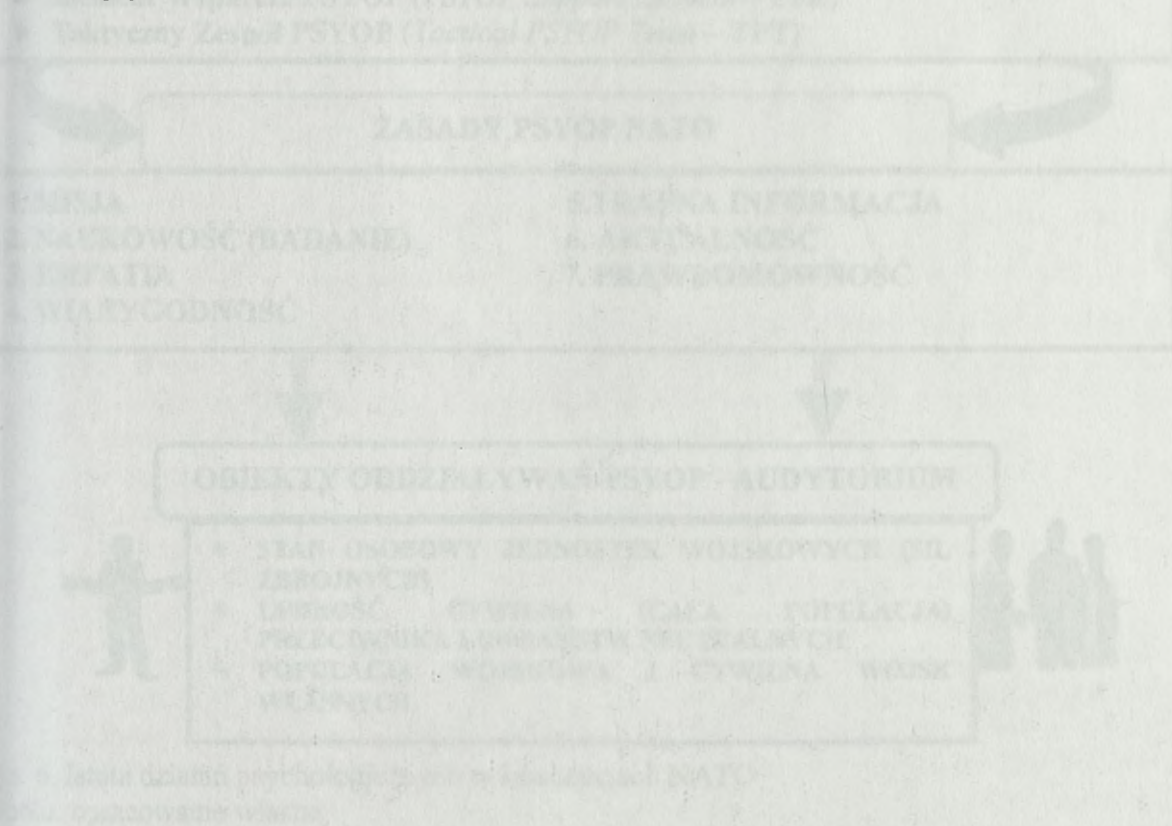
Głównym **zadaniem PSE** jest dostarczenie sił zapewniających planowanie i nadzór nad realizacją zamierzeń PSYOP na szczeblach podległych korpusów, dywizji i brygad. PSE zmienia się co do siły i składu w związku z potrzebami wymogów operacyjnych. Dywizyjna PSE zwykle składać się będzie z 7–9 członków personelu, podczas gdy brygadowa – z 3–4 ludzi. Główną funkcją korpuśnego i dywizyjnego PSE jest zapewnienie koordynacji z CJPOTF w zakresie opracowywania i produkcji materiałów PSYOPS po to, aby wyjść naprzeciw wymaganiom poszczególnych dowódców.

**Taktyczne zespoły PSYOP (TPT)** powołuje się w składzie 3–5 członków personelu. Mają one współdziałać i wspierać jednostki operacyjne na danym TDW. **Najważniejszym zadaniem TPT** jest umożliwienie dowódcom związków taktycznych bezpośredniego oddziaływania na przeciwnika i komunikowania się z ludnością cywilną obszaru, na którym wykonuje zadania dany związek taktyczny. TPT może wykonywać zadania na rzecz dywizyjnych lub brygadowych PSE lub bezpośrednio na rzecz dowódcy

batalionu. Kiedy TPT wykonuje zadania na rzecz batalionu, szef TPT działa w charakterze doradcy oficera sztabu CJ3 ds. PSYOP.

**Podsumowując** dotychczasowe dociekania nad istotą, celami i zadaniami działań psychologicznych sojuszu NATO, można skonstatować, że powyższa problematyka znajduje się w centrum zainteresowań zarówno organów politycznych, jak i wojskowych sojuszu. Wielość dokumentów normatywnych dotyczących bezpośrednio problematyki PSYOP, a także tych, w których oddziaływanie psychologiczne jest korelowane z innymi aspektami działań sojuszu, świadczy o wadze analizowanych treści. Przedstawiony na początku rozdziału problem badawczy dotyczący **zadań oddziaływań psychologicznych określonych w dokumentach normatywnych NATO** został rozwiązany, a przedstawione opisy systematyzujące i wyjaśniające istotę, cele, zasady i struktury PSYOP sojuszu stanowią możliwie pełną odpowiedź na pytanie badawcze.

Graficzną prezentacją efektów studiów i analiz dokumentów normujących w NATO koncepcje Psychological Operations jest rys. 1, na którym przedstawiono koncepcję organizacyjną działań psychologicznych sojuszu.



## DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE NATO - PSYOP

ZAPLANOWANY PROCES PRZEKAZU OKREŚLONYCH INFORMACJI DO WYBRANYCH GRUP ODBIORCÓW - OKREŚLANYCH JAKO AUDYTORIUM, PO TO, BY PROPAGOWAĆ WYBRANE ZAGADNIENIA, W WYNIKU KTÓRYCH NASTĄPI POŻĄDANA ZMIANA POSTAW, A TO W KONSEKWENCJI DOPROWADZI DO OSIĄGNIĘCIA ZAKŁADANYCH CELÓW POLITYCZNYCH I WOJSKOWYCH

### KATEGORIE PSYOP NATO

- \* strategiczne działania psychologiczne (*strategic psychological activities – SPA*)
- \* psychologiczne działania konsolidujące (*psychological consolidation activities – PCA*)
- \* działania psychologiczne na polu walki (*battlefield psychological activities – BPA*)
- \* działania psychologiczne wspierające pokój (*peace support psychological activities – PSPA*)

### ELEMENTY PSYOP NATO

- \* **Kombinowany Połączony Zespół Sił Operacji (Działań) Psychologicznych** (*Combined Joint Psychological Operations Task Force – CJPOTF*)
- \* **Element Wsparcia PSYOP** (*PSYOP Support Element – PSE*)
- \* **Taktyczny Zespół PSYOP** (*Tactical PSYOP Team – TPT*)

### ZASADY PSYOP NATO

- |                        |                      |
|------------------------|----------------------|
| 1. MISJA               | 5. TRAFNA INFORMACJA |
| 2. NAUKOWOŚĆ (BADANIE) | 6. AKTUALNOŚĆ        |
| 3. EMPATIA             | 7. PRAWDOMÓWNOŚĆ     |
| 4. WIARYGODNOŚĆ        |                      |

### OBIEKTY ODDZIAŁYWAŃ PSYOP - AUDYTORIUM

- \* STAN OSOBOWY JEDNOSTEK WOJSKOWYCH (SIŁ ZBROJNYCH)
- \* LUDNOŚĆ CYWILNA (CAŁA POPULACJA) PRZECIWNIKA LUB PAŃSTW NEUTRALNYCH;
- \* POPULACJA WOJSKOWA I CYWILNA WOJSK WŁASNYCH



rys. 6. Istota działań psychologicznych w koncepcjach NATO  
 źródło: opracowanie własne

### 3. Wpływanie na postawy i zachowania ludzi w koncepcjach NATO

Koncepcje oddziaływań psychologicznych NATO oparte są na wybranych teoriach psychologicznych dotyczących determinantów kształtowania i zmiany zachowań ludzi. Dla potrzeb PSYOP – w aneksie A do rozdziału I AJP 3.7 – zdefiniowano i określono teoretyczne aspekty wywierania wpływu na audytorium.

Celem działań psychologicznych ma być modyfikowanie<sup>1</sup> lub wzmacnianie postaw istniejącego obiektu oddziaływania (audytorium), w taki sposób, aby motywować go (je) do podejmowania określonych zachowań, pożądanych z punktu widzenia sił sojuszniczych. W koncepcjach NATO zakłada się, że aby zrealizować ten cel, personel działań psychologicznych musi dysponować szczegółową wiedzą na temat postaw, sposobów ich formowania (kształtowania), a w konsekwencji wpływać na zachowania poszczególnych ludzi. Uznano, iż najbardziej dogodną metodą podejścia do tych zagadnień jest – w pierwszej kolejności analiza indywidualnych czynników motywacyjnych, a następnie prognozowanie zachowań pojedynczych ludzi i całych grup społecznych (cywilnych i wojskowych).

**Definicja postawy.** W omawianym dokumencie postawę określa się, jako trwały system ocen, emocji i tendencji działania, który predysponuje (usposabia) człowieka do odpowiedniego zachowania się w pewnych sytuacjach – w celu osiągnięcia szczególnie ważnych celów i wykonania określonych zadań. Zgodnie z tym podejściem, wewnątrz postawy wyróżnia się trzy komponenty składowe. Są to:

1. **Element poznawczy**, który to w mniejszym lub większym stopniu (racjonalnie) kształtuje postawy oparte na wrodzonym pożądaniu człowieka. W tym ujęciu, człowiek chce żyć w zorganizowanym świecie, w którym wszystkie dostępne (osiągalne) fakty połączone są razem w spójne formy i logiczne wzorce. Te logiczne struktury zaczynają się kształtować w bardzo wczesnym stadium rozwoju życia osobniczego i stopniowo powiększają (rozrastają) się w swej wielkości i złożoności, jako przyszłe fakty i dowody, które stają się człowiekowi dorosłemu w pełni świadome i dostępne. Wynika z tego, że końcowe postawy są głęboko zakorzenione w umyśle człowieka i, że nowe informacje, które kategorycznie zaprzeczają zgromadzonym zapasom konwencjonalnych mądrości, wydają się być odrzucone w sposób natychmiastowy. Z drugiej jednak strony, dowody których przyjęcie pociągnie za sobą małą modyfikację całości mogą zostać zaincorporowane do ukształtowanej już struktury, co w konsekwencji spowoduje zmianę postawy. Wydaje się, że bezpośredni atak PSYOP na ten element postawy, musi przynieść porażkę, natomiast próby modyfikacji peryferyjnych punktów widzenia (poznania) są bardziej prawdopodobne, że zakończą się sukcesem.

<sup>1</sup> Całość niniejszych dociekań oparto na dokumentach normatywnych NATO, a głównie Aneksie A do Rozdziału I AJP 3.7.

2. **Emocje.** Emocje są wewnętrznymi czynnikami (determinantami) działania oraz – z punktu widzenia społecznego – zdobywającymi i posiadającymi określone perspektywy (doświadczenia), które to z kolei generują instynktowne postawy (zachowania) człowieka, kierowane ku szczególnym obiektom (przedmiotom postawy). Pod wieloma względami stan, w jakim znajduje się człowiek, jest wypadkową wyniku jego przynależności do danej grupy społecznej (por. aspekt społeczno-kulturowy omawiany w rozdziale II). Postawy oparte na emocjach są często wzmacniane (modyfikowane) poprzez społeczną presję (wpływ społeczny) w formie nagrody i kary. Jest to również dowód na to, że wiele stanów emocjonalnych stanowi niezbędną (nieodłączną) obronę „Ego” (własnego Ja) i że pozwalają one uzewnętrznić się w formie zachowań impulsywnych, które mogły by prowadzić do samodestrukcji, gdyby były stale powstrzymywane. Ten proces swoistej emocjonalnej pomocy stanowi właśnie sposobność (okoliczność) dla sił działań psychologicznych, które poprzez trafny dobór argumentów (emocjonalnych) mogą modyfikować postawę pojedynczych ludzi i grup społecznych.
3. **Tendencja działania.** Tendencje działania są wzorcami zachowań, które są nabywane przez pojedynczego osobnika w czasie jego funkcjonowania w społeczeństwie. Przyjmują one formy standardowych wypowiedzi (działań, zachowań) w kluczowych sytuacjach i podczas rozwiązywania standardowych zadań. Ich kreacja, w dużej mierze, jest wynikiem społecznego oddziaływania i przyjmowania przez poszczególnych ludzi powszechnie akceptowanych (społecznie) wzorców zachowań w ogóle, a wybitnych indywidualności (autorytetów – ideałów, idoli itp.) w szczególności. Oddziaływanie psychologiczne odniesie sukces wtedy, gdy dostarczy – do już przyjętego wzorca zachowań – argumentów, dowodów na konieczność jego zmiany lub przyjęcia innego. Może się to stać w wyniku dotarcia do tego komponentu nowych, trafnych autorytetów (idoli) lub wykorzystania już istniejących.

W trakcie oddziaływań psychologicznych, w myśl koncepcji NATO, należy zwracać uwagę na **potrzeby i zachowania audytorium** Obok tych postaw, które zostały zaakceptowane przez pojedynczego osobnika, podczas jego procesu uczenia się, czy też w czasie socjalizacji (społecznej aklimatyzacji), człowiek kierunkuje swoje dążenia do zaspokojenia – w miarę pełnego – potrzeb indywidualnych. Ranga tych potrzeb od podstawowych (najprostszych) wymagań ciała, takich jak głód, pragnienie i tym podobne, do złożonych potrzeb psychologicznych, takich jak potrzeba uznania (akceptacji) oraz poczucia własnej godności<sup>1</sup>.

Innym obszarem analiz w czasie planowania PSYOP jest teoria motywacji, która głosi, że osobnik stale dąży do posuwania się naprzód poprzez skalę satysfakcji. Tak szybko, jak tylko jedna z potrzeb zostanie zaspokojona, uwaga i wysiłek danego osobnika ludzkiego natychmiast skierowany jest na osiągnięcie kolejnego celu – tzw. teoria transgresji. Hierarchia ta nie jest jednoznacznie i w sposób całkowity ustalona. Zarówno całe społeczeństwo, jak i pojedynczy człowiek może dokonywać zmian pomiędzy

<sup>1</sup> Por. hierarchia potrzeb (piramida potrzeb) Maslowa) oraz tablica hierarchii potrzeb w omawianym Aneksie

odpowiednimi pozycjami w hierarchii, ale sedno obszaru jest nieomal uniwersalne. Znaczenie tej teorii dla PSYOP jest niezwykle istotne ze względu na związek, który istnieje pomiędzy potrzebami, zachowaniami i satysfakcją. Jeśli potrzeby zostaną rozpoznane, a obiektowi oddziaływania stale przypomina się o nich, to istnieje duże prawdopodobieństwo do zaakceptowania proponowanego rozwiązania.

Zdaniem autorów AJP 3.7 szczególna rola w PSYOP przypada interpretacji **warunków fizycznych i psychologicznych audytorium – obiektu oddziaływań**<sup>1</sup>. Analitycy NATO w trakcie przygotowywania działań psychologicznych dostrzegają konieczność rozpoznania przez specjalistów PSYOP roli, jaką odgrywają w życiu człowieka (audytorium) warunki fizyczne i psychologiczne. Są to bodźce zewnętrzne, które działają bezpośrednio na indywidualny system wartości oraz na jego fizyczną stronę samopoczucia. Czynniki te posiadają szczególne znaczenie, w czysto wojskowych działaniach PSYOP, gdzie warunki walki (zbrojnej) zmuszają ludzi do funkcjonowania w warunkach dotychczas nieznanach, często ekstremalnych. Reakcją typową, na ciężkie warunki (sytuacje trudne od strony psychofizycznej), będzie chęć zachowania już istniejących postaw, ale wpływ różnorodnych czynników fizycznych i biologicznych może być tak wielki, że da on początek tymczasowym emocjonalnym i behawioralnym zmianom. Taka zmiana nastrojów może stanowić doskonałą sposobność do wykorzystania w działaniach psychologicznych. W tych warunkach oddziaływanie psychologiczne może prowadzić do korekty dotychczasowych zachowań lub do wzmocnienia tendencji już istniejących. Musi się to jednak odbywać w warunkach permanentnego monitorowania efektów oddziaływania i zmieniających się czynników fizycznych i psychologicznych oddziałujących na audytorium<sup>2</sup>.

W poglądach specjalistów ds. oddziaływań psychologicznych można domniemywać, iż istnieją metody wpływania na audytorium, innymi słowy można mówić o pewnych stałych sposobach zmiany postaw i modyfikacji zachowań. Społeczna aklimatyzacja, spontaniczne gromadzenie informacji oraz instynktowne potrzeby są zasadniczo nieplanowanym procesem formowania postaw w warunkach konfliktu (szczególnie zbrojnego). Nie mniej jednak istnieje pewną liczbą dróg, w ramach których wyrachowana kampania psychologiczna może doprowadzić, przynajmniej do tymczasowej zmiany postaw. Do tych najważniejszych metod można zaliczyć:

<sup>1</sup> Por. nurt biologiczny w wyjaśnianiu zachowań ludzi omówiony w rozdziale II.

<sup>2</sup> Por. omówione czynniki sytuacyjno-energetyczne w rozdziale I niniejszej pracy.

- **drogę poznawczą**, gdzie siły działań psychologicznych mogą skorzystać z następującej ścieżki: wprowadzić nową informację, która dodana do już istniejącej wiedzy u pojedynczego człowieka, w połączeniu z jego doświadczeniem, przyczyni się do zmiany (modyfikacji lub wzmocnienia) jego poglądów, opinii, zachowań czynnościowych, werbalnych i niewerbalnych;
- **drogę psychoanalityczną (emocjonalną)**, w której istnieje dowód na to, że audytorium zostało zobowiązane do silnego tłumienia odczuwanych uczuć. W tych okolicznościach dostarczenie, poprzez zalegalizowane środki ekspresji, informacji do pojedynczego osobnika może przyczynkiem do uwolnienia nagromadzonych frustracji i zmiany zachowań wobec audytorium oraz innych przedmiotów;
- **drogę społeczno-kulturową**, gdzie siły PSYOP dostarczając do audytorium (pojedynczych osób i grup społecznych) informacje, płynące z ust autorytetów, ekspertów, idoli – wzorców osobowych (właściwych dla tego właśnie audytorium), są w stanie zmienić dotychczas przyjmowane role społeczne i do tej pory preferowane formy zachowań (normy). Kluczem do tych działań jest trafny dobór autorytetów i ekspertów<sup>1</sup>.
- **drogę biologiczną**, która jest względnie prostym sposobem modyfikowania postaw czy zachowań ludzkich. Polega ona na identyfikowaniu i jednocześnie uwypuklaniu potrzeb niezadowolonego audytorium, zarówno od strony czynników fizycznych, jak i psychologicznych. Rola działań psychologicznych sprowadza się również do tego, by wskazać możliwie proste, osiągalne drogi zaspokojenia tych zidentyfikowanych i wcześniej uwypuklonych potrzeb. Sugestie rozwiązania tych problemów winny harmonizować z nadrzędnymi celami polityczno-wojskowymi sojuszu. Efektem tejże drogi oddziaływań psychologicznych może być nakłonienie audytorium do usprawiedliwionej akceptacji proponowanych postaw i zachowań, jako produktu wynikającego z uwarunkowań i konieczności.

W dokumentach opisujących PSYOP NATO wymienia się również techniki kontroddziaływania psychologicznego – Kontr-PSYOP. Techniki te mogą oczywiście występować, jako sposoby oddziaływania na audytorium, w ramach PSYOP, jednak generalnie są one identyfikowane z działaniami wyjaśniającymi, ochraniającymi audytorium własne lub sojusznicze. Do technik tych zalicza się:

- **Odparcie bezpośrednie.** Polega ono na obalaniu – punkt po punkcie – wrogiej informacji. Celem tej techniki jest pełna dyskredytacja wiadomości przekazywanych przez przeciwnika oraz, poprzez skojarzenie, pozostałych informacji wywodzących się z tego samego źródła. Wadą tej techniki jest to że, wymaga ona powtórzenia w całości informacji podanej przez przeciwnika, a następnie jej sprostowania.
- **Odparcie pośrednie.** Odparcie argumentów, przy zastosowaniu tej techniki, polega na wprowadzeniu (zastosowaniu) nowej linii argumentów skierowanych do audytorium, które będzie dysponowało zarzutami przeciwnika. Audytorium musi być tak sterowane, by mogło dokonać samodzielnego powiązania przedstawianych faktów.
- **Upredzanie.** Technika ta wymaga dokładnej analizy i zdolności antycypowania informacji emitowanych przez przeciwnika. Informowanie wyprzedzające polega

<sup>1</sup> Na temat doboru autorytetów – ekspertów zob. W. J. Maliszewski, Oddziaływanie psychologiczne w operacji obronnej, Rozprawa doktorska, AON Warszawa 998.

na przekazywaniu komunikatów informujących pojedynczych ludzi i grupy społeczne o tym, iż za chwilę to właśnie przeciwnik przekaze taką, a nie inną informację. Przewiduje się również możliwość podejmowania działań w stylu anonsowania np. sojuszniczych działań odwrotowych, zanim przeciwnik ogłosi swoje zwycięstwo.

- **Odwrócenie uwagi.** W tym przypadku siły PSYOP winny skierować bezpośrednią uwagę odbiorców na kwestie inne niż te, które są przedstawiane przez przeciwnika.
- **Przedsięwzięcia dezinformacji.** Technika ta to nic innego, jak świadome zniekształcanie (wypaczenie) propagandy przeciwnika. Polega to na tym, iż jego własna tematyka oddziaływania psychologicznego i symbole, znaki, komunikaty, są odwracane przeciwko niemu<sup>1</sup>.
- **Minimalizacja** – to pomniejszanie znaczenia kwestii ważnych oraz przedstawianie ich, jako trywialne.
- **Uodpornianie.** – to izolowanie audytorium od wpływów zewnętrznych (zewnętrznych niekontrolowanych informacji). Zmiana warunków bądź indoktrynacja zapewnia, że audytorium będzie automatycznie odrzucało informacje ze szczególnych (wskazanych) źródeł.
- **Przemilczanie** – może oznaczać działania ograniczające komentowanie danego faktu. Zabiegi takie mogą prowadzić do uspokojenia audytorium, a w końcu dane zdarzenie może być kompletnie zapomniane.
- **Ograniczanie środków.** Technika ta polega na ograniczaniu dostępu przeciwnika do środków przekazywania informacji oraz do odcinania audytorium od dostępu do technicznych środków odbioru informacji (mediów).
- **Kontrola pogłosek** może opierać się na wywieraniu wpływu, na pojedynczych ludzi i grupy społeczne, przy pomocy wykształconej (wybranej) części społeczeństwa oraz dostarczaniu adekwatnych do czasu i okoliczności informacji oraz danych do audytorium.

W analizowanych dokumentach NATO poruszana jest również problematyka obszaru i natury zmian postaw, będącej wynikiem PSYOP (lub innych działań informacyjnych). Wyróżnia się takie oto formy zmiany postaw i zachowań:

- **Uległość.** Jest to najprostsza i najmniej trwała forma zmian. Wynika ona ze świadomej decyzji podjętej przez członków obiektu oddziaływania mającej na celu wyrażenie zgody na żądania przedstawione przez PSYOP (dystrybutora informacji), w formie groźby, czy też zachęty. Ponieważ reakcja ta jest przez siły oddziałujące skalkulowana, a posunięcie obiektu oddziaływania przewidziane, w związku z powyższym jest mało prawdopodobnym, aby audytorium mogło psychicznie wytrzymać nacisk groźby, czy też zrezygnować z nagrody. W tym sensie, zmiana postawy jest tylko czasowa i pragmatyczna (wyrachowana) oraz wywołuje tylko chwilowe pożądane zachowania<sup>2</sup>. Jednak na polu walki nawet taka czasowa zmiana może być wszystkim tym, co jest (było i będzie) niezbędne do osiągnięcia celu oddziaływania psychologicznego – nadrzędnego celu militarnego i politycznego.
- **Identyfikacja.** Trwalszą formą zmiany postawy jest identyfikacja. Występuje ona wtedy, gdy audytorium utożsamia się z poglądami grupy społecznej lub pojedynczej osoby. Naśladownictwo zachowania się występuje zazwyczaj w

<sup>1</sup> Na temat dezinformacji w oddziały psychologicznym zob. W. J. Maliszewski, *Oddziaływanie ...*, dz. cyt.

<sup>2</sup> Por. centralną i peryferyczną strategię perswazji opisaną w rozdziale II.

postaci naturalnej konsekwencji działania<sup>1</sup>. Ta forma zmiany jest bardziej trwała niż uległość, pod warunkiem, że naśladowca grupa społeczna bądź pojedynczy obiekt oddziaływania, kontynuuje – przejmuje normy i role społeczne preferowane przez PSYOP.

- **Internalizacja (wewnętrzna spójność).** Występuje wtedy, gdy grupa społeczna, na którą kieruje swoje akcje PSYOP, w pełni akceptuje postawy (wzorce zachowań) proponowane przez dystrybutora PSYOP, a także uznaje je za własne. Raz zinternalizowane nowe postawy mogą stać się tak trwałe (zakorzenione), jak inne prezentowane wyuczone zachowania, opinie, poglądy. Warunkiem niezbędnym zachodzenia procesu internalizacji jest uświadomienie odbiorcy komunikatów PSYOP, że proponowany wzór zachowania jest w pełni zgodny z jego sferą aksjologiczną<sup>2</sup>.

Szczególne miejsce w koncepcjach oddziaływań psychologicznych NATO zajmuje problematyka **grupy społecznej**. W dokumentach NATO grupa społeczna jest określonym zbiorem osób, którzy dzielą się zainteresowaniami, identyfikują się z sobą oraz współpracują dla osiągnięcia wspólnych celów. Aby zakwalifikować daną zbiorowość jako grupę, to wszystkie wymagania zawarte w przedstawionej powyżej definicji muszą się ze sobą łączyć. Jeden wspólny czynnik identyfikacji grupy taki, jak udział w handlu, czy w robieniu interesu, nie jest czynnikiem wystarczającym do powstania grupy. Grupę winna charakteryzować celowa i zorganizowana działalność, taka, jaką charakteryzują się związki zawodowe lub partie polityczne. Znamienne jest, iż większość ludzi należy do więcej niż jednej grupy społecznej. Grupy zawodowe, hobbystów, religijne i rodzina są tymi przykładami działalności, które są podstawowymi czynnikami poszczególnych organizacji społecznych, a które wywierają wpływ na swoich członków. Ze względu na fakt, iż członkowie grupy stale oddziałują na siebie i mają wspólne cele, istnieje wewnętrzna presja (więź) grupy, która to zapewnia *de facto* jednorodność postawy jej członków. Dlatego też grupa działa, jak potężny instrument perswazji i wpływa na zachowania swoich członków. Konkludując, analitycy PSYOP domniemają, iż oddziaływanie PSYOP na przywódców, kierowników, liderów grup, na ich postawy i zachowania, może wpłynąć na działania ich członków. W nomenklaturze PSYOP NATO wyróżnia się dwa rodzaje grup: zasadnicze i wtórne (drugorzędne). **Grupy zasadnicze (pierwotne)**, z których rodzina jest najbardziej znanym przykładem, charakteryzują się serdecznością wzajemnego związku oraz silnymi emocjonalnymi więziami. **Grupy wtórne** są mniej silne i opierają swoje związki na relacjach interpersonalnych związanych z zainteresowaniami, zawodem, intereselem itp. – organizacje sportowe, handlowe itd.

<sup>1</sup> Por. informacje na temat wpływu społecznego – wpływania na konformizm, zagadnień opisanych w rozdziale II.

<sup>2</sup> Por. AJP 3.7, Anex A do rozdziału 1, dz. cyt.

Grupy wtórne skłaniają się do tego, by być niewielkimi – jeśli chodzi o ilość członków, ale za to wielkimi jeśli chodzi o wymiar działania, w porównaniu z grupami zasadniczymi. Grupa wtórna jest często zorganizowana, w sposób formalny z rozpoznawalnymi kanałami komunikacyjnymi i decyzyjnymi. Rozmiar i względna dostępność grupy wtórnej wraz z, jej raczej pragmatyczną niż emocjonalną motywacją do działania, czyni z niej obiekt znacznie podatniejszy na oddziaływanie psychologiczne niż grupa zasadnicza.

Wejście pojedynczych ludzi w grupę powoduje odrzucenie jednej lub więcej możliwości stowarzyszeń. Tych więcej lub mniej arbitralnych wykluczeń od uczestnictwa w innych grupach powoduje konieczność generowania usprawiedliwień dla członków poszczególnych grup. Jest to zwykle osiągame poprzez świadome wyróżnianie wyboru stowarzyszenia, z taką a nie z inną „grupą”, która zasługuje na ich wsparcie i lojalność. Poprzez „rozrastanie się” grupy, każda osoba, która pozostaje poza nią ma „przypiętą etykietkę” kogoś, kto jest „poza grupą”. Osoba taka jest traktowana z ostrożnością lub nawet z wrogością. Powyższe aspekty funkcjonowania grup stanowią dogodny grunt dla oddziaływań psychologicznych. W wyniku polaryzacji postaw – przy trafnej kampanii psychologicznej – można dokonać podziału wewnątrz jednej grupy i pomiędzy różnymi grupami. Wrodzone różnice pomiędzy grupami mogą być szczególnie uwydatniane i podkreślane, dlatego też propagując podejrzenie i brak zaufania, z konsekwencją niszczy się spójność społeczeństwa jako całości. Natomiast w kampanii spójności, ta grupa, która najbardziej popiera cele PSYOP może być wynagradzana i wspierana.<sup>1</sup>

W warunkach oddziaływania psychologicznego – specjaliści NATO – szczególną uwagę zwracają na kwestie przywództwa w grupie. Wszystkie grupy posiadają jakąś wewnętrzną i zewnętrzną formę przywództwa, powiązań kontrolnych i komunikacyjnych, poprzez które poglądy są wyrażane (reprezentowane), a decyzje przekazywane do wewnątrz i na zewnątrz. Style przywództwa zmieniają się od najbardziej autorytarnych, gdzie władza formalna i nieformalna jest sprawowana są poprzez siłę woli i siłę sankcji, do wzorowego consensusu, poprzez który liderzy stale wymieniają poglądy z członkami grupy i reprezentują je, jako wewnętrznie spójne w postaci zdania całości (większości). Przywództwo, samo w sobie, może sprawowane przez jedną lub kilka osób, którzy działają w jednym organie decyzyjnym. Jakakolwiek forma wewnętrznego kierownictwa grupy musi być bardzo uważnie analizowana przez planistów PSYOP. Szczególnie dużo wysiłku należy włożyć w to, aby dokonać identyfikacji tych indywidualności, które mają

---

<sup>1</sup> Por. kwestie integracji i dezintegracji w psychologii społecznej i socjologii, gdzie kwestie funkcjonowania małych i dużych grup społecznych są szczegółowo opisane.

największy wpływ na postawę grupy i jej zewnętrzne przejawy funkcjonowania (zachowania).

**Grupy wojskowe** to szczególna forma grupy społecznej. Wzory dowodzenia (przywództwa) w tych grupach, wymagają specjalnej uwagi, gdyż prawdziwe wzorce wpływu i komunikacji mogą znacznie się różnić od formalnego systemu hierarchicznego przedstawionego w organizacyjnych wykresach.

Kolejnym zagadnieniem, na które zwracają uwagę teoretycy PSYOP to **kwestia komunikowania społecznego** – zjawisk związanych z komunikowaniem interpersonalnym, w aspektach werbalnych i niewerbalnych. Wszelkie oddziaływania psychologiczne są i będą realizowane w oparciu rozmaite formy, środki komunikacji. Naczelnym zadaniem sił działań psychologicznych jest dostarczenie przygotowanej informacji do odbiorcy – do audytorium, w formie takiej, w jakiej została przygotowana i aprobowana. Proces komunikowania, w ramach oddziaływań psychologicznych, wymaga dogłębnych studiów i analiz w trakcie planowania i organizowania PSYOP. Proces przygotowywania komunikatów informacyjnych, wykorzystywanych przez siły PSYOP musi obejmować studia w zakresie:

- aspektu językowego komunikacji;
- symboli, znaków itp. elementów adekwatnych dla kultury audytorium;
- zachowań charakterystycznych dla członków społeczności obiektu oddziaływań psychologicznych;
- transferu informacji, w świetle konieczności przewycięzania kulturowych różnic, pomiędzy nadawcą PSYOP a odbiorcą – pojedynczymi ludźmi lub grupami społecznymi.

Proces planowania dla potrzeb PSYOPS w operacjach NATO, tak jak i dla pozostałych dziedzin związanych z prowadzeniem walki, powinien przebiegać i być realizowany zgodnie z **Procesem Planowania Operacyjnego NATO** (*NATO's Operational Planning Process –OPP*). Akcje PSYOP są integralnym komponentem C2W, a od momentu, kiedy strategia wojskowa C2W została zintegrowana z procesem konsultacji politycznych, z aparatem podejmowania decyzji i połączonych operacji polityczno–militarnych Sojuszu, jest również integralnym składnikiem INFO OPS NATO (operacje informacyjne). Odpowiednio planowanie wojskowe PSYOP mogą dotyczyć nie tylko celów *stricto* wojskowych, ale też politycznych, ekonomicznych, czy też socjologicznych – w aspekcie struktur społecznych znajdujących się w granicach obszaru obiektu oddziaływań. Ogólne zadania w czasie planowania PSYOP są następujące:

- prowadzenie oceny teatru działań;

- prowadzenie analizy misji;
- analizowanie przebiegu akcji;
- rozwijanie (wypracowanie) pojęcia operacji;
- określenie wymagań dla sił;
- wydanie zasad związanych z kierowaniem działaniami;
- kontynuowanie koordynacji działań;

Planiści PSYOP – zgodnie z AJP 3.7 powinni posiadać szereg kompetencji i umiejętności, a w szczególności powinni dysponować:

- a) gruntowną wiedzą na temat PSYOP – odpowiadającą polityce NATO oraz wykazać się znajomością obiektów oddziaływania;
- b) umiejętnościami planowania operacyjnego, powiązanego z wiedzą na temat doktryny PSYOP, taktyki, technik i procedur wykonywania akcji, struktury wojsk i ich możliwości;
- c) gruntowne zrozumienie zwyczajów, wartości i celów, jakie są najcenniejsze dla obiektu oddziaływania.

Końcowym stadium planowania oddziaływań psychologicznych jest sporządzenie przed realizacją określonej misji tzw. formatu do studiów PSYOP<sup>1</sup>. Posiada on następującą strukturę:

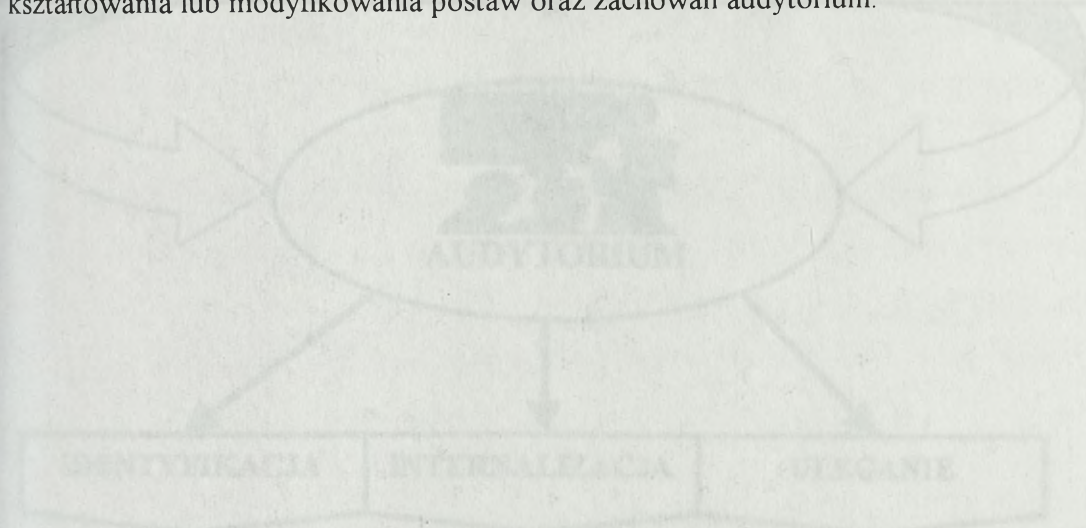
1. Streszczenie
2. Spis treści
3. Wprowadzenie
4. Rozdziały:
  - Historia i ideologia
  - Rząd i polityka
  - Stosunki zagraniczne i polityka
  - Społeczeństwo i kultura
  - Ekonomia
  - Armia (organizacja wojskowa)
  - Proces komunikacji oraz skutki
  - PSYOP, walka polityczna i informacja oficjalna
  - Potencjalne audytorium
5. Przypisy końcowe
6. Dodatek
  - Krótka charakterystyka kraju
  - Struktura rządu
  - Członkowie rządu i kluczowe osobistości
  - Zdolności komunikacyjne
7. Słownik podstawowych terminów
8. Bibliografia
9. Dystrybucja (rozpowszechnianie)

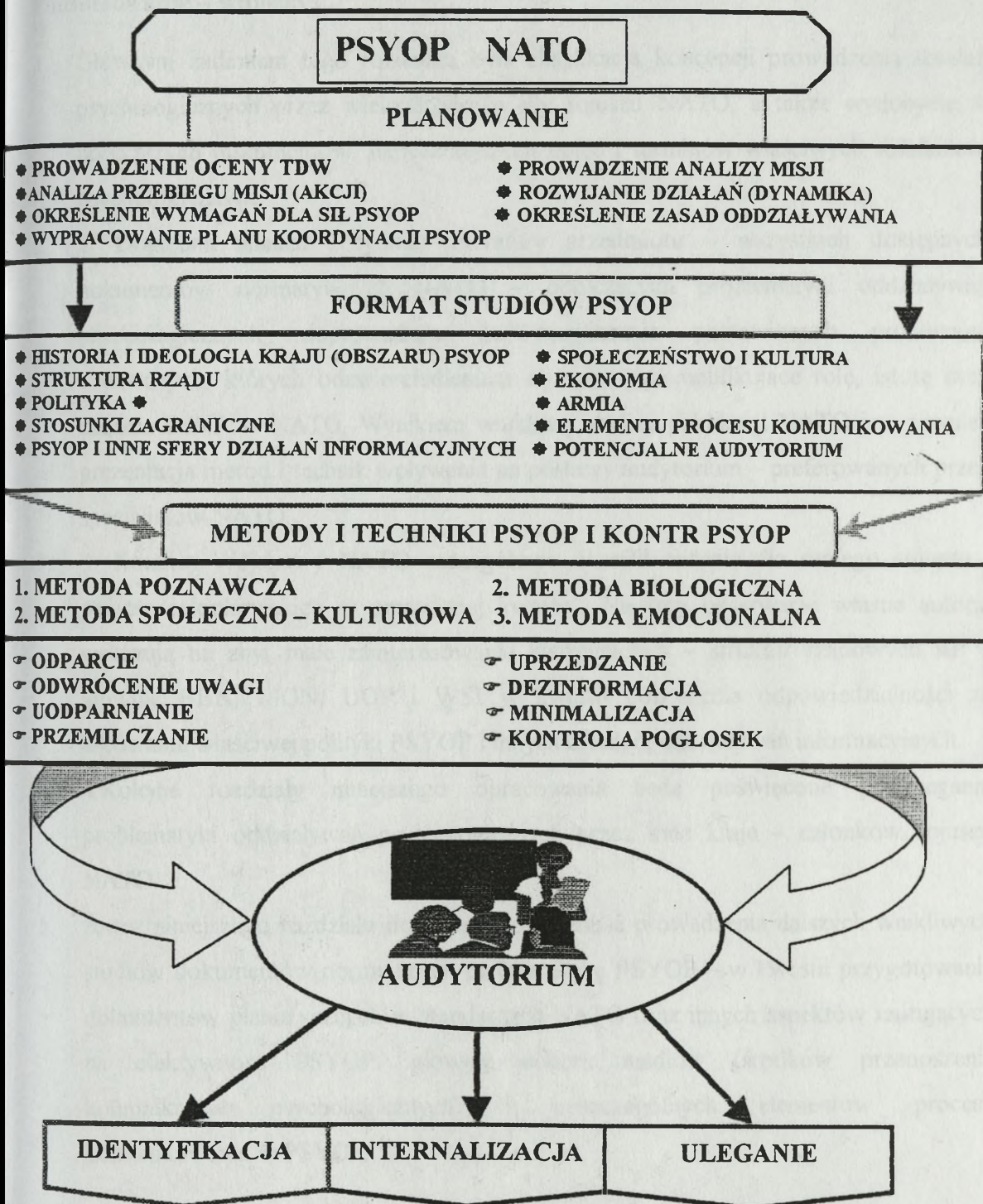
<sup>1</sup> Por. AJP 3.7, Anex A do rozdziału 4., dz. cyt.

Konkludując rozważania dotyczące metod i technik oddziaływań psychologicznych w koncepcjach NATO należy stwierdzić, iż powyższa problematyka jest szczegółowo opisana w wymienionych wcześniej dokumentach normatywnych. Poglądy specjalistów PSYOP NATO na temat wywierania wpływu na postawy i zachowania ludzi oparte są na ogólnie akceptowanych teoriach psychologicznych wyjaśniania ludzkich zachowań. Osiągnięcia z zakresu psychologii – głównie psychologii społecznej, socjologii i komunikowania społecznego stanowią wyznaczniki procedur przygotowania akcji psychologicznych skierowanych na audytorium. Koncepcje PSYOP NATO szczególnie uwagę zwracają na proces planowania oddziaływań, opierając go na danych uzyskiwanych z wielu obiektywnych źródeł, gromadzonych już w trakcie pokoju. analizowanych treści.

Przedstawiony na początku rozdziału problem badawczy, dotyczący **metod oddziaływania psychologicznego w koncepcjach NATO, w aspekcie możliwości modyfikowania postaw audytorium – obiektu oddziaływań, został rozwiązany.** Efektem badań jest, zawarty w niniejszym podrozdziale, opis systematyzujący proces planowania, analizy i studiów oraz metod i technik PSYOP NATO.

Podsumowaniem może być również graficzna prezentacja (rys. 7) najważniejszych elementów planowania PSYOP NATO, w aspekcie preferowanych metod i technik kształtowania lub modyfikowania postaw oraz zachowań audytorium.





rs. 7. Metody i techniki PSYOP NATO w aspekcie planowania oddziaływań  
 ōdło: opracowanie własne

## Podsumowanie – wnioski

1. Głównym zadaniem tego rozdziału była eksplikacja koncepcji prowadzenia działań psychologicznych przez wielonarodowe siły sojuszu NATO, a także wydobycie, z powyższych dokumentów, najważniejszych pojęć i terminów właściwych działaniom psychologicznym.
2. Dogłębna analiza i synteza literatury przedmiotu – wszystkich dostępnych dokumentów normatywnych NATO – dotyczących problematyki oddziaływań psychologicznych, doprowadziła do rozwiązania postawionych problemów badawczych, których odzwierciedleniem są opisy egzemplifikujące rolę, istotę oraz zadania PSYP w NATO. Wynikiem wnikliwej analizy publikacji NATO jest również prezentacja metod i technik wpływania na postawy audytorium – preferowanych przez specjalistów NATO.
3. 3. Komitet Wojskowy NATO szczegółowo określił zadania dla samego sojuszu i państw członkowskich w omawianej kwestii<sup>1</sup>. Niestety obserwacje własne autora, wskazują na zbyt małe zainteresowanie kierownictwa – struktur rządowych RP – głównie BBN, MON, UOP i WSI w kwestii ponoszenia odpowiedzialności za kreowanie właściwej polityki PSYOP i innych dziedzin oddziaływań informacyjnych.
4. 4. Kolejne rozdziały niniejszego opracowania będą poświęcone postrzeganiu problematyki oddziaływań psychologicznych przez inne kraje – członków sojuszu NATO.
5. Autor niniejszego rozdziału dostrzega konieczność prowadzenia dalszych wnikliwych studiów dokumentów normujących problematykę PSYOP – w kwestii przygotowania dokumentów planistycznych w standardach NATO oraz innych aspektów rzutujących na efektywność PSYOP: głównie doboru mediów (środków przenoszenia komunikatów psychologicznych) i poszczególnych elementów procesu komunikowania w PSYOP.

<sup>1</sup> W MC 402 Komitet Wojskowy NATO określił obowiązki poszczególnych krajów – członków, do ich zadań należy: rozważenie użycia PSYOPS w czasie trwania procesu planistycznego oraz wprowadzenie akcji PSYOPS do dokumentów planistycznych i dyrektyw; rozwijanie planów i programów wspierających politykę NATO PSYOPS oraz doktrynę; zapewnienie, że, w ramach ich możliwości i całościowych priorytetów, rezultaty rozpoznania i badań oraz analiz będą dostarczane w celu wsparcia NATO PSYOP; zapewnienie interoperacyjności podczas rozwijania i zaopatrywania w środki (możliwości działania) PSYOP; włączenie PSYOP w stosowne procesy związane z kształceniem, szkoleniem oraz ćwiczeniem; dostarczanie materiałów i wyszkolonego stanu osobowego przeznaczonego do wspierania NATO PSYOP w ramach prowadzonych operacji i ćwiczeń.

## ROZDZIAŁ IV

### GENEZA I ROZWÓJ DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH ARMII AMERYKAŃSKIEJ

#### 1. Zadania i problemy badawcze

Oddziaływania psychologiczne zajmują w amerykańskich koncepcjach militarnych ważną pozycję. Kiedy podczas walk o niepodległość Stanów Zjednoczonych, a następnie podczas I wojny światowej pojawiły się pierwsze amerykańskie ulotki skierowane do żołnierzy przeciwnika, nikt wtedy zapewne nie sądził, że oto na stałe pojawia się nowy, niematerialny środek walki.

Celem tego rozdziału jest określenie i przedstawienie genezy, ewolucji i miejsca oraz roli działań psychologicznych we współczesnych koncepcjach militarnych Stanów Zjednoczonych. Studia literatury przedmiotu pozwoliły sprecyzować następujące pytania badawcze:

1. **Jak ewoluowała w siłach zbrojnych USA terminologia związana z psychologicznym oddziaływaniem na żołnierzy i ludność przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego?**
2. **Jaki wpływ na współczesny kształt działań psychologicznych miały doświadczenia bojowe armii amerykańskiej w I i II wojnie światowej oraz w konfliktach lokalnych po 1945 roku?**
3. **Jakie miejsce i rolę w koncepcjach militarnych Stanów Zjednoczonych Ameryki spełniają niemilitarne i specjalne formy walki?**
4. **Na czym polegają działania specjalne i jaką rolę spełniają w nich operacje psychologiczne?**
5. **Co było i jest istotą operacji psychologicznych według założeń amerykańskich? Czy można mówić o istnieniu teorii Psychological Operations?**
6. **Jakie są cele, zadania i rodzaje operacji psychologicznych armii amerykańskiej?**

Udzielenie odpowiedzi na postawione pytania było możliwe po analizie i syntezie treści wielu pozycji zwartych, o interdyscyplinarnym charakterze, zarówno dokumentów normatywnych, jak i opracowań własnych.

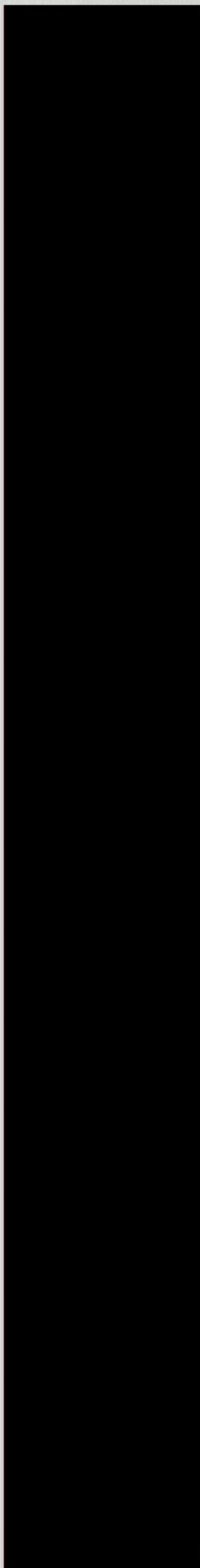
Funkcję przewodnią w trakcie procesu badawczego dotyczącego genezy i rozwoju teorii i praktyki działań psychologicznych armii USA spełniała następująca hipoteza szczegółowa:

*Prowadzenie działań specjalnych i niekonwencjonalnych uważa się w armii Stanów Zjednoczonych za przydatne i wysoce użyteczne w walce. Znajduje to swoje odzwierciedlenie w założeniach militarnych USA. Oddziaływanie psychologiczne na wojska i ludność przeciwnika potwierdziło swoją rangę i znaczenie w walkach żołnierzy amerykańskich podczas I i II wojny światowej oraz w konfliktach lokalnych po 1945 r. Te doświadczenia bojowe oraz osiągnięcia techniki i nauki były zasadniczymi determinantami powstawania i ewolucji określonych wojskowych koncepcji, celów i zadań oraz rodzajów operacji psychologicznych.*

## 2. Geneza działań psychologicznych w armii Stanów Zjednoczonych

Rodowód działań psychologicznych armii amerykańskiej sięga okresu walk o niepodległość Stanów Zjednoczonych Ameryki. Ulotki upowszechniane wśród żołnierzy angielskich miały spowodować to, co osiągnano niszczeniem i zabijaniem, ale z olbrzymimi stratami żołnierzy i ludności – zaprzestanie przez Anglików walki i umożliwienie budowy niepodległych Stanów. Udokumentowanym przykładem działań psychologicznych na nieprzyjaciela w czasie konfliktu zbrojnego, już w pełnej zinstytucjonalizowanej formie, jest działalność sekcji psychologicznej oddziału rozpoznawczego w sztabie amerykańskiego Korpusu Ekspedycyjnego gen. Pershinga w Europie. Na czele sekcji stał kpt. Heber Blankernhorn. Ze względu na to, że w owym czasie jedynym sposobem efektywnego oddziaływania psychologicznego na wojska przeciwnika była ulotka (ze względu na niski poziom techniki megafonowej, a radio dopiero się rozwijało), pracownicy sekcji skupiali główną uwagę na akcjach ulotkowych. Były one przerzucane na teren przeciwnika za pomocą balonów, pocisków moździerzowych i pierwszych samolotów. Mimo braku doświadczenia podwładni kpt. Blankernhorna określili następujące **kierunki psychologicznego oddziaływania** na żołnierzy i ludność państw centralnych:

- dowodzą przed wszystkim nieuchronność klęski Niemiec, przeciwstawiając przeżywającym trudności państwom Centralnym potęgę gospodarczą USA;
- nakłaniano żołnierzy do przeciwstawiania się przełożonym, junkrom i politykom odpowiedzialnym za wojnę;
- potęgowano nastroje antyniemieckie wśród tych żołnierzy (Lotaryńczycy, Bawarczycy i inni), którzy zostali wcieleni do armii siłą, wbrew osobistej woli i wbrew politycznym przekonaniom;



W okresie tym, tylko do 1935 roku, opublikowano w Europie ponad 200 szkiców, różnego rodzaju opracowań i monografii, dotyczących problematyki działań psychologicznych, roli czynnika psychicznego na polu walki, morale armii i ludności<sup>1</sup>.

### 3. Wojna psychologiczna USA podczas II wojny światowej i po 1945 roku

W okresie międzywojennym, zarówno na płaszczyźnie działalności rządu Stanów Zjednoczonych, jak i w amerykańskich siłach zbrojnych nie działały oficjalnie żadne instytucje propagandowe i oddziały lub pododdziały działań psychologicznych na potencjalnego przeciwnika. Instytucje cywilne i wojskowe powstają ponownie po przystąpieniu Stanów Zjednoczonych Ameryki do II wojny światowej. **Aparat działań psychologicznych** w armii amerykańskiej obejmował instytucje i komórki o charakterze planistyczno-koordynującym od szczebla centralnego do dowództw Teatrów Działań Wojennych po jednostki wykonawcze, wyposażone w odpowiedni sprzęt. W czerwcu 1942 r. powstaje na mocy rozporządzenia prezydenta Urząd Informacji Wojennej (Office of War Information – OWI) z Elmerem Davisem na czele. Urząd ten przejął funkcje kilku instytucji rządowych o przybliżonym profilu działania<sup>2</sup> oraz nawiązał ścisłą współpracę z utworzonym tuż po Pearl Harbour Urzędem Cenzury (poczty, telegrafu i przekazów radiowych). Głównymi zadaniami OWI było podważanie morale ludności przeciwnika, inicjowanie i pobudzanie oporu przeciwko władzom okupacyjnym w krajach podbitych, podtrzymywanie nadziei na rychłe wyzwolenie, zdobywanie moralnego poparcia ludności krajów neutralnych, wzmacnianie duchowe sojuszników, objaśnianie polityki Stanów Zjednoczonych i jednocześnie neutralizowanie propagandy wroga.

Pod egidą Urzędu Informacji Wojennej prowadziła działalność Służba Informacyjna USA<sup>3</sup>. Połączonemu Komitetowi Szefów Sztabów (Joint Chiefs of Staff – JCS) podporządkowane było Biuro Służb Strategicznych (Office of Strategic Services – OSS), instytucja wywiadowcza, która powstała z przekształcenia się Urzędu Koordynacji

<sup>1</sup> Oto przykładowo niektóre z nich: L. Marchand, *L'Offensive Moraile Allemands en France Pendant La Guerre*, Paryż 1920; H.M. Herne, *Propaganda in War*, Londyn 1930; A.L. Lowell, *British Propaganda in Enemy Countries*, Londyn 1923; H.D. Lasswell, *Propaganda Technique in the World War*, New York 1927; H. Frankenberg, *Die Propaganda als Kriegswaffe*, Berlin 1929; G. Huber, *Die französische Propaganda im Weltkriege gegen Deutschland 1914-1918*, Monachium 1928; O. Riedner, *Die Kriegspropaganda*, Monachium 1930; H. Thimme, *Weltkrieg ohne Waffen*, Berlin 1929; A. Blau, *Geistige Kriegführung*, Poczdam 1935.

<sup>2</sup> Były to m. in.: Urząd Sprawozdań Rządowych (Office of Government Reports), Urząd Faktów i Danych (Office of Facts and Figures), Departament Informacji Biura Zarządzania (Department of Information Office of Emergency Management) i Sekcja Informacji Zagranicznej z Urzędu Koordynacji Informacji (Foreign Information Section z Office of the Coordination of Information)

<sup>3</sup> United States Information Service. Do jej zada należało przygotowanie i kolportaż filmów dokumentalnych, opracowywanie serwisu prasowego, produkcja plakatów, ulotek i broszur oraz wydawanie kroniki filmowej.

Informacji<sup>1</sup>. Zadaniem OSS było planowanie działań psychologicznych w powiązaniu z przygotowywanymi operacjami militarnymi. Zbliżone kompetencje i zadania OSS i OWI prowadziły do szeregu sporów, które prezydent USA próbował wielokrotnie bez skutku zlikwidować. Dopiero 9 marca 1943 roku w rozkazie nr 9412 nakazuje, by wszystkie zamierzenia psychologiczne były koordynowane z planami wojskowymi, podlegały zatwierdzeniu przez Połączony Komitet Szefów Sztabów i uzyskiwały akceptację dowódcy danego TDW.

Działaniami psychologicznymi na szczeblu centralnym kierował Połączony Komitet ds. Wojny Psychologicznej (Joint Psychological Warfare Committee), działający w ramach Połączonego Komitetu Szefów Sztabów. Do jego zadań należało m.in.: „...inicjowanie, formułowanie i rozwijanie planów wojny psychologicznej /.../, koordynacja pod kierownictwem Połączonego Komitetu Szefów Sztabów działalności innych resortów rządu USA w dziedzinie wojny psychologicznej, konsekwentna współpraca z zainteresowanymi narodami tak, aby poczynania te były zgodne z zatwierdzoną strategią<sup>2</sup>”. Komórki kierowania działaniami psychologicznymi, (w ówczesnej nomenklaturze amerykańskiej tzw. wojną psychologiczną), utworzono w poszczególnych resortach na szczeblu centralnym<sup>3</sup>, w sztabach TDW, w dowództwach zamorskich oraz na szczeblu operacyjnym. Przy Naczelnym Dowództwie Sojuszniczych Sił Ekspedycyjnych (Supreme Headquarters Allied Expeditionary Forces) działał Wydział Wojny Psychologicznej (Psychological Warfare Division – PWD) pod kierownictwem gen. R.A. Mc Clure'a<sup>4</sup>. Komórki wojny psychologicznej istniały także przy 6. i 12. amerykańskiej oraz 21. brytyjskiej grupie armii. Specjalne sekcje wojny psychologicznej funkcjonowały przy niektórych armiach polowych. Na obszarze Pacyfiku stosunkowo największą aktywność przejawiał Oddział Wojny Psychologicznej Dowództwa Południowo-Zachodniego Pacyfiku (dowódca gen. Mac Artur), mniejszą zaś Dowództwo

<sup>1</sup> Urząd ten zajmował się głównie gromadzeniem i analizą informacji zebranych na obszarach zagranicznych.

<sup>2</sup> E. Daugherty, *A Psychological Warfare Casebook*, Baltimore 1958, s. 129

<sup>3</sup> W Departamencie Marynarki utworzono Oddział Wojny Specjalnej (Special Warfare Branch), w Departamencie Wojny Grupę do Badań Specjalnych (Special Studies Group).

<sup>4</sup> Wg płk H.D. Kehma, zastępcy szefa PWD - SHAEF w pewnym okresie do zadań wydziału należało m. in.: przygotowywanie operacji wojny psychologicznej w celu wsparcia i wykorzystania kampanii i operacji wojskowych, doradzanie komórkom ogólnowojskowym w sprawach psychologicznego przygotowania operacji, koordynacja psychologicznych zamierzeń wojskowych z działalnością polityczną władz cywilnych, precyzowanie zagadnień politycznych dla wojskowej wojny psychologicznej, koordynacja działań wojny psychologicznej między poszczególnymi grupami armii i różnymi TDW, zapewnienie podległym jednostkom wojny psychologicznej pomocy merytorycznej i materiałowej, wsparcie operacji wojskowych akcjami ulotkowymi i radiowymi, organizowanie szkolenia personelu aparatu wojny psychologicznej, udzielanie pomocy władzom cywilnym przy organizacji służb informacyjnych w wyzwolonych krajach i inne. Wg H.D. Kehm, *Organisation for Military Psychological Warfare*, „Military Review”, February 1947

Pacyfiku Centralnego (dowódca adm. Nimitz), zaś w Dowództwie Południowo-Wschodniej Azji (dowódca adm. Mountbatten) z powodu rozbieżności stanowisk między Amerykanami i Anglikami nie doszło do utworzenia aparatu wojny psychologicznej.

Najbardziej rozbudowaną strukturę miał Wydział Wojny Psychologicznej w dowództwie wojsk sprzymierzonych w Europie Zachodniej<sup>1</sup>. Według Daugherty'ego w komórkach wojny psychologicznej podczas II wojny światowej pracowało: w kampanii w Afryce Północnej ok. tysiąc osób, w Naczelnym Dowództwie Sojusznicych Sił Ekspedycyjnych w Europie ok. 600 osób, a w rejonie Pacyfiku około dwustu ludzi<sup>2</sup>.

W 1944 r. w Departamencie Stanu powołano Wydział Filmu i Radia, odpowiedzialny za kontakt tej instytucji z Urzędem Informacji Wojennych, Departamentem Wojny i Urzędem Cenzury w sprawach propagandy międzynarodowej, realizowanej za pośrednictwem filmu i radia.

W literaturze stosunkowo najwięcej danych znajdujemy o działalności Wydziału Wojny Psychologicznej, który działał przy sztabie gen. Eisenhowera w Europie Zachodniej. Wchodzącej w skład wydziału sekcji radiowej podlegało pięć kompanii radiowych, które z reguły przydzielano do poszczególnych grup armii polowych. Po raz pierwszy wykorzystano taką kompanię na froncie włoskim. Doświadczenie wykazało, że najlepsze efekty przynosiło wysyłanie małych, samodzielnych zespołów ludzkich wraz ze sprzętem w wyznaczone miejsce i do określonego oddziału w celu przeprowadzenia określonego zadania. Po zakończeniu akcji grupa wracała do macierzystej kompanii gotowa do użycia w innym miejscu.

**Po zakończeniu wojny** rząd Stanów Zjednoczonych ograniczył działalność wielu komórek wojny psychologicznej. Jedyne w celu prowadzenia doświadczeń z zakresu psychologicznego oddziaływania utworzono w Fort Riley (stan Kansas) specjalną jednostkę pod nazwą Oddział Informacji Taktycznej (Tactical Information Detachment), natomiast przy Sztabie Dowództwa Dalekiego Wschodu powołano zespół planowania wojny psychologicznej pod dowództwem płk J. Greena.

<sup>1</sup> W skład PWD - SHAEF wchodziły sekcje planów i wytycznych, wywiadu, radia, ulotek, prasy, filmu, publikacji i pokazów oraz operacji specjalnych. Wydziałowi podlegały ponadto: służba informacyjna (Allied Information Service) przeznaczona do działalności na wyzwolonych terenach; dwie amerykańskie ruchome kompanie radionadawcze (mobile broadcasting companies); rejonowe jednostki kontroli służby informacyjnej (District Information Service Control Units), zajmujące się kontrolą komórek służby informacyjnej w okupowanej strefie Niemiec. Wydział Wojny Psychologicznej współpracował ściśle ze sztabem SHAEF, a zwłaszcza z wydziałami rozpoznania i wywiadu G-2, operacyjnym G-3 i stosunków publicznych G-5.

<sup>2</sup> E. Daugherty, op. cit., s.134-135

Wśród społeczeństwa amerykańskiego pojawiły się głosy, kwestionujące potrzebę kontynuowania działalności propagandowej i psychologicznej w czasie pokoju. Stawiano często pytanie, czy działalność ta służy porozumieniu międzynarodowemu i czy powinna ona być narzędziem amerykańskiej polityki. Wątpliwości te rozstrzygnął na jakiś czas okres „zimnej wojny”, w którym powstrzymano proces demontażu aparatu wojny psychologicznej i podjęto próbę przystosowania go do działalności w nowych warunkach<sup>1</sup>. W początkowym okresie powstało wiele instytucji propagandowych o zróżnicowanych kompetencjach i funkcjach. Dopiero jednak powstała w 1953 roku Agencja Informacyjna Stanów Zjednoczonych (United States Information Agency – USIA) była właściwie przygotowana do planowania i koordynacji działań propagandowych na szerszą skalę, głównie dzięki wykorzystaniu bogatego doświadczenia zatrudnionych w niej w tym czasie byłych pracowników OWI<sup>2</sup>.

Wybuch **wojny w Korei** spowodował, że wspomniany wyżej zespół płk J. Greena już jako Wydział Wojny Psychologicznej Dowództwa Dalekiego Wschodu (Psychological Warfare Section of the Far East Command) rozwinął ożywioną działalność<sup>3</sup>. W departamentach wojsk lądowych i sił powietrznych oraz przy sztabie sił morskich utworzono komórki ds. planowania i organizacji wojny psychologicznej<sup>4</sup>. Pod koniec 1950 roku Oddział Informacji Taktycznej przeniesiono z Fort Riley do Korei. Ponadto przy 8 armii amerykańskiej w Korei (Eight United States Army in Korea – EUSAK) działała w strefie taktycznej kompania głośników i ulotek, która wywodziła się ze wspomnianego Oddziału Informacji Taktycznej.

Działania psychologiczne prawie zawsze łączono z walką niekonwencjonalną, tajną, o charakterze partyzanckim. W odróżnieniu od otwartych działań wojsk operacyjnych zwano je najczęściej operacjami specjalnymi. Podczas wojny w Korei (1950–1953) Stany Zjednoczone usiłowały koordynować tego rodzaju działania poprzez uruchomienie całościowej struktury dowodzenia – Dowództwa Tajnych, Podziemnych i

<sup>1</sup> Por. M. E. Kriesel, *Psychological Operations: A Strategic View* (Operacje psychologiczne - ocena strategiczna), w: *Essays on Strategy* (Eseje na tematy strategiczne), National Defense University Press, Washington 1985, s.82

<sup>2</sup> Tamże, s. 86

<sup>3</sup> Z inspiracji wydziału powstała specjalna grupa taktyczna, w składzie trzech kompanii, do prowadzenia działań psychologicznych bezpośrednio na froncie. Jej organizacja: dowództwo, kompania dowodzenia, kompania produkcji ulotek i broszur oraz ruchoma kompania radiowa.

<sup>4</sup> W czerwcu 1950 r. w Departamencie Armii utworzono Biuro Szefa Wojny Psychologicznej, Departament Sił Powietrznych powołał Oddział Wojny Psychologicznej, natomiast przy sztabie sił morskich zadanie planowania wojny psychologicznej powierzono specjalnej sekcji oddziałów Planów Strategicznych przy biurze szefa operacji morskich. W 1951 roku przy Szkole Wojsk Lądowych utworzono wydział do szkolenia specjalistów działań psychologicznych.

Pokrewnych Działań w Korei (Covert, Clandestine and Related Activities in Korea – CCRAK), podległej naczelnemu dowódcy sił zbrojnych na Dalekim Wschodzie. Na początku 1953 r. oficerów sił specjalnych przydzielono do grup bojowych ONZ w Korei (United Nations Partisan Forces in Korea – UNPFK) oraz do jednostki wojsk lądowych nr 8240, zajmującej się rozpoznaniem i działaniami tajnymi<sup>1</sup>.

Wobec impetu konfliktu koreańskiego i rosnących napięć zimnej wojny utworzono w Pentagonie Urząd Szefa Walki Psychologicznej (Office of the Chief of Psychological Warfare – OCPW). Pierwszym kierownikiem tego organu sztabowego został gen. bryg. Robert A. Mc Clure, (ten sam, który piastował stanowisko szefa Wydziału Wojny Psychologicznej w dowództwie wojsk sojuszniczych na froncie zachodnim podczas II wojny światowej). Gen. Mc Clure utworzył, przy poparciu sekretarza wojsk lądowych Franka Pace'a sztab, zajmujący się zarówno walką psychologiczną, jak i konwencjonalną. W celu zapewnienia niezbędnego wyszkolenia teoretycznego i praktycznego, zarówno dla sił specjalnych, jak i jednostek do wojny psychologicznej udało się Mc Clurowi stworzyć w 1952 roku w Fort Bragg w stanie Północna Karolina osobne centrum: Ośrodek Walki Psychologicznej, przemianowany w kolejnych latach na Ośrodek Walki Specjalnej (1956), Ośrodek Pomocy Wojskowej im. Johna F. Kennedy'ego (1969) i w 1987 roku I Dowództwo Operacji Specjalnych (SOCOM – 1st Special Operations Command)<sup>2</sup>. W 1955 roku utworzono tu tzw. kompanię konsolidacyjną (organizacyjnie podległą Wydziałowi Wojny Psychologicznej), z przeznaczeniem prowadzenia akcji wśród ludności na terenach okupowanych. Warto wspomnieć, że w trakcie wojny koreańskiej komórki Psychological Warfare, zarówno Dowództwa Dalekiego Wschodu, jak i dowództwa EUSAK przeniesiono z dotychczasowego podporządkowania oddziałowi wywiadu /G-2/ w skład organizacyjny pionu operacyjnego /G-3/.

Zakończenie wojny w Korei spowodowało kolejne zmiany w wojskowym aparacie wojny psychologicznej USA. Ich efektem było podporządkowanie problematyki wojny psychologicznej następującym instytucjom:

1. **Oddziałowi Planowania Wsparcia Komitetu Szefów Sztabów;**
2. **Komitetowi Obrony ds. Działań Psychologicznych (podlegał on Departamentowi Obrony USA);**
3. **Urzędowi Szefa Wojny Psychologicznej w Departamencie Armii (dzisiejszym Departamencie Wojsk Lądowych);**

<sup>1</sup> S. C. Sarkesian, *Organizational Strategy and Low - Intensity Konflikts (Strategia organizacyjna a konflikty lokalne)*, w: *Special Operations in US Strategy*, (red. Frank R. Barnett, National Defense University Press, New York 1984, s. 189

<sup>2</sup> A.H.Paddock, *Psychological Operations, Special Operations and US Strategy /Operacje psychologiczne, operacje specjalne a strategia Stanów Zjednoczonych/*, w: *Special Operations...*, op.cit., s. 169

4. **Oddziałowi Wojny Psychologicznej Departamentu Lotnictwa;**
5. **Oddziałowi Programów Wojny Psychologicznej /OP-38/ Departamentu Marynarki<sup>1</sup>.**

Instytucje te były odpowiedzialne na szczeblu centralnym za koordynację wszelkich działań psychologicznych, zarówno na płaszczyźnie cywilnej, jak i wojskowej.

Okolo 1956 roku działania psychologiczne na polu walki zaczęto wiązać z teorią i praktyką wojny specjalnej (special warfare). Pojęcie „operacje specjalne” uogólniało wszystkie niekonwencjonalne formy walki. Organizacyjnym wyrazem nowej koncepcji był fakt, że komórka wojny psychologicznej w Departamencie Armii stała się częścią składową Oddziału Wojny Specjalnej, a Centrum Wojny Psychologicznej armii Stanów Zjednoczonych w Fort Bragg zostało przemianowane na Centrum Wojny Specjalnej.

**Wojna w Wietnamie** stanowiła kolejny etap doskonalenia zarówno form i metod prowadzenia działań psychologicznych, jak i ich struktur organizacyjnych. W 1965 roku decyzją Narodowej Rady Bezpieczeństwa utworzono Połączone Biuro Spraw Publicznych Stanów Zjednoczonych (Joint US Public Affairs Office – JUSPAO) jako organ doradczy przy ambasadzie amerykańskiej w Sajgonie. Zadaniem JUSPAO, zorganizowanego i częściowo obsadzonego przez pracowników USIA, było planowanie, koordynacja i kontrola wszystkich akcji psychologicznych wykonywanych w Wietnamie przez Amerykanów i ich sojuszników. Biuro to m.in. opracowywało standardowe materiały psychologiczne i katalogi scenariuszy ulotek, które następnie dostarczano drogą lotniczą do jednostek wojny psychologicznej<sup>2</sup>.

W celu zapewnienia zgodności działania JUSPAO z aktualną polityką rządu i działaniami różnych agencji rządowych powoływano różnego rodzaju instytucje koordynacyjne, np. Komitet Nadzoru Operacji Psychologicznych (PSYOP Wath Committee), Doraźny Komitet Operacji Psychologicznych (Ad Hoc PSYOP Committee) czy Grupę Operacyjną Nacisku Psychologicznego (Psychological Pressure Operations Group)<sup>3</sup>. Do Wietnamu skierowano bataliony wojny psychologicznej, które dysponowały rozgłośniami radiowymi, sprzętem poligraficznym, elektroakustycznym i audiowizualnym.

#### 4. Ewolucja pojęć związanych z działaniami psychologicznymi w walce zbrojnej

Definicje i zakres merytoryczny pojęć „działania psychologiczne”, „wojna psychologiczna”, „operacje psychologiczne”, „akcje psychologiczne” czy „działania

<sup>1</sup> Wg.: E. Daugherty, A Psychological..., op.cit.

<sup>2</sup> Psychological Operations FM-33-1 /Regulamin wojny psychologicznej sił lądowych USA/, tłum. GZP WP, wewn. 92/87, Warszawa 1987, s.6-7

<sup>3</sup> M. E. Kriesel, op.cit., s.90

psychologiczno-informacyjne” ulegały na przestrzeni lat swoistym zmianom. 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 i propagandowo-informacyjne. Już w starożytności zanotowano pierwsze próby oddziaływania na nieprzyjaciela za pomocą grózb, 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.

Do II wojny światowej rozważania teoretyczne, jak i pewne przedsięwzięcia praktyczne, ukierunkowane na sferę psychiki pojedynczego człowieka lub grupę odbiorców wchodziły w zakres nauk psychologicznych. Ścisły związek teorii o istocie i możliwościach zmian psychiki ludzkiej z zasadami wykorzystania w tym celu środków tzw. natury propagandowej i komunikowania masowego spowodował, że działania psychologiczne utożsamiane były w tym okresie głównie z działalnością informacyjną cywilnych i wojskowych organów w czasie wojny i traktowano je jako środek pomocniczy w osiągnięciu celów, głównie militarnych.

Określenie, które po raz pierwszy jednoznacznie wskazywało na dysfunkcjonalny charakter i cel działań psychologicznych wobec żołnierzy i ludności przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego, było pojęcie „wojna psychologiczna” (Psychological warfare). Określenie to zostało użyte po raz pierwszy w roku 1941 przez dziennikarza Ladislasa Farago w tytule bibliografii propagandy niemieckiej – *German Psychological Warfare: A Critical, Annotated and Comprehensive Survey and Bibliography*, opublikowanej w Nowym Jorku.

Ladislav Farago używa pojęcia wojna psychologiczna zamiennie z terminem wojna polityczna, którą to uważa za „formę operacji informacyjnych posługujących się ideami, aby wpłynąć na opinie (...) Jest ona zorganizowanym przekonywaniem za pomocą środków wykluczających gwałt, w odróżnieniu od wojny toczonej środkami zbrojnymi, w której wola zwycięzcy narzucona zostaje pokonanemu przez gwałt lub groźbę jego zastosowania”<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Farago L., *War of Wits*, New York 1954, s. 323-324

Po zakończeniu II wojny światowej teoretycy amerykańscy, zamierzając dokonać pewnych uogólnień w zakresie działań psychologicznych i informacyjnych, podjęli w szerokim zakresie badania nad systemami propagandowymi państw europejskich, a w szczególności hitlerowskich Niemiec. Opublikowana w 1946 roku książka Edmonda Taylora na temat propagandy hitlerowskiej otrzymała tytuł „Strategia terroru”<sup>1</sup>, przy czym autor dla określenia tego typu propagandy używał również terminu „wojna nerwów”.

Ponieważ po 1945 roku coraz mniejsza liczba teoretyków amerykańskich utożsamiała pojęcie wojna psychologiczna z działalnością armii na froncie<sup>2</sup>, a coraz częściej natomiast z działalnością informacyjną na społeczeństwa za granicą, w środowisku wojskowym podjęto próbę utrzymania określenia wojna psychologiczna w zakresie pojęć militarnych. Amerykańskie władze wojskowe były pierwsze, które terminologię i słownictwo wojny psychologicznej usiłowały ująć *ex definitione* w szeregu dokumentów. Już w 1948 r. w słowniku terminów wojskowych wojnę psychologiczną określa się jako „użycie jakichkolwiek nie śmiertelnych środków przeznaczonych do zaatakowania morale i zachowania się jakiegokolwiek grupy w specyficznym wojskowym celu”<sup>3</sup>.

W 1949 r. przez Departament Armii zostaje wydany regulamin wojny psychologicznej<sup>4</sup>. Według niego wojna psychologiczna obejmuje „przekazywanie poglądów i wiadomości w celu oddziaływania na myśli, uczucia i na zachowanie nieprzyjaciela. Działania te prowadzi dowództwo wojskowe w powiązaniu z działaniami bojowymi celem obniżenia stanu moralnego nieprzyjaciela i jego chęci do walki (...) Najważniejszą bronią w arsenale wojny psychologicznej jest propaganda”.

Dwight D. Eisenhower w czasie kampanii wyborczej, podczas przemówienia w San Francisco w październiku 1952 r. do wojny psychologicznej jako procesu przekazywania myśli i walki o pozyskanie sobie ludzi, oprócz propagandy, sugerował zaliczenie środków

<sup>1</sup> Taylor E., *The strategy of terror*, Boston 1940

<sup>2</sup> Np. w pracy Leonarda Doba „*Public Opinion and Propaganda*”, opublikowanej w 1948 r. w Nowym Jorku, termin wojna psychologiczna został użyty jedynie do określenia odpowiednich sekcji i wydziałów w armii amerykańskiej, zajmujących się tego rodzaju działalnością.

<sup>3</sup> *Dictionary of US Military Terms for Joint Usage*, AR-320-1, Department of Army, June 1948

<sup>4</sup> *Psychological Warfare in Combat Operations*, Department of the Army Field Manual, August 1949

ekonomicznych, wymiany handlowej, podróży, korespondencji i sportu<sup>1</sup>. Rozwinięciem sugestii D. Eisenhovera jest definicja Paula M.A. Linebargera. Według niego „wojna psychologiczna obejmuje użycie propagandy przeciwko nieprzyjacielowi razem z takimi środkami operacyjnymi charakteru wojskowego, ekonomicznego lub politycznego, które mogą być potrzebne do uzupełnienia propagandy”<sup>2</sup>. Połączony Komitet Szefów Sztabów zdefiniował w 1953 r. wojnę 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”<sup>3</sup>. William Daugherty definiuje wojnę 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”<sup>4</sup>. Daugherty uważał, że słowo „planowy” odróżnia współczesne operacje od wcześniejszych, nieświadomych lub spontanicznych i nie zorganizowanych przedsięwzięć psychologicznych w konfliktach zbrojnych w starożytności lub średniowieczu. John Scott, autor książki *Wojna polityczna*, używa tego terminu jako synonimu wojny psychologicznej. Uważa on, że „głównym celem destrukcyjnej wojny politycznej jest osłabienie względnie zniszczenie – jeżeli to możliwe – nieprzyjaciela przez zastosowanie dyplomatycznych manewrów, presji ekonomicznej, informacji i dezinformacji, prowokacji i zastraszenia, sabotażu i terroru oraz poprzez izolowanie nieprzyjaciela od jego przyjaciół i popleczników”<sup>5</sup>. Richard Grossman, Anglik, który w czasie II wojny światowej był zastępcą szefa Wydziału Wojny Psychologicznej (Psychological Warfare Division) przy Naczelnym Dowództwie Sił Ekspedycyjnych Sojuszników podkreślał, że głównym celem wojny psychologicznej

<sup>1</sup> D. Eisenhower jest autorem słów: „Wielu ludzi sądzi, że wojna psychologiczna oznacza tylko zastosowanie propagandy (...) Z pewnością zastosowanie propagandy, słowa pisanego i mówionego, wszystkich znanych środków przekazywania idei, jest bardzo istotne dla pozyskania ludzi. Ale propaganda nie jest najważniejszą częścią takiej walki (...) Jest tam wiele pokojowych narzędzi, które muszą być zastosowane, takie jak wszystkie środki przekazy, wzajemna pomoc gospodarcza, handel i wymiana, przyjacielskie kontakty podczas podróży, korespondencja i sport - które są jednymi z politycznych środków wspierających zasadnicze programy wzajemnej pomocy militarnej i zbiorowego bezpieczeństwa”. „The New York Times”, 9, October 1952, s. 24

<sup>2</sup> P.M.A.Linebarger, *Psychological Warfare*, Washington 1954, s. 40

<sup>3</sup> Należy zaznaczyć, że jest to pierwsza definicja armii amerykańskiej również w warunkach pokojowych stwierdzająca, że wojna psychologiczna może być prowadzona również w warunkach pokojowych. Poprzednia bowiem wersja tej definicji z 1949 r. podkreślała zdecydowanie, iż pojęcie wojny psychologicznej odnosi się tylko do działań prowadzonych w okresie wojny lub w bardzo krytycznej sytuacji.

<sup>4</sup> Daugherty W., *A Psychological Warfare Casebook*, Baltimore 1958, s. 13

<sup>5</sup> Scott J., *Political Warfare*, New York 1955, s. 28

pozostać musi demoralizacja nieprzyjaciela, pozbawienie go własnej doktryny (to exdoctrinale him) i jego indoktrynacja<sup>1</sup>.

Od 1953 r., głównie z powodu działalności tzw. komitetu Jacksona<sup>2</sup>, zakończenia wojny w Korei i pojawienia się symptomów kresu zimnej wojny coraz częściej pojawiają się głosy o konieczności wprowadzenia nowych terminów zamiast terminu wojna psychologiczna. Wielu teoretyków i praktyków amerykańskich z zakresu propagandy wypowiada się na ten temat. Np. Chester Bowles jest autorem słów: „Wojna 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”<sup>3</sup>. Natomiast Leonard Cottrell jr. określa wojnę psychologiczną jako nazwę niewłaściwą, błędną (misnomer) i proponuje termin „informacja polityczna” (political communication)<sup>4</sup>. Roland I. Perusse idzie jeszcze dalej oznajmiając: „Nie jest przesadą, iż Stany Zjednoczone przez ogłoszenie światu, że ich polityka kierowała się i będzie się kierować psychologiczną strategią i wojną psychologiczną, powodowały powstawanie obaw wśród narodów za granicą i lały wodę na młyn komunistycznej propagandy, zarzucając USA podżeganie do wojny”<sup>5</sup>. Raport komitetu Jacksona spowodował natychmiastowe konkretne decyzje administracji amerykańskiej<sup>6</sup> oraz zainspirował wśród teoretyków dyskusję nad nową terminologią. 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. Odrzucili oni termin wojna psychologiczna jako zbyt wąski i niemożliwy do zastosowania w przypadku braku otwartej wrogości lub wobec

<sup>1</sup> Crossman R., Psychological Warfare, „The Journal of the Royal United Service Institution” 1952, s. 97

<sup>2</sup> Chodzi tu o powołany w styczniu 1953 r. przez prezydenta USA Eisenhowera Komitet ds. Międzynarodowej Działalności Informacyjnej (President's Committee on International Information Activities) pod przewodnictwem Jacksona. Komitet ten po przeszło 5-miesięcznych badaniach w różnych instytucjach negatywnie ocenił założenia działalności psychologicznej Stanów Zjednoczonych

<sup>3</sup> Bowles Ch., New Dimensions of Peace, New York 1955, s. 371

<sup>4</sup> Wg. Daugherty W., op. cit., s. 18

<sup>5</sup> Perusse R.J., Psychological Warfare Reappraised, cyt. za Daugherty W., op. cit., s. 25

<sup>6</sup> Prezydent Eisenhower przestał używać zwrotu „wojna psychologiczna” w swoich przemówieniach. W miejsce Zarządu Strategii Psychologicznej utworzono nowy organ kierowniczy - Zarząd Koordynacji Operacji (Operations Coordinating Board)

sojuszników i narodów neutralnych. Zaproponowali natomiast 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<sup>1</sup>. Odrębny charakter operacji psychologicznych polegać miał na tym, że nie usiłowałyby one manipulować światem materialnym, lecz będą próbować oddziaływać na sposób, w jaki jest on postrzegany i interpretowany. Inaczej mówiąc, takie instrumenty jak ekonomiczny, militarny czy dyplomatyczny usiłują manipulować światem materialnym, natomiast 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.

W zakresie sposobu działania psychologicznego instrumentu polityki Holt i Van de Velde wyróżniają cztery **techniki**:

- **pogłoskę**, którą za Allportem i Postmanem definiują jako określone twierdzenie przekazywane do wierzenia od osoby do osoby, zwykle ustnie, bez pewnych kryteriów jego oczywistości;
- **bezpośrednią informację** osoby do osoby, którą rozumieją jako oddziaływanie poprzez wymianę kulturalną i oświatową;
- **propagandę**, którą określają jako próbę wpłynięcia na zachowania, dla uzyskania pewnego, względnie wyraźnego i jasnego celu poprzez oddziaływanie za pomocą środków masowej informacji na sposób, w jaki masowe audytorium postrzega świat materialny i przypisuje do niego znaczenie;
- **akty symboliczne lub propagandę czynu**.<sup>2</sup>

Wśród najczęściej stosowanych po II wojnie światowej określeń zwraca uwagę ich duża ilość w okresach szczególnych napięć w sytuacji międzynarodowej. Różnorodność tych określeń jest jednak pozorna, ponieważ większość z nich stanowi pojęcia określające

<sup>1</sup> Holt R.T., Van de Velde R.W., *Strategic Psychological Operations and American Foreign Policy*, Chicago 1960, s. 10-16

<sup>2</sup> Tamże, s. 27-28

w zasadzie podobne, a nawet niczym nie różniące się od siebie działania. Stosowanie takich eufemizmów, jak „komunikowanie perswazyjne”, „rzecznictwo polityczne” czy „informacja międzynarodowa” miało na celu zamaskowanie rzeczywistego, typowo propagandowego charakteru tych działań nie tylko przed międzynarodową, ale i amerykańską opinią publiczną, która jest szczególnie wrażliwa na pejoratywny charakter samego pojęcia propaganda.

Obecnie źródła amerykańskie przyjmują bardziej precyzyjną klasyfikację działań psychologicznych i informacyjnych, dzieląc je ogólnie na: **informację publiczną, dyplomację publiczną, operacje psychologiczne i wojnę psychologiczną**. Podstawowe kryteria klasyfikacji to przede wszystkim sytuacja militarna, w której działania te są podejmowane, zakres i poziom merytoryczny przekazu, stopień dezinformacji, zakres kontroli nad rozpowszechnianą informacją, a także obiekty tych działań.

**Informacja publiczna** to wiadomość publikowana i rozpowszechniana w celu pełnego poinformowania opinii publicznej tak, aby pozyskać jej zrozumienie i poparcie. Jak wynika z powyższej definicji, informacja publiczna jest formą komunikowania masowego, którą cechuje systematyczne i celowe działanie ukierunkowane na kształtowanie odpowiednich opinii i postaw odbiorców. Może być ona kierowana zarówno do odbiorcy wewnętrznego, jak i zewnętrznego. W pierwszym przypadku celem jej jest pozyskanie poparcia własnego społeczeństwa, w drugim celem będzie ukształtowanie przychylnego stosunku i reakcji społeczeństw innych państw wobec zamierzeń i planów nadawcy.

**Dyplomacja publiczna** to wykorzystywanie międzynarodowego przekazu informacji do uzyskiwania poparcia dla celów polityki zagranicznej nadawcy. Koncepcja dyplomacji publicznej przyjęta została w Stanach Zjednoczonych w latach siedemdziesiątych. Najbardziej charakterystyczną jej cechą jest to, że adresowana jest raczej do szerokiego ogółu społeczeństwa niż do rządu danego państwa. Inaczej mówiąc, dyplomacja publiczna uzupełnia i wspiera tradycyjną dyplomację międzynarodową przez szukanie porozumienia ze społeczeństwami innych narodów. Obejmuje ona przedsięwzięcia psychologiczne, informacyjne i kulturalne organizowane przez rząd amerykański w celu uzyskania poparcia zarówno własnej, jak i zagranicznej opinii publicznej dla konkretnych inicjatyw w polityce zagranicznej. Przyjmuje się, że rola dyplomacji publicznej będzie nasilać się w okresie wzrostu napięcia w stosunkach międzynarodowych.

**Operacje psychologiczne** to przedsięwzięcia (działania, akcje) psychologiczne i inne przedsięwzięcia polityczne, wojskowe i ekonomiczne, skierowane na przeciwnika w celu wytworzenia wśród odbiorców emocji, opinii i postaw sprzyjających osiągnięciu amerykańskich celów politycznych i militarnych<sup>1</sup>. Pojęcie operacji psychologicznych zostało użyte po raz pierwszy po 1945 roku i włączone do amerykańskiej terminologii wojskowej w okresie tzw. zimnej wojny<sup>2</sup>. Oznacza ono, że działania tego typu nie wymagają formalnego stanu wojny i mogą być stosowane nie tylko wobec nieprzyjaciela. Uważa się, że pojęcia tego należy używać głównie w odniesieniu do działań psychologicznych podejmowanych w sytuacjach kryzysowych, wymagających również pewnych przedsięwzięć militarnych. Działania te mogą być stosowane niezależnie od akcji wojskowych lub, znacznie częściej, stanowić ich wsparcie psychologiczne. Operacje psychologiczne, według 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”<sup>3</sup>.

**Wojna psychologiczna** to według M.E. Kriesela planowe stosowanie działań psychologicznych podczas czasie konfliktu zbrojnego na wojska i ludność przeciwnika w celu ukształtowania ich opinii, emocji, postaw i zachowań zgodnie z zamiarem nadawcy. Działania takie, zgodnie z konwencjami genewskimi i haskimi, uznane są za jedno z niewielu rodzajów walki, które są dopuszczalne wobec ludności cywilnej<sup>4</sup>.

Przedstawiona klasyfikacja M.E. Kriesela stanowi pewien logiczny ciąg działań podejmowanych w kolejnych fazach narastania napięcia w sytuacji międzynarodowej. Działania te, według autora *Psychological Operations: A Strategic View*, charakteryzują się rosnącym poziomem dezinformacji i kontroli przekazywanej informacji. Prowadzona w czasie pokoju informacja publiczna posługuje się głównie informacją stosunkowo obiektywną, a więc o minimalnym poziomie dezinformacji. Poziom manipulacji zwiększa się w przypadku prowadzenia dyplomacji publicznej zmierzającej do łatwiejszego osiągnięcia konkretnych celów i polityki zagranicznej. Gdy przedsięwzięcia dyplomatyczne i inne środki polityczne stają się niewystarczające, zakłada się możliwość zastosowania środków silniejszych, w tym również militarnych. Prowadzone są przy tym operacje psychologiczne charakteryzujące się dalszym wzrostem kontroli informacji. Tego

<sup>1</sup> Dictionary..., op. cit., s. 273

<sup>2</sup> Kriesel M.E., op. cit., s. 77

<sup>3</sup> Tamże

<sup>4</sup> P.M.A. Linebarger, *Psychological Warfare (Wojna psychologiczna)*, Duell Sloan and Pearce, Nowy Jork 1954, s. 203

typu działania psychologiczne stosuje się jako wsparcie akcji militarnych, zarówno w sytuacjach kryzysowych, jak i w warunkach wojny ograniczonej.

W szczytowej fazie narastania napięcia w sytuacji międzynarodowej prowadzona jest wojna psychologiczna charakteryzująca się najwyższym poziomem dezinformacji, manipulacji i kontroli informacji. Obejmuje ona przedsięwzięcia mające na celu złamanie woli walki przeciwnika. W tym kontekście wojna psychologiczna stosowana jest prawie wyłącznie w warunkach ograniczonej lub powszechnej wojny oraz w tych specyficznych sytuacjach, w których prezydent decyduje się na użycie sił zbrojnych.

Według Kriesela granice stosowania poszczególnych rodzajów działań psychologicznych są trudne do ścisłego określenia. W pewnych fazach narastania konfliktu międzynarodowego działania te mogą przybierać różne formy, zależnie od pożądanego w danej sytuacji poziomu kontroli informacji i konieczności prowadzenia dezinformacji.

Ważnym czynnikiem wpływającym na charakter tych działań są obiekty, wobec których są one stosowane. Informacja publiczna kierowana jest zarówno do odbiorców zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Dyplomacja publiczna natomiast oddziałuje głównie na odbiorców zewnętrznych, chociaż pewne jej przedsięwzięcia kierowane są również do odbiorców wewnętrznych. Operacje psychologiczne i wojna psychologiczna stosowane są tylko wobec odbiorców zewnętrznych, przy czym według Kriesela, wojna psychologiczna powinna być prowadzona wyłącznie przeciw nieprzyjacielowi.

I chociaż poglądy M. Kriesela są klarowne i usystematyzowane, to jednak nie on uważany jest za głównego teoretyka amerykańskiej nauki w zakresie militarnych działań psychologicznych. Tak jak Paula Linebargera uważa się słusznie za klasyka amerykańskiej wojny psychologicznej lat 40. i 50., tak jednym z najbardziej znanych współcześnie znawców problematyki działań psychologicznych jest Alfred H. Paddock. Stoi on na stanowisku, że powinno się mówić wyłącznie o **operacjach psychologicznych, w języku wojskowym PSYOP (Psychological Operations)**. Należy w tym miejscu podkreślić zgodność jego stanowiska z aktualnymi dokumentami normatywnymi armii amerykańskiej, np. regulaminem polowym FM-33-1 „Psychological Operations”, które co najmniej od początku lat 70. nie stosują określeń typu wojna psychologiczna czy walka psychologiczna. Alfred H. Paddock definiuje PSYOP jako planowe wykorzystanie informacji (treści propagandowej) w celu wywarcia wpływu na postawy bądź zachowania. PSYOP według niego zazwyczaj poprzedza, towarzyszy i następuje po wszelkich wypadkach użycia siły. Realizacja tych przedsięwzięć następuje w szerokich ramach ogólnopaństwowej polityki amerykańskiej, zaś aspekty militarne w całości muszą być

Wojska specjalne to jednostki wojskowe przeznaczone do wykonywania zadań i akcji o charakterze niekonwencjonalnym, specjalnym, tj. rozpoznawczo-dywersyjnym, sabotażowym, antyterrorystycznym, partyzanckim lub przeciwpartyzanckim, psychologicznym, dezinformacyjnym w strefie działań bojowych, zmierzających do osłabienia jego potencjału militarnego, politycznego i gospodarczego<sup>1</sup>. Działania specjalne to także bezpośrednie akcje bojowe, rozpoznanie specjalne, demonstracyjne, pomoc humanitarna, poszukiwanie i ratownictwo na polu walki, operacje pozorne czy doradztwo w zakresie bezpieczeństwa. Zdecydowana większość zadań może być realizowana już w okresie pokojowym.

### 5. Cele i zadania współczesnych działań psychologicznych

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

Według koncepcji amerykańskich działania psychologiczne (Psychological Operations – PSYOP) są „środkiem oddziaływania, jakim dysponuje nie tylko armia, ale także całe państwo”<sup>2</sup>. 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, ten rodzaj sił zbrojnych, który w największym stopniu odpowiedzialny jest za planowanie i wykonywanie działań psychologicznych.

Chociaż każdy rodzaj sił zbrojnych ma swoje siły i środki działań psychologicznych, to 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”<sup>3</sup>.

Według doktryny JP-3-53 i instrukcji FM-33-1 głównym celem stojącym przed Psychological Operations jest wywołanie lub utrwalenie zachowań u odbiorców (żołnierzy i ludności) przeciwnika, państwa sojuszniczego lub neutralnego, sprzyjających realizacji

<sup>1</sup> Wg. Leksykon Wiedzy Wojskowej, wyd. MON 1979, s.488

<sup>2</sup> Wiltmayer B. *Oddziaływanie psychologiczne na współczesnym polu walki*, Army, Nr 6, Nowy Jork 1983, str. 14.

<sup>3</sup> Podkowski A., *Siły, środki i możliwości oddziaływania psychologicznego armii amerykańskiej podczas konfliktu zbrojnego*, AON, Warszawa 1998.

celów politycznych Stanów Zjednoczonych w czasie pokojowym, a w okresie konfliktu zbrojnego ułatwiających wykonanie zadań bojowych<sup>1</sup>.

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 militarnej na sferę psychiczną uczestników konfliktu;
- 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<sup>2</sup>.

Zadania jednostek Psychological Operations armii amerykańskiej związane są z planowaniem i prowadzeniem działań psychologicznych w celu wsparcia operacji militarnych i ułatwienia realizacji celów politycznych Stanów Zjednoczonych<sup>3</sup>.

Jednostki i instytucje działań psychologicznych muszą być przygotowane do prowadzenia samodzielnych przedsięwzięć 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 działań psychologicznych prowadzonych przez siły lądowe oraz inne rodzaje wojsk i służb;
- prowadzenie działań i opracowywanie programów zwiększających możliwości sił lądowych w zakresie działań psychologicznych;
- przygotowanie wykwalifikowanych kadr w zakresie prowadzenia działań psychologicznych, do misji łącznikowych i ośrodków szkolenia, zwłaszcza specjalistów znających teren przyszłych działań, mających odpowiednie kwalifikacje językowe i posiadających umiejętności udzielania pomocy krajom sojuszniczym w zakresie działań psychologicznych;
- dostarczanie informacji oraz zbieranie danych wywiadowczych niezbędnych w działaniach psychologicznych;
- opracowywanie, gromadzenie i wydawanie materiałów niezbędnych w działaniach psychologicznych;
- prowadzenie szkolenia w zakresie działań psychologicznych dla żołnierzy wszystkich rodzajów wojsk i służb sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych oraz dla żołnierzy krajów sojuszniczych;

<sup>1</sup> „JP-3-53 Doktryna połączonych działań psychologicznych”, Waszyngton 1996, cz. I – 1.

<sup>2</sup> Podkowski A., *Siły, środki...*, op. cit. s.31-32.

<sup>3</sup> *Psychological Operations, FM-33-1*, tłumaczenie MON, Warszawa 1987.

- **inicjowanie badań naukowych i opracowywanie programów rozwoju dalszych możliwości sił lądowych w zakresie działań psychologicznych**<sup>1</sup>.

W zakresie odpowiedzialności władz państwowych Stanów Zjednoczonych, państw sojusznicznych i dowódców wszystkich szczebli w siłach zbrojnych USA wyszczególniono trzy, a w „JP-3-53” nawet cztery poziomy działań:

1. **działania o charakterze strategicznym** – ich celem jest wykorzystanie słabych punktów sił zbrojnych i ludności przeciwnika w osiąganiu własnych i sojusznicznych zadań strategicznych. Prowadzi się je łącznie z operacjami bojowymi lub niezależnie od nich. Działania te powinny prowadzić do obniżenia, osłabienia i zachwiania odporności psychicznej przeciwnika, dezintegracji jego morale i w konsekwencji do wyeliminowania go z walki;
2. **działania na szczeblu taktycznym** – są stosowane dla osiągnięcia celów taktycznych i prowadzone są przeciwko oddziałom i pododdziałom przeciwnika bezpośrednio na polu walki;
3. **działania konsolidacyjne** – te mają na celu oddziaływanie psychologiczne na ludność na terenach wyzwolonych lub okupowanych i są związane z zamiarem pozyskania jak największej liczby ludności dla ułatwienia prowadzenia własnych działań militarnych i politycznych.

Poza tymi trzema zasadniczymi działaniami o podstawowym znaczeniu teoretycy amerykańscy wymieniają ponadto te zadania, które dotyczą wsparcia niekonwencjonalnych działań bojowych, działań specjalnych oraz pracy z jeńcami wojennymi i internowanymi.

Strategiczne, taktyczne i konsolidujące działania psychologiczne prowadzi się w wojnach ogólnych i ograniczonych. Działania te nie wykluczają się wzajemnie, ale różnice między nimi są bardziej widoczne w ograniczonej i ogólnej wojnie, niż w operacjach stabilizujących.

**Strategiczne działania psychologiczne** prowadzone są przez siły zbrojne Stanów Zjednoczonych przy pomocy jednostek działań psychologicznych podlegających dowódcy danego Teatru Działań Wojennych lub Dowódcy Połączonych Dowództw. Dowódca sił lądowych TDW otrzymuje wytyczne do działalności psychologicznej kanałami i przez środki przygotowane zawczasu, już w okresie pokojowym. Kierowanie może odbywać się z kontynentu amerykańskiego, bądź z ośrodka znajdującego się na obszarze administracyjnym danego Teatru Działań Wojennych.

<sup>1</sup> Tamże, s. 16.

Kategorie Wojskowych  
Operacji Psychologicznych  
(PSYOP)

Strategiczne
Międzynarodowa działalność informacyjna i psychologiczna prowadzona poza krajem przez agencje rządowe w celu oddziaływania na postawy i zachowania sprzyjające celom polityki Stanów Zjednoczonych. Działania te realizowane przeważnie poza areną militarną, ale z wykorzystaniem środków Departamentu Obrony i wsparciem wojskowym.
Operacyjne
Prowadzone dla potrzeb konfliktu zbrojnego, podczas jego trwania w celu zwiększenia efektywności działań dowódców szczebla operacyjnego
Taktyczne
Prowadzone w rejonach odpowiedzialności dowódców szczebla taktycznego w czasie konfliktu zbrojnego w celu bezpośredniego wsparcia działań wojsk własnych przeciwko przeciwnikowi
Działania konsolidacyjne
Prowadzone poza granicami kraju, na terenach zamieszkałych przez przeciwnika lub rejonach stacjonowania armii amerykańskiej, w celu kształtowania wśród ludności postaw i zachowań sprzyjających działaniom amerykańskim

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Doctrine of Joint Psychological Operations JP-3-53, Waszyngton, 10.02.1996, R. I, Str. 2.

Planiści, operatorzy i personel zbierający informacje do działań psychologicznych, musi mieć dostęp do wszystkich danych rozpoznawczych i wywiadowczych, które mają związek z ich zadaniem i obszarem działań bojowych. W tym celu zakłada się odpowiednie sieci łączności, aby zapewnić stały dopływ niezbędnych informacji ze szczebla państwowego do jednostek działań psychologicznych oraz dopływ informacji z teatru działań wojennych i z jednostek podległych. Napływ informacji 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<sup>1</sup>.

Strategicznym operacjom psychologicznym regulamin FM-33-1 określa następujące cele:

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

W związku z tymi celami personelowi działań psychologicznych stawiane są następujące zadania:

- wyjaśnianie narodom sojuszniczym i sprzymierzonym neutralnych kierunków, zamierzeń polityki amerykańskiej;
- umacnianie woli walki;
- popieranie ruchu oporu oraz zdobywanie poparcia na terenach wyzwolonych;
- umacnianie prestiżu przywódców krajów zaprzyjaźnionych, a osłabianie prestiżu przywódców przeciwnika;
- wywieranie wpływu na strategię i politykę przeciwnika, wykorzystywanie jego słabości;
- zakłócanie systemów kontroli i łączności;
- podkreślanie braku tolerancji rasowej i religijnej w kraju przeciwnika;
- podtrzymywanie ekonomicznych sankcji wymierzonych przeciwko siłom zbrojnym i ludności cywilnej przeciwnika;
- rozbijanie jedności politycznej wroga, popieranie sił opozycyjnych;
- podważanie zaufania społeczeństwa do jego przywódców i ich zamiarów wojennych;
- inicjowanie konfliktów wśród poszczególnych warstw społecznych na tle religijnym, etnicznym, politycznym, ekonomicznym itp.;
- wspieranie działań bojowych na pozostałych szczeblach<sup>2</sup>.

Taktyczne działania psychologiczne są ukierunkowane na oddziały i pododdziały przeciwnika i jego ludność, znajdującą się w obszarach możliwego oddziaływania danego dowódcy. Akcje psychologiczne i formy informacyjne są tutaj bardziej bezpośrednie niż w działaniach strategicznych. Stanowią one integralną i skoordynowaną część całego planu prowadzenia walki. Taktyczne działania psychologiczne służą wywoływaniu efektów

<sup>1</sup> Tamże, s. 70

<sup>2</sup> Tamże, s. 71-72.

krótkoterminowych, a skuteczność tych działań powinna być szybsza, niż w przypadku działań o charakterze strategicznym.

Taktyczne działania psychologiczne zmirzają ponadto do zapobieżenia wykorzystywania ludności do działań militarnych. W ostatecznym rachunku taktyczne działania psychologiczne powinny sprzyjać wcześniejszemu poddawaniu się i dezercji wojsk przeciwnika.

**Celem** taktycznych działań psychologicznych jest:

- **obniżenie morale nieprzyjaciela i jego sprawności bojowej;**
- **nakłanianie przeciwnika do złożenia broni;**
- **zwiększanie efektywności własnego oddziaływania ciężkiego uzbrojenia i zmasowanego ognia na przeciwnika;**
- **wprowadzanie w błąd przeciwnika co do prowadzenia własnych działań bojowych;**
- **wsparcie dla strategicznych operacji psychologicznych poprzez rozpoznanie i dostarczenie większej ilości aktualnych danych o słabych punktach w ugrupowaniu przeciwnika;**
- **przekazywanie informacji 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 opinii o siłach zbrojnych Stanów Zjednoczonych wśród ludności własnej, państwa sojuszniczego i przeciwnika;**
- **udzielanie pomocy w ochronie rejonów tyłowych;**
- **udzielanie pomocy w prowadzeniu działań skrytych i mylących<sup>1</sup>.**

Na szczeblach taktycznych i operacyjnych plany działań psychologicznych są integralną częścią dokumentacji związanej z operacją. W związku z tym poszczególne zadania PSYOP dowiązane są do konkretnych etapów walki związków taktycznych i operacyjnych.

Psychologiczne działania konsolidujące są skierowane na szerokie masy ludności, znajdujące się na obszarach tyłowych wojsk własnych lub w rejonach okupowanych przez wojska własne lub sojusznicze. Celem działań konsolidujących jest ułatwienie operacji militarnych i zapewnienie im maksimum współdziałania ludności z wojskami własnymi. Cele te zależą od wielkości obszaru działania, ilości zamieszkującej go ludności oraz zadań jednostek wspieranych. Celem amerykańskich psychologicznych działań konsolidujących na obszarach wyzwolonych, czy okupowanych jest zaangażowanie lokalnych źródeł i

<sup>1</sup> Tamże, s. 73

zasobów ludzkich w tworzenie rządów lokalnych przychylnie nastawionych do Stanów Zjednoczonych i ich dyplomacji<sup>1</sup>. Generalizując można powiedzieć, że personel oraz oddziały realizujące te cele muszą zapewnić odpowiedniemu szczeblowi dowodzenia administrującemu w danym terytorium swobodę działań militarnych. Wśród najważniejszych zadań na wyróżnienie zasługuje:

- **powstrzymanie ludności od mieszania się do działań wojennych;**
- **zapewnienie sprawnego funkcjonowania ustanowionych władz;**
- **inspirowanie nawiązywania odpowiednich stosunków danego społeczeństwa z siłami zbrojnymi;**
- **wspieranie akcji wojskowo-obywatelskich;**
- **wywoływanie przyjacielskich reakcji szerokich mas ludności na prowadzoną działalność kontrolno-administracyjną;**
- **zapewnienie wsparcia dla obrony cywilnej<sup>2</sup>.**

Szczególne sukcesy działania psychologiczne odniosły w czasie wojny w Zatoce Perskiej w 1991 r. Uważa się, że dzięki nim około 70 tys. irackich żołnierzy poddało się do niewoli. Za pomocą lotnictwa koalicji antyirackiej, wśród żołnierzy i ludności Iraku zrzucono 29 mln ulotek, 98 proc. pytanym irackich jeńców przyznało, że widzieli te ulotki, 88 proc. z nich wierzyło w to, co było tam napisane, a 70 proc. przyznało, że właśnie ulotki wpłynęły na ich decyzję o dezercji i poddaniu się do niewoli. Czterech z pięciu jeńców regularnie słuchało audycji radiostacji „Głos Zatoki Perskiej”, przygotowywanych przez specjalistów działań psychologicznych sił zbrojnych USA. Wpływ tej radiostacji na morale żołnierzy był tak poważny, że zabroniono im posiadać przy sobie radioodbiorniki. Według ocen ekspertów Pentagonu, w czasie działań w Zatoce Perskiej ostatecznie udowodniono, że działania psychologiczne to „broń, która nie zabija, lecz psychologicznie poraża i jawi się jako ważniejszy czynnik podwyższenia zdolności bojowej wojsk, przy jednoczesnej ochronie życia żołnierzy i oficerów po obydwu stronach frontu”.

### **Podsumowanie – wnioski**

1. Od I wojny światowej istnieją w armii Stanów Zjednoczonych Ameryki zinstytucjonalizowane formy – ogniwa kierowania i jednostki bojowe – przeznaczone do oddziaływania psychologicznego na żołnierzy i ludność przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego. Ich ewolucję determinowała konkretne

<sup>1</sup> Podkowski A., *Siły, środki i możliwości ...*, op. cit., s. 81.

<sup>2</sup> FM-33-1, op. cit., s. 79

zmiany sytuacji polityczno-militarnej w świecie. Stosunki międzynarodowe i atmosfera społeczna wpływały w stopniu zasadniczym na zmiany terminologii związanej z oddziaływaniem propagandowym i psychologicznym.

2. Na współczesny kształt działań psychologicznych armii amerykańskiej złożyły się doświadczenia z okresu II wojny światowej, z walk w Korei, Wietnamie, z Haiti, z Somalii oraz z wojny nad Zatoką Perską i przeciwko Serbii. Potencjał sił i środków, jakimi dysponują Stany Zjednoczone w zakresie działań psychologicznych umożliwia wykorzystanie ich praktycznie we wszystkich zadaniach i misjach, jakie mogą w najbliższych latach wykonywać siły zbrojne USA.
3. „Doctrine of Joint Psychological Operations JP-3-53” (Doktryna połączonych operacji psychologicznych JP-3-53), „Handbook of 4-th Psychological Operations Group” (Podręcznik 4 Grupy Operacji Psychologicznych) oraz „Regulamin Operacji Psychologicznych Wojsk Lądowych USA FM-33-1” zawierają najważniejsze założenia teoretyczne oraz wskazówki praktyczne dotyczące prowadzenia współczesnych operacji psychologicznych przez armię amerykańską.
4. Zarówno w koncepcji bitwy powietrzno-lądowej ALBF (Air-Land Battle Future), jak i w strategii działań na wypadek zagrożeń płynących z konfliktów lokalnych – LIC (Low Intensity Conflict) eksponuje się doniosłą rolę sił działań specjalnych – Special Operations Forces (SOF). Ich ranga w siłach zbrojnych USA jest wysoka i stale wzrasta. W ich składzie występują siły i środki operacji psychologicznych. Koncepcja łączenia w tym samym czasie, dla wykonania tego samego zadania, sił specjalnych (SOF), psychologicznych (PSYOP) i do współpracy z ludnością (Civil Affaires – CA) uwzględnia współczesne potrzeby Stanów Zjednoczonych w takich sytuacjach, jak konflikt o dużej i małej intensywności, akcje interwencyjne, operacje pokojowe i misje humanitarne.
5. Podczas kryzysów politycznych oraz w czasie działań zbrojnych celem działań psychologicznych będzie, według wspomnianych dokumentów normatywnych, wywieranie wpływu na przekonania i postępowanie przeciwnika w celu obniżenia jego morale i woli walki.
6. Zgodnie z założeniami Psychological Operations ich główny wysiłek w ewentualnym konflikcie zbrojnym ma być skoncentrowany na wzbudzaniu instynktu samozachowawczego oraz tworzeniu stanów emocjonalnych sprzyjających

załamywaniu się postaw, woli walki, zaangażowania i dyscypliny żołnierzy i ludności.

7. Charakter przyszłych działań zbrojnych, z uwagi na zastosowanie w konflikcie nowoczesnych środków walki, stworzy korzystne warunki do prowadzenia działań psychologicznych. Poczucie zagrożenia oraz utrzymywanie się stanu stałego napięcia nerwowego i dużych obciążeń psychicznych stworzy w efekcie korzystne warunki do oddziaływania psychologicznego. Dodatkowo sprzyjać temu będzie szybkie tempo współczesnych operacji, działania wojsk specjalnego przeznaczenia i grup dywersyjnych, nowe rodzaje broni i sprzętu itp.
8. Planowanie i prowadzenie oddziaływania psychologicznego w armii amerykańskiej nie dotyczy tylko wąskiego spektrum działań ściśle militarnych. Akcje psychologiczne mogą być prowadzone na szczeblu centralnym przez instytucje cywilne i wojskowe, mogą wspierać działania stricte bojowe i będą także szeroko stosowane podczas pracy z ludnością w różnych sytuacjach wojennych i kryzysowych.

## ROZDZIAŁ V.

### OPERACJE PSYCHOLOGICZNE W SYSTEMIE DZIAŁAŃ MILITARNYCH. SIŁY I ŚRODKI PSYOP.

#### 1. Zadania i problemy badawcze

Po zaprezentowaniu w poprzednim rozdziale teoretycznych podstaw planowania i prowadzenia działań psychologicznych w armii Stanów Zjednoczonych celem poniższego rozdziału jest zaprezentowanie treści i wniosków związanych z funkcjonalnymi, organizacyjnymi i technicznymi aspektami Psychological Operations. Po pozytywnej weryfikacji hipotezy, że działania psychologiczne mają w siłach zbrojnych Stanów Zjednoczonych wieloletnie doświadczenia bojowe i na dzień dzisiejszy ich ranga i rola w koncepcjach militarnych nie jest przez nikogo w USA kwestionowana, kolejnym zamiarem autora było przedstawić – jako egzemplifikację założeń teoretycznych – aktualny stan sił i środków aparatu PSYOP w armii Stanów Zjednoczonych, oraz uwypuklić te założenia i rozwiązania, które związane są już z konkretnymi planami prowadzenia walki.

W celu realizacji zadania badawczego celowe było uzyskać odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

1. Jakiej pozycję zajmują działania psychologiczne w systemie militarnym USA?
2. Jakie są struktury i zadania sił przeznaczonych do oddziaływania psychologicznego na żołnierzy i ludność podczas konfliktu zbrojnego?
3. Co można powiedzieć o możliwościach poszczególnych ogniw i jednostek Psychological Operations? Jakie są podstawowe formy i metody oddziaływania?
4. W czym wyraża się rola PSYOP w systemie działań militarnych?

Odpowiedzi na te pytania stały się możliwe w wyniku krytycznej analizy treści dokumentów normatywnych obowiązujących w wojskach lądowych armii amerykańskiej oraz poprzez porównanie i uogólnienie doświadczeń amerykańskich w zakresie PSYOP w wybranych konfliktach zbrojnych po 1945 roku (Wietnam, Haiti, Zatoka Perska, Serbia).

Zamiarem autora było zweryfikowanie następującej hipotezy szczegółowej:

*Umiejscowienie sił i środków Psychological Operations w systemie działań specjalnych podyktowane było sprawdzonymi doświadczeniami bojowymi II wojny światowej. Gdy po 1960 roku nastąpił w armii amerykańskiej szybki rozwój wojsk specjalnego przeznaczenia to fakt podobieństwa zadań, celów i form oddziaływania miał*

*decydujące znaczenie i odegrał główną rolę w tworzeniu jednolitego systemu działań specjalnych i psychologicznych. W armii USA istnieje wyspecjalizowany aparat przeznaczony do działań psychologicznych na każdym Teatrze Działań Wojennych, a także w różnego rodzaju konfliktach i sytuacjach kryzysowych.*

## 2. Psychological Operations w strukturze armii amerykańskiej

Konieczność i sens prowadzenia działań psychologicznych w walce zbrojnej podkreślana jest w wszystkich podstawowych dokumentach normatywnych armii Stanów Zjednoczonych.

Ich ogólną strategię oraz podstawowe treści i formy działań psychologicznych sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych określa Federalna Rada Bezpieczeństwa, a zatwierdza prezydent. W amerykańskim departamencie obrony istnieje zarząd międzynarodowych spraw wojskowo-politycznych, który we współdziałaniu z Połączonym Komitetem Szefów Sztabów opracowuje i planuje działania psychologiczne na czas pokoju i wojny<sup>1</sup>.

Sekretarz obrony USA kierowanie działaniami psychologicznymi przez swego pomocnika ds. działań specjalnych i konfliktów o małej intensywności. W pionie operacyjnym J-3 komitetu szefów sztabów istnieje oddział Psychological Operations, który jest odpowiedzialny za koordynację działań specjalnych i psychologicznych na szczeblu połączonych dowództw oraz na korzyść związków operacyjnych i taktycznych.

Na szczeblu ministerstwa sił lądowych (w odróżnieniu od innych armii istnieją w USA jeszcze ministerstwo lotnictwa i ministerstwo marynarki wojennej) 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 i ludnością na danym obszarze, a także za przygotowanie działań psychologicznych na przeciwnika<sup>2</sup>.

W ramach sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych ciężar zadań Psychological Operations spoczywa na wojskach lądowych. Każdy rodzaj sił zbrojnych ma swoje siły i środki działań psychologicznych, jednakże główny potencjał ześrodkowany jest w

<sup>1</sup> Wołkogonow D., *Wojna psychologiczna*, Warszawa 1986, s.205.

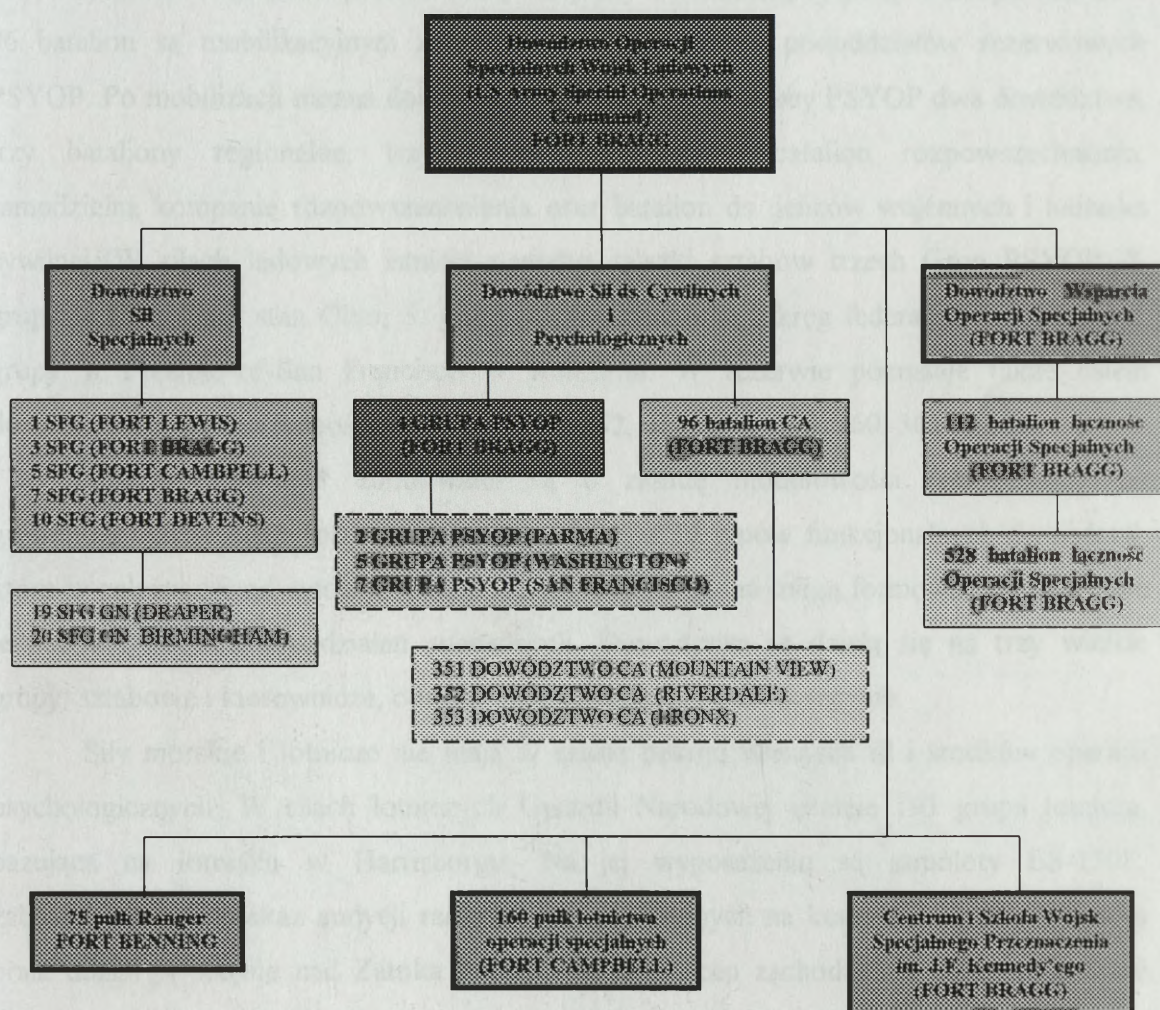
<sup>2</sup> FM-33-1 *Psychological Operations*,...op. cit., s.22-23.

wojskach lądowych. W innych rodzajach sił zbrojnych możliwości prowadzenia działań psychologicznych są mniejsze. Marynarka wojenna i siły lotnicze USA dysponują wprawdzie pewnymi siłami i środkami PSYOP, ale ich możliwości w tym zakresie są ograniczone.

Aparat PSYOP w wojskach lądowych armii amerykańskiej to przede wszystkim 4 Grupa działań psychologicznych (4 Group Psychological Operations), stacjonująca w Fort Bragg w stanie Północna Karolina. 4 Grupa podlega Dowództwu Operacji Specjalnych (Specjal Operations Command – SOCOM). Dowództwu, którego jądrem jest Ośrodek Wojskowy im. Johna F. Kennedy'ego (John F. Kennedy Center for Military Assistance) w Fort Bragg, podlegają wszystkie jednostki do działań specjalnych (w tym także stacjonujące za granicą), dwa bataliony Rangers, 96 batalion do spraw cywilnych oraz 4 Grupa PSYOP. Dewizą tej grupy jest: „Słowo zwycięża”, wpisane na jej emblemacie.

Podporządkowanie 4 grupy dowództwu operacji specjalnych zrodziło w pierwszym momencie u wielu oficerów armii amerykańskiej przekonanie, że jednostki Psychological Operations stanowią część sił specjalnych, przeznaczone są przede wszystkim do wspierania pozostałych sił specjalnych (Rangersów, Zielonych Beretów) i to wyłącznie w operacjach specjalnych. 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 wspomaganie sił konwencjonalnych, pozostałe wspierać będą wojska specjalnego przeznaczenia. Zgodnie z obowiązującą doktryną militarną USA jednostki sił specjalnych działają pod kierunkiem Połączonego Dowództwa Walki Niekonwencjonalnej lub w ramach takiej grupy operacyjnej. W związku z tym, w czasie przechodzenia ze stanu pokoju do warunków wojennych, większość sił i środków PSYOP znajdzie się pod innym dowództwem, gdyż jednostki PSYOP będą wykorzystywane zarówno na szczeblu strategicznym (podlegając dowództwu TDW), jak i taktycznym w składzie dywizji zmechanizowanej lub pancernej.

## Struktura organizacyjna Dowództwa Operacji Specjalnych wojsk lądowych



[- - - - -] - jednostki rezerwowe

Obecna struktura jednostek działań psychologicznych powstała w wyniku doświadczeń, jakie zdobyto w czasie takich operacji militarnych, jak Just Cause w Panamie, Promote Liberty, Desert Shield, Desert Storm i Provide Comfort w północnym Iraku.

### 3. Organizacja, zadania i przeznaczenie 4 Grupy PSYOP<sup>1</sup>

4 Grupa Psychological Operations, stacjonująca w Fort Bragg, składa się z trzech batalionów regionalnych, batalionu taktycznego i batalionu rozpowszechniania. Ponadto stacjonuje tam 96 batalion, przeznaczony do pracy z ludnością cywilną. 4 Grupa PSYOP i 96 batalion są mobilizacyjnym załączkiem dla jednostek i pododdziałów rezerwowych PSYOP. Po mobilizacji można dodatkowo utworzyć na potrzeby PSYOP dwa dowództwa, trzy bataliony regionalne, trzy bataliony taktyczne, batalion rozpowszechniania, samodzielną kompanię rozpowszechniania oraz batalion ds. jeńców wojennych i ludności cywilnej. W siłach lądowych istnieją ponadto załączki sztabów trzech Grup PSYOP: 2. grupy w Cleavland, stan Ohio; 5. grupy w Waszyngtonie, okręg federalny Kolumbia i 7. grupy w Presidio-of-San Francisco w Kalifornii. W rezerwie pozostaje także osiem dowództw do pracy z ludnością cywilną (351, 352, 353, 355, 358, 360, 361 i 364).

Struktury PSYOP zbudowane są o zasadę modułowości (sekcyjność), co gwarantuje ich wysoką sprawność bojową. Istnieje 27 typów funkcjonalnych dowództw, które w zależności od sytuacji i stojących przed nimi zadań mogą formować odpowiednie jednostki i pododdziały działań specjalnych. Dowództwa te dzielą się na trzy wielkie grupy: sztabowe i kierownicze, obsługi i zaopatrywania oraz operacyjne.

Siły morskie i lotnicze nie mają w czasie pokoju własnych sił i środków operacji psychologicznych. W siłach lotniczych Gwardii Narodowej istnieje 193 grupa lotnicza, bazująca na lotnisku w Harrisburgu. Na jej wyposażeniu są samoloty ES-130E, zabezpieczające przekaz audycji radiowych i telewizyjnych na korzyść PSYOP. Grupa ta brała udział w wojnie nad Zatoką Perską i według ocen zachodnich zrealizowała swoje zadania. Także w wojskach rezerwowych sił morskich występują pododdziały zdolne przygotować audycje radiowe i telewizyjne. Ponadto warto wspomnieć o grupie dezinformacji taktycznej, jaka występuje we flocie atlantyckiej USA, która na swoim wyposażeniu posiada mobilną radiostację o mocy 10 kW. Może ona być wykorzystana przez PSYOP. W rezerwach piechoty morskiej są dwie grupy do pracy z ludnością cywilną (3 na wschodnim i 4 na zachodnim wybrzeżu), zabezpieczające prowadzenie działań psychologicznych podczas wojny.

W skład kadry 4 grupy działań psychologicznych wchodzi regionalni eksperci i specjaliści obeznani w politycznych, kulturalnych i religijnych problemach środowiska – potencjalnego obiektu działań psychologicznych. W składzie grupy znajdują się także

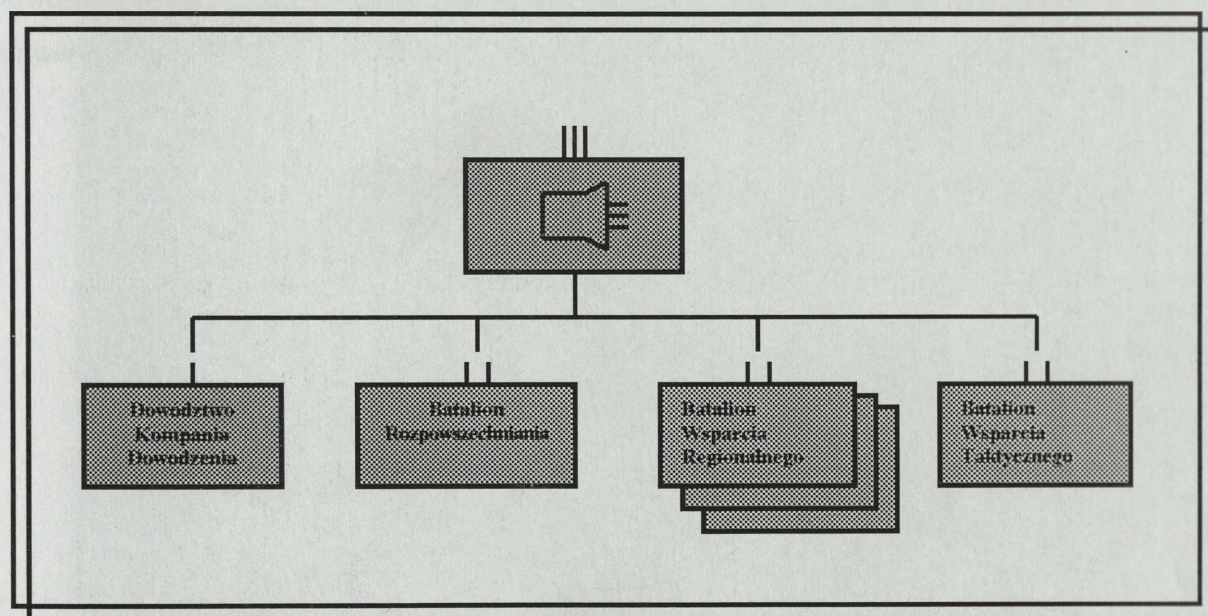
---

<sup>1</sup> Wg Capabilities Handbook of 4-th Psychological Operations Group, Fort Bragg 1993

eksperci techniczni, w takich dziedzinach, jak obsługa nadajników radiowych, usług drukarskich w pełnym zakresie (skład oraz druk tekstów i ilustracji) oraz obsługa telekomunikacji dalekiego zasięgu. Oprócz wysokich kwalifikacji językowych, oficerowie działań psychologicznych są specjalistami ukierunkowanymi na określony Teatr Działań Wojennych.

4 grupa działań psychologicznych ma do dyspozycji około 400 specjalistów z zakresu lingwistyki, którzy posługują się 35 językami i służą pomocą w wykonywaniu działań psychologicznych.

#### 4 Grupa Działań Psychologicznych



Dodatkowo, jeśli wojna została wypowiedziana, grupa współuczestniczy w procesie planowania strategicznego i operacyjnego w zakresie działań psychologicznych na rzecz Połączonego Dowództwa (CINCs'), a po akceptacji planów, zajmuje się ich realizacją.

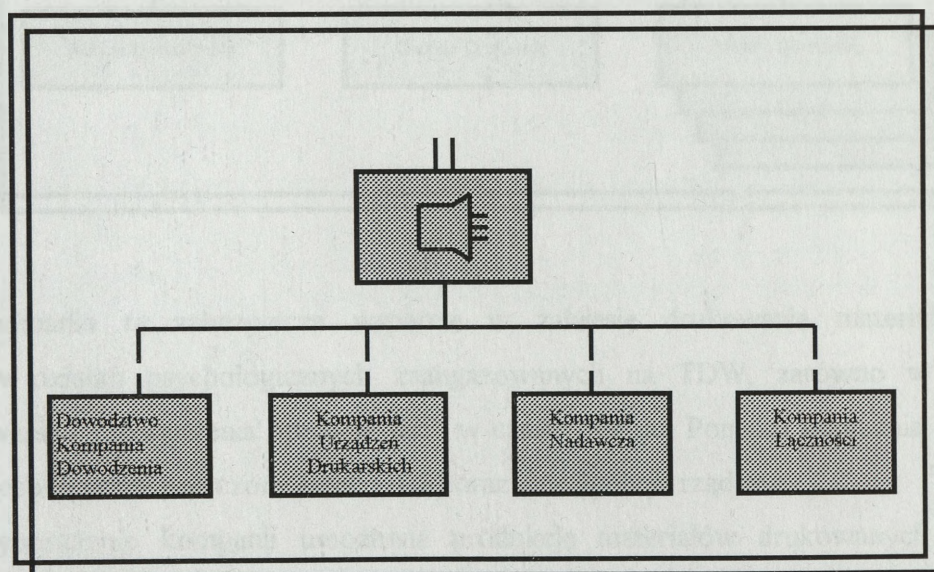
#### Dowództwo i kompania dowodzenia

W czasie operacji wojskowej element ten staje się centrum dowodzenia działaniami psychologicznymi w ramach dowództwa operacji i przejmuje kontrolę nad wszystkimi siłami i środkami działań psychologicznych.

Jeśli sytuacja tego wymaga, element ten, po odpowiednim rozbudowaniu, tworzy wydzieloną połączoną grupę PSYOP dowództwa operacyjnego (JPOTG) i przejmuje operacyjną kontrolę nad wszystkimi jednostkami PSYOP, które podlegają dowództwu operacyjnemu. Ponadto dowództwo i kompania dowodzenia poprzez utworzenie JPOTG pełni rolę sztabowej komórki planowania działań psychologicznych w połączonym dowództwie teatru działań (CINC). Element ten stanowi centrum koordynacyjno-integracyjne wszelkich działań psychologicznych podejmowanych w interesie Stanów Zjednoczonych w ramach operacji wojskowej.

Kompania dowodzenia z reguły znajduje się w pobliżu stanowiska dowodzenia 4 grupy PSYOP, a jej dowódca jest jednocześnie komendantem dowództwa grupy. Dowództwo składa się z grupy dowodzenia, specjalnej grupy sztabowej i konwencjonalnego sztabu.

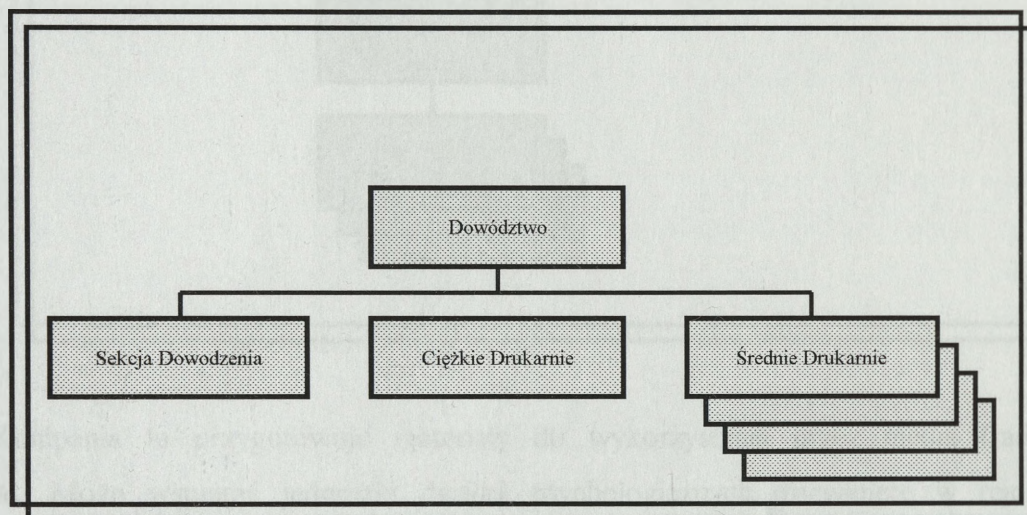
#### Batalion rozpowszechniania



Batalion ten ma za zadanie produkcję materiałów drukowanych i przygotowanie audycji do emisji radiowo-telewizyjnej. Dostarcza on wydzielonym batalionom lub kompaniom PSYOP środków technicznych do rozpowszechniania informacji za pomocą mediów. Batalion ten musi być zdolny do jednoczesnego wsparcia przynajmniej dwóch teatrów działań wojennych. Dowództwo batalionu wraz z kompanią wsparcia nie są przewidziane do rozmieszczenia na obszarze konfliktu w całości. Wydziela on jednak elementy dowodzenia i kontroli dla zespołów drukarskich, mediów, łączności oraz elementów logistycznych. Sztab batalionu kieruje administracją i logistyką, a zwłaszcza

przydziela różnorodne zadania, związane z przygotowaniem materiałów drukowanych, audiowizualnych i zabezpieczeniem łączności, zapewnia sprawność sprzętu do produkcji materiałów drukowanych i emisji audycji radiowych i telewizyjnych oraz jest odpowiedzialny za zapewnienie bezpieczeństwa operacyjnego i gotowość bojową pododdziału. Sprawuje ponadto nadzór nad globalnym rozmieszczeniem elementów dowodzenia i kontroli wydzielonych ze składu batalionu.

### Kompania urządzeń drukarskich

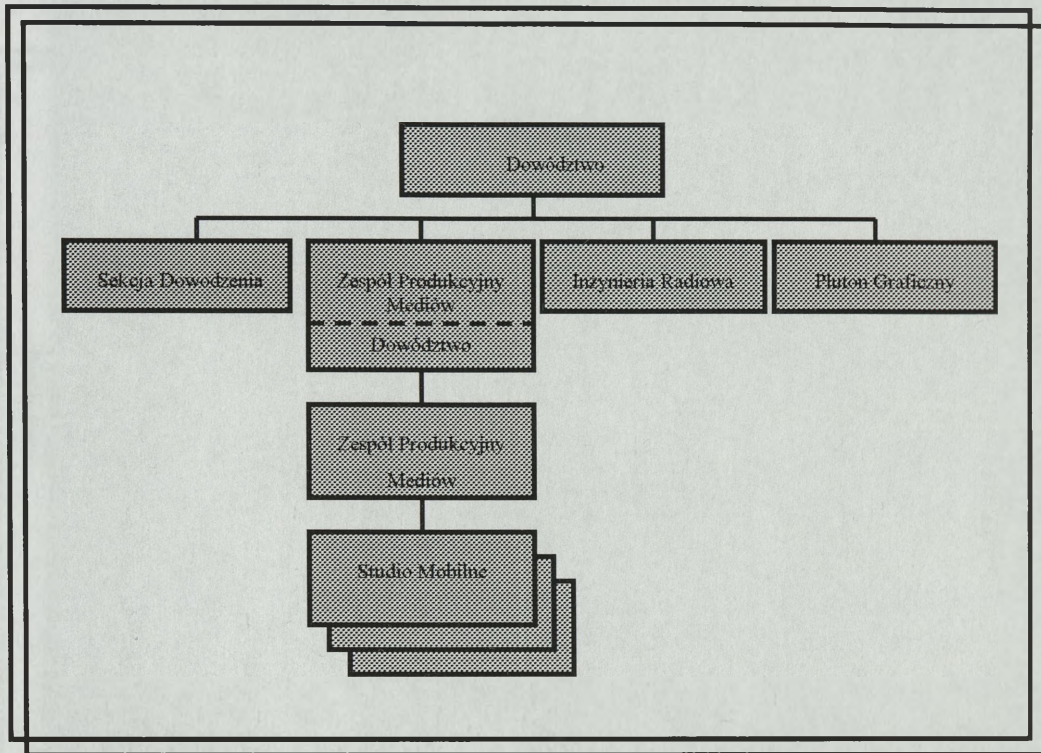


Kompania ta zabezpiecza wsparcie w zakresie drukowania materiałów dla batalionów działań psychologicznych zaangażowanych na TDW, zarówno w okresie przygotowania i prowadzenia operacji, jak i w czasie pokoju. Ponadto kompania realizuje zadania zlecone przez połączony sztab (JCS) oraz inne agencje rządowe.

Wyposażenie kompanii umożliwia produkcję materiałów drukowanych (ulotki, magazynu, książki, plakaty) o wysokiej jakości na ciężkim sprzęcie drukarskim. Jest ona w stanie wydzielić do dowolnego miejsca na ziemi do sześciu lekkich systemów drukarskich wraz z pełną obsługą. Może wreszcie rozwinąć w dowolnym miejscu świata (włącznie z desantowaniem z powietrza) do trzech plutonów zdolnych do wykorzystania lokalnych środków drukarskich lub obsługi takich środków należących do państwa wroga.

Należy zaznaczyć, że w praktyce występować będzie kombinacja tych możliwości, na co kompania jest w pełni przygotowana.

### Kompania nadawcza



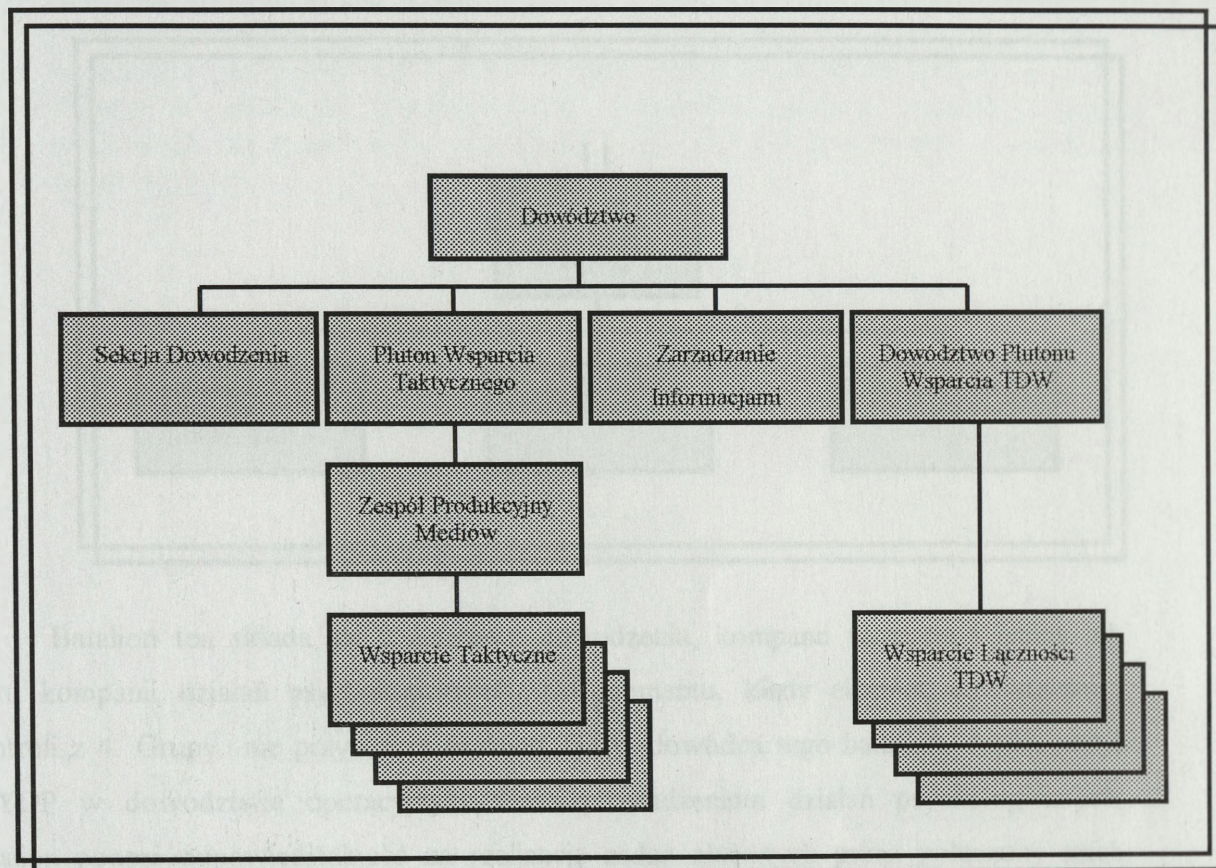
Kompania ta przygotowuje materiały do wykorzystania przez media (radio, telewizja). Może wspierać jednostki działań psychologicznych, rozwinięte w rejonie prowadzonej operacji (może to być grupa, batalion czy kompania działań psychologicznych). Ponadto kompania realizuje zadania zlecone przez połączony sztab (JCS) oraz inne agencje rządowe.

W składzie kompanii występują specjaliści, przygotowani do wykorzystania lokalnych stacjonarnych ośrodków radiowo-telewizyjnych w strefie operacyjnej.

Kompania jest w stanie:

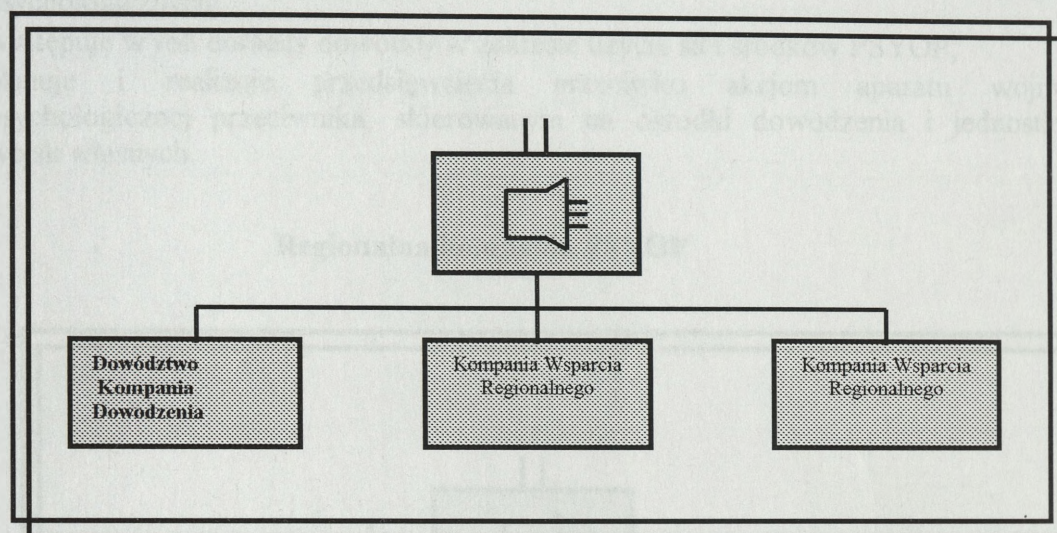
- produkować filmy video i audycje radiowe dla potrzeb amerykańskich jednostek działań psychologicznych, rozmieszczonych w skali globalnej;
- wydzielić i rozwinąć (również drogą desantu spadochronowego) do czterech zespołów filmowych wyposażonych w ruchome centra realizatorskie, mogące wytwarzać materiały video najwyższej jakości;
- wydzielić personel do działania radiowego z platform powietrznych lub morskich;
- rozwinąć mobilne systemy nadawcze, z niezależnymi generatorami energii i kompletną obsługą techniczną, dla wsparcia działań psychologicznych w skali globalnej;
- wydzielić i rozmieścić dla wsparcia działań psychologicznych w skali globalnej 5KW, 10KW i 50KW radiowe stacje nadawcze, włącznie z odpowiednimi urządzeniami antenowymi, generatorami energii i obsługą techniczną.

## Kompania łączności



Kompania zabezpiecza łączność między jednostkami PSYOP w skali globalnej zarówno w okresie pokoju, jak i w czasie operacji militarnych, a także realizuje zadania zlecone przez połączony sztab (JCS) oraz inne agencje rządowe. Dysponuje ona odpowiednim sprzętem do prowadzenia wszelkiego rodzaju łączności w skali globalnej.

### Regionalny batalion

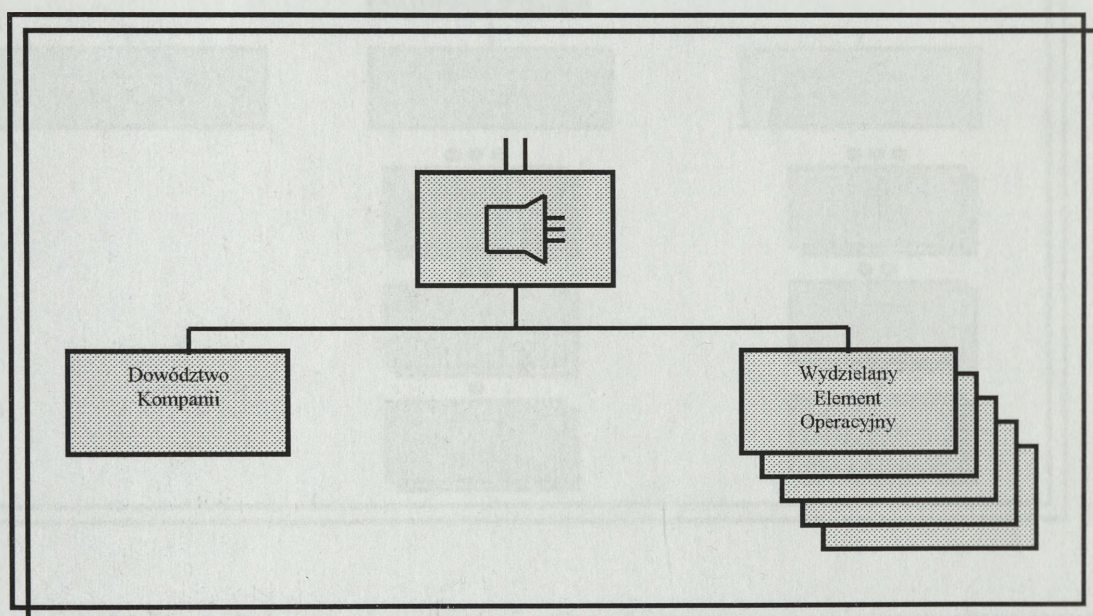


Batalion ten składa się z elementu dowodzenia, kompanii wsparcia i jednej lub kilku kompanii działań psychologicznych. Do momentu, kiedy element dowodzenia i kontroli z 4. Grupy nie przybędzie w rejon TDW, dowódca tego batalionu reprezentuje PSYOP w dowództwie operacyjnym. Poza prowadzeniem działań psychologicznych, batalion ponosi odpowiedzialność za realizację zadań zleconych przez połączony sztab (JCS) oraz inne agencje rządowe w ramach operacji sił specjalnego przeznaczenia i sił konwencjonalnych. Musi on być zdolny do jednoczesnego wsparcia dwóch lub więcej związków operacyjnych w ramach dowództwa operacyjnego. Sztab batalionu realizuje następujące zadania:

- rozwija się w zależności od potrzeb w pobliżu dowództwa operacyjnego i wspiera realizację zadań zleconych przez połączone dowództwo TDW (CINC) i dowódcę wydzielonych sił operacyjnych – JTF);
- rozwija (również za pomocą desantu spadochronowego) elementy PSYOP w celu prowadzenia analizy sytuacji i utrzymywania łączności ze wspieranymi jednostkami bojowymi;
- opracowuje wstawki do planów i rozkazów operacyjnych w połączonym dowództwie TDW, w dowództwie operacyjnym (JTF) oraz w dowództwach rodzajów wojsk i w jednostkach specjalnych;
- przygotowuje i przedstawia przełożonym koncepcje prowadzenia działań psychologicznych i opracowuje na ich podstawie odpowiednie plany;
- kieruje przydzielonym pododdziałem z batalionu rozpowszechniania w zakresie produkcji materiałów drukowanych, video i radiowych, przeznaczonych do rozpowszechniania na TDW;
- dokonuje oceny merytorycznej przygotowanych materiałów oraz skutków ich zastosowania;

- gromadzi i analizuje informacje uzyskane od jeńców wojennych, lokalnej ludności cywilnej i osób internowanych;
- koordynuje z innymi agencjami rządowymi plan rozpowszechniania materiałów psychologicznych;
- występuje w roli doradcy dowódcy w zakresie użycia sił i środków PSYOP;
- planuje i realizuje przedsięwzięcia przeciwko akcjom aparatu wojny psychologicznej przeciwnika, skierowanym na ośrodki dowodzenia i jednostki wojsk własnych.

### Regionalna kompania PSYOP

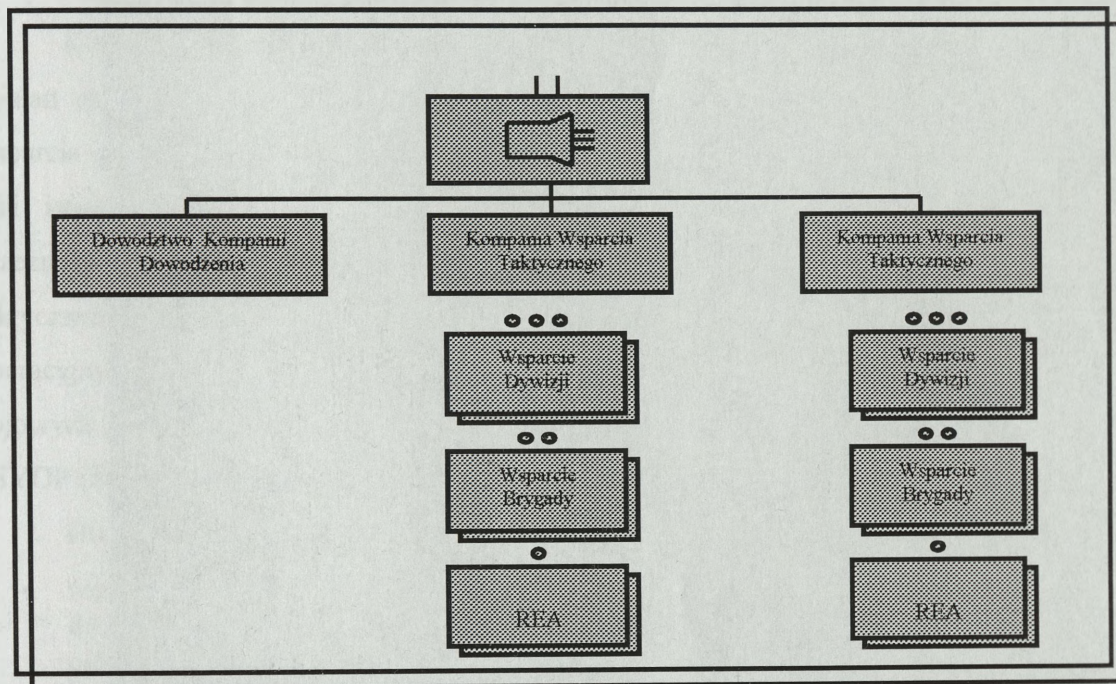


Składa się ona z dowództwa i dwóch lub więcej przydzielonych elementów operacyjnych. Jej sztab realizuje następujące zadania:

- rozwija kompanię lub jej część dla wsparcia działań psychologicznych batalionu;
- rozwija i kieruje przydzielonym pododdziałem z batalionu rozpowszechniania w zakresie produkcji materiałów drukowanych, video i radiowych, przeznaczonych do rozpowszechniania na szczeblu taktycznym i operacyjnym;
- przydziela oficerów łącznikowych do wyznaczonych jednostek bojowych;
- dokonuje oceny merytorycznej przygotowanych materiałów oraz skutków ich zastosowania;
- gromadzi i analizuje informacje uzyskane od jeńców wojennych, lokalnej ludności cywilnej i osób internowanych;
- koordynuje z innymi agencjami rządowymi plan rozpowszechniania materiałów psychologicznych;
- określa wymagania dla podległych jednostek PSYOP w zakresie zbierania informacji;

- występuje w roli doradcy dowódcy operacyjnego w zakresie optymalnego użycia sił i środków PSYOP;
- planuje i realizuje działania przeciwko akcjom aparatu wojny psychologicznej przeciwnika, skierowanym na ośrodki dowodzenia i jednostki wojsk własnych.

### Batalion wsparcia taktycznego



Jest pododdziałem, który wspiera działania sił szybkiego reagowania wydzielonych ze składu korpusu lub jeśli sytuacja tego wymaga udziela taktycznego wsparcia wojskom specjalnego przeznaczenia. Batalion składa się z dowództwa, kompanii wsparcia oraz dwóch kompanii wsparcia taktycznego. Specyfika zadań tego batalionu obejmuje konieczność jednoczesnego wydzielenia i rozmieszczenia dużej liczby małych elementów wsparcia taktycznego, włącznie z desantowaniem spadochronowym.

Jego sztab realizuje następujące zadania z zakresu kierowania i nadzoru oraz jest odpowiedzialny za:

- funkcjonowanie administracji i logistyki,
- planowanie działań wspierających,
- utrzymanie sprzętu i personelu na odpowiednim poziomie gotowości bojowej,
- planowanie, szkolenie i koordynację działań zmierzających do zachowania bezpieczeństwa operacyjnego,
- zdobywanie i analizowanie informacji, na które istnieje zapotrzebowanie, przy zachowaniu priorytetu dla informacji o charakterze wywiadowczym,
- dostęp do jeńców wojennych i internowanych osób cywilnych,
- program ochrony tajemnicy,

- przedstawianie do dyspozycji na żądanie dowódcy jednostki wspieranej co najmniej dwóch kompanii PSYOP wsparcia taktycznego,
- prowadzenie analizy sytuacji z punktu widzenia PSYOP dla potrzeb komitetu połączonych sztabów i narodowych organów dowodzenia zarówno w okresie pokoju, jak i w czasie prowadzenia operacji militarnych.

### **Kompania wsparcia taktycznego**

Kompania ta w ograniczonym zakresie dostarcza materiałów do prowadzenia działań psychologicznych, jak również rozpowszechnia przygotowane materiały w celu wsparcia jednostek korpusu szybkiego reagowania, oddziałów manewrowych korpusu lub jeśli istnieje taka potrzeba wojsk specjalnego przeznaczenia. Pododdział ten jest przeznaczony przede wszystkim do rozpowszechniania materiałów na szczeblu taktycznym na rzecz dowódcy korpusu, określonej dywizji w całym spectrum operacyjnym. W momencie gdy kompania zostanie skierowana do wsparcia jednostek bojowych staje się operacyjnym centrum dowodzenia dla wydzielonej połączonej grupy PSYOP (JPOTG).

Do zadań kompanii należy:

- rozwijanie elementów wsparcia w zakresie działań psychologicznych na rzecz dywizji lub brygady ze składu korpusu szybkiego reagowania lub określonego oddziału manewrowego ze składu korpusu lub na rzecz wojsk specjalnego przeznaczenia;
- rozwijanie za pomocą desantów spadochronowych sił i środków PSYOP;
- rozpowszechnianie materiałów psychologicznych np. za pomocą rozgłośni elektroakustycznych, ulotek, druków i bezpośrednich rozmów z odbiorcami;
- doradzanie dowódcy operacyjnemu w zakresie psychologicznych skutków działania jednostek bojowych oraz co do najbardziej efektywnego użycia sił i środków PSYOP;
- dostarczanie informacji o sytuacji psychologicznej do połączonych wydzielonych sił PSYOP (JPOTF) lub wydzielonych sił PSYOP (POTF).

### **Grupa wsparcia regionalnego**

Jednostka ta składa się z dowództwa, kompanii rozpowszechniania i trzech regionalnych batalionów PSYOP. Jest ona utworzona w celu dostarczania organicznych środków dla rozszerzenia możliwości jednostek PSYOP, pozostających w służbie czynnej, takich jak wydzielone siły PSYOP (POTF). Jej zadaniem jest również planowanie i realizacja działań w wysuniętych placówkach przy współdziałaniu z jednostkami PSYOP pozostającymi w służbie czynnej. Na dowództwo grupy składa się zespół specjalistów od S-1 do S-4.

Sztab dostarcza materiały do prowadzenia działań psychologicznych od szczebla powyżej korpusu, z jednoczesnym prowadzeniem działalności na wysuniętych placówkach w ramach TDW; utrzymuje operacyjną kontrolę nad organicznymi i wydzielonymi siłami i środkami PSYOP.

### **Kompania rozpowszechniania**

Kompania rozpowszechniania posiada możliwości produkowania materiałów drukowanych i audiowizualnych oraz ich wszechstronnego rozpowszechniania w celu wsparcia wojsk na szczeblu operacyjnym.

Zwykle jest ona przydzielona do grupy PSYOP, ale może być przydzielona w całości lub w części do batalionu, jako komórka dowodzenia operacjami psychologicznymi prowadzonymi w czasie pokoju. Jej organizacja pozwala na elastyczne reagowanie w stosunku do wymagań operacyjnych. Jej pluton radiotechniczny i pluton ds. mediów może być rozwinięty w strefie łączności, może dostarczać specjalistów dla lokalnych stacji nadawczych lub realizować oba zadania jednocześnie.

### **Kompania badań i analiz**

Jej podstawowym przeznaczeniem jest prowadzenie badań i analiz grup etnicznych, zwłaszcza ocena słabych stron przeciwnika w zakresie odporności na oddziaływania psychologiczne, planowanie działań psychologicznych w ramach operacji prowadzonych na TDW, opracowywanie materiałów dla tych działań oraz podejmowanie przedsięwzięć zmierzających do zneutralizowania efektów oddziaływania aparatu wojny psychologicznej przeciwnika.

### **Grupa wsparcia taktycznego**

Grupa ta składa się z dowództwa, batalionu rozpowszechniania i trzech batalionów wsparcia taktycznego. Jest ona przeznaczona do wsparcia w zakresie działań psychologicznych amerykańskich elementów w zjednoczonych, połączonych dowództwach podczas konfliktów regionalnych. Struktura organizacyjna sztabu jest klasyczna dla grupy PSYOP pozostającej w służbie czynnej.

### **Batalion do pracy z jeńcami wojennymi**

Batalion funkcjonuje zasadniczo jako całość, jednakże może on wydzielać do dwóch kompanii działających samodzielnie. Do jego zadań należy kierowanie i nadzór nad:

- funkcjonowaniem administracji i logistyki,
- planowaniem działań wspierających,
- utrzymaniem sprzętu i personelu na odpowiednim poziomie gotowości bojowej,

- planowaniem, szkoleniem i koordynacją działań zmierzających do zachowania bezpieczeństwa operacyjnego,
- zdobywaniem i analizowaniem informacji, na które istnieje zapotrzebowanie przy zachowaniu priorytetu dla informacji o charakterze wywiadowczym,
- dostępem do jeńców wojennych i internowanych osób cywilnych,
- programem ochrony tajemnicy,
- przedstawieniem na żądanie do dyspozycji dowódcy jednostki wspieranej co najmniej dwóch kompanii wsparcia taktycznego do pracy z jeńcami wojennymi i internowanymi osobami cywilnymi,
- prowadzeniem pracy z jeńcami wojennymi i internowanymi osobami cywilnymi w celu wsparcia procesu planowania zarówno w okresie pokoju, jak i w trakcie operacji militarnej.

### **Kompania do pracy z jeńcami**

Jej zadaniem jest udzielanie wsparcia w zakresie współpracy z jeńcami wojennymi i internowanymi osobami cywilnymi w ramach jednego konfliktu regionalnego na szczeblu korpusu lub TDW. Do jej zadań należy:

- prowadzenie bezpośredniej pracy z jeńcami wojennymi i internowanymi cywilami;
- prowadzenie akcji pacyfikacyjnych w stosunku do jeńców wojennych i internowanych osób cywilnych;
- występowanie w roli doradcy dowódcy korpusu w zakresie jeńców wojennych i internowanych osób cywilnych oraz pomoc w zakresie utrzymania kontroli nad tą grupą w sytuacjach nadzwyczajnych;
- identyfikowanie malkontentów, wichrzycieli i zawodowych agitatorów politycznych wśród jeńców;
- identyfikowanie operatorów środków łączności;
- gromadzenie informacji wartościowych z punktu widzenia operacji psychologicznych;
- występowanie w roli doradców komendantów obozów jenieckich i dostarczanie im wsparcia w zakresie utrzymywania dobrych stosunków z ludnością cywilną obszaru bezpośrednio przyległego do obozów;
- koordynowanie przedsięwzięć neutralizujących skutki działania aparatu wojny psychologicznej przeciwnika.

#### **4. Psychological Operations w podstawowych rodzajach walki na szczeblu taktycznym**

Taktyczne operacje psychologiczne obejmują zespół przedsięwzięć podejmowanych w celu psychologicznego oddziaływania na siły zbrojne przeciwnika i ludność cywilną znajdującą się w strefie działań wojennych. Są to działania, które prowadzi się na pierwszej linii walki, dla bezpośredniego wsparcia działań wojennych. Operacje te charakteryzuje wysoki stopień wybiórczości oddziaływań, szybka modyfikacja argumentacji w zależności od zmieniającej się sytuacji, kompleksowe stosowanie najrozmaitszych metod i form wojny psychologicznej, ześrodkowanie wysiłków na określonym obiekcie, regionie świata, grupie społecznej itd. Działania psychologiczne

stanowią integralną część ogólnego planu działania na szczeblu taktycznym. Dostarczają one odpowiedniemu dowódcy szczebla taktycznego dodatkowych sił i środków, które mogą osłabić wolę walki wojsk przeciwnika, zmniejszając tym samym ich skuteczność bojową. mogą one również zapobiegać włączeniu się ludności do działań bojowych.

Najważniejsze zadanie taktycznych działań psychologicznych polega na przygotowaniu, wspieraniu lub zastępowaniu operacji bojowych. Ze względu na rozwój sytuacji militarnej w danym rejonie działań specjaliści amerykańscy wyróżniają następujące rodzaje wsparcia psychologicznego na szczeblu taktycznym:

- **wsparcie podczas przemarszu do rejonu działań bojowych;**
- **wsparcie w czasie natarcia;**
- **wsparcie w czasie wykorzystania powodzenia;**
- **wsparcie w obronie;**
- **wsparcie w czasie wycofywania się lub luzowania wojsk;**
- **wsparcie w czasie działań opóźniających.**

Jak wynika z powyższego pododdziały Psychological Operations rozpoczynają swoją działalność już podczas przemarszu do rejonu działań. Polega ona przede wszystkim na zbieraniu, analizowaniu i ocenianiu danych dotyczących możliwości oddziaływania psychologicznego. Pozwala to na określenie potrzeb w zakresie prowadzenia operacji psychologicznych w danym rejonie, określenie efektywności uprzednio prowadzonych kampanii psychologicznych oraz na rozpoznanie i zlokalizowanie odbiorców. Znajomość tych czynników pozwala na sformułowanie odpowiednich treści, które z reguły sprowadzają się do:

- **stworzenia pozytywnego wizerunku żołnierzy i przywódców wojsk amerykańskich i sojusznicznych oraz udzielenia pomocy przy sprawowaniu kontroli nad ludnością;**
- **przeciwdziałania propagandzie przeciwnika i utrzymania inicjatywy w zakresie oddziaływania psychologicznego;**
- **terminowego dostarczania do dowódcy odpowiedniego szczebla informacji o słabych stronach przeciwnika w celu ich pełnego wykorzystania.**

W czasie prowadzenia natarcia główne zadanie pododdziałów PSYOP polega na obniżeniu morale przeciwnika i skuteczności prowadzonych przez niego działań. W tym celu podejmowane są wszelkiego rodzaju działania informacyjne, wprowadzające przeciwnika w błąd lub go zastraszające. Oprócz informacji są przy tym stosowane działania psychologiczne zmierzające do wpływania na psychikę ludzką poprzez pochlebstwa, szantaż, prowokacje, czy nawet akty terroru i sabotażu. Wszystkie te chwyt psychologiczne mogą wzbudzić nastroje uznania, podziwu, obawy, niewiary albo po

prostu wprowadzić zamieszanie i dezorientację wśród żołnierzy i ludności przeciwnika. Główny wysiłek działań skierowany jest jednak na siły zbrojne przeciwnika i polega na wzbudzaniu oraz pogłębianiu instynktu samozachowawczego i na wywołaniu stanów emocjonalnych sprzyjających załamaniu się ducha bojowego. Najprościej mówiąc, chodzi o to, by atakowane środowiska, grupy czy zespoły pozbawić moralnego poczucia przewagi i czynić je niezdolnymi do walki. W razie uzyskania powodzenia w natarciu stosuje się apele nawołujące do poddania się lub dezercji w obliczu krytycznej sytuacji, w jakiej jakoby znalazły się siły przeciwnika. Podkreśla się przy tym ich słabość poprzez akcentowanie porażek, dużej liczby ofiar, brak poparcia miejscowej ludności, wykazywanie niekompetencji dowódców i niepewnej sytuacji bojowej.

Inne zadania przyświecają działalności psychologicznej, prowadzonej w obronie, w czasie wycofania się lub prowadzenia działań opóźniających. Akcje psychologiczne usiłują wówczas wspierać działania osłonowe poprzez zapewnienie poparcia miejscowej ludności dla wojsk własnych, dążąc przy tym do wywierania wpływu na taktykę przeciwnika poprzez podburzanie opinii publicznej, podsycanie niezadowolonych grup religijnych, etnicznych, społecznych oraz prowokowanie do działań w strefie i terminie dogodnym dla własnych sił zbrojnych.

W działaniach prowadzonych na szczeblu taktycznym planuje się wzmocnienie amerykańskich sił lądowych organicznymi pododdziałami PSYOP. W takim przypadku dla wsparcia korpusu przeznaczają się zazwyczaj jeden batalion PSYOP bezpośredniego wsparcia. Szczebel dywizji jest zwykle wspierany przez kompanie PSYOP.

Jak z tego wynika, taktyczne operacje psychologiczne stanowią działalność skierowaną przeciwko siłom zbrojnym i ludności nieprzyjaciela w strefie działań wojennych, bezpośrednio wspierającą operacje ogólnowojskowe. Niezależnie od rodzaju prowadzonych działań stawia się przed nimi następujące **cele główne**:

- **obniżenie morale nieprzyjaciela i jego sprawności bojowej;**
- **permanentne wprowadzanie przeciwnika w błąd odnośnie prowadzenia działań bojowych, szczególnie co do kierunku jego głównego uderzenia;**
- **wspieranie strategicznych operacji psychologicznych poprzez dostarczanie szczegółowych i aktualnych danych o słabych punktach w ugrupowaniu przeciwnika;**
- **dostarczanie dyrektyw i informacji siłom przyjaznym działającym w strefie kontrolowanej przez przeciwnika;**
- **udzielenie bezpośredniego wsparcia dowódcom oddziałów i związków taktycznych;**
- **kształtowanie dobrej opinii o siłach zbrojnych Stanów Zjednoczonych.**

Jednostki PSYOP udzielające wsparcia oddziałom i związkom taktycznym zmagają się do osiągnięcia wyżej wymienionych celów poprzez wykorzystanie ruchomych środków elektroakustycznych, sprzętu audiowizualnego i drukarskiego oraz przez stosowanie działań maskujących. Za najskuteczniejszy środek w tego typu operacjach uznaje się rozgłośnie elektroakustyczne. Dają one możliwość przekazywania apeli lub wezwań, w zależności od mocy, na odległość od 200 do 4000 m. Oprócz rozgłośni elektroakustycznych montowanych na pojazdach, przenośnych (w tym także plecakowych), praktykuje się również umieszczenie ich na samolotach lub częściej na śmigłowcach. Te ostatnie mogą nadawać audycje podczas lotu na odległość od 600 do 1200m. Audycje nadawane przez rozgłośnie umieszczone na śmigłowcach nie powinny przekraczać 20 sek., co jest warunkiem bezpieczeństwa obsługi i uniknięcia ostrzelania. Ryzyko jest warte podjęcia, jeśli uświadomi się zalety jakimi charakteryzuje się użycie tego typu sprzętu. Należą do nich:

- **możliwość skierowania apeli i odezw do właściwych odbiorców;**
- **możliwość szybkiej modyfikacji treści w zależności od zmian sytuacji bojowej;**
- **możliwość dotarcia do szerokiej rzeszy odbiorców bezpośrednio zaangażowanych w walkę zbrojną;**
- **pokonanie bariery analfabetyzmu i ograniczonej recepcji;**
- **duża mobilność i możliwość wykorzystania przez małe piechoty oddziały;**
- **łatwość w obsłudze i w szkoleniu kadry operatorów.**

Niedogodności związane z użyciem rozgłośni elektroakustycznych sprowadzają się głównie do warunków atmosferycznych mogących znacznie ograniczyć zasięg oddziaływania oraz do słabej odporności na ogień przeciwnika ze względu na działalność w pobliżu lub na pierwszej linii walki. Pewnym ograniczeniem mogą się okazać także wymagania stawiane spikerom prowadzącym audycje. Dotyczą one przede wszystkim znajomości języka strony przeciwnej. Chodzi tu nie tylko o biegłą umiejętność posługiwania się nim, ale również o znajomość aktualnego slangu, tematu zainteresowań i problemów nurtujących żołnierzy i ludność przeciwnika. Wobec tak wygórowanych wymagań dopuszcza się możliwość wykorzystania do prowadzenia audycji uciekinierów, dezertersów i sprzyjającej armii amerykańskiej ludności cywilnej.

Kolejnym środkiem używanym przez pododdziały PSYOP w działaniach na szczeblu taktycznym są materiały drukowane. Wśród ogólnych **zasad** opracowywania takich materiałów za najważniejsze uważa się:

- **wykorzystanie ilustracji podnoszących atrakcyjność tematu, a w miarę możliwości zastępowanie ich fotografiami, które są bardziej wiarygodne dla odbiorcy;**

- **wykorzystanie listów otrzymanych przez uciekinierów, jeńców wojennych i innych byłych pracowników struktur nieprzyjaciela pod warunkiem, że są one autentyczne i wiarygodne;**
- **wystrzeżenie się pisania tekstów zbyt długich, stosowania zbyt małej czcionki, powtarzania tego samego materiału oraz przestarzałych treści.**

Ponadto w taktycznych działaniach psychologicznych stosuje się nadajniki UKF wykorzystywane do nadawania krótkich audycji na częstotliwościach zajętych przez sieć dowodzenia przeciwnika oraz do prowadzenia specjalnych akcji dezinformujących, zmierzających do zerwania dowodzenia i dezorientacji wojsk i sztabów. Teoretycy PSYOP zakładają, że ten rodzaj działalności może być bardzo efektywny w akcjach przeciwko wojskom pancernym, zmechanizowanym, obsłudgom środków łączności, pilotom samolotów bojowych i wszędzie tam, gdzie dotarcie innymi, tradycyjnymi środkami działania jest utrudnione.

Za przejaw działań psychologicznych amerykańscy specjaliści uznają samą obecność armii USA w określonym rejonie objętym walką zbrojną. Ma to być rodzaj manifestacji siły w celu zastraszenia przeciwnika i obniżenia jego woli walki. Z jednej strony szantaż, prowokacje i akty terroru, z drugiej pochlebstwa czy nawet doraźna pomoc w stosunku do ludności i sił zbrojnych przeciwnika (dezertorów, uciekinierów, jeńców wojennych itp.) mają za zadanie wywieranie presji w kierunku zgodnym z interesem nadawcy. Wszystkie działania psychologiczne zmierzają w przypadku szczebla taktycznego do osiągnięcia celów doraźnych, bezpośrednio rzutujących na rozwój sytuacji bojowej.

W ogólnych planach prowadzenia Psychological Operations przez wojska lądowe USA poważne miejsce zajmują działania konsolidacyjne prowadzone w zakresie taktycznym. Są to operacje psychologiczne prowadzone na terenach zajętych przez wojska amerykańskie, a ich głównym celem jest ułatwienie działań zbrojnych armii i stworzenie współpracy miejscowej ludności z władzami okupacyjnymi. W działaniach tych chodzi o umocnienie osiągniętych rezultatów bojowych.

Wśród najważniejszych **czynników utrudniających** prowadzenie działań konsolidacyjnych najczęściej wymienia się:

- **niechętny stosunek do wojsk okupacyjnych, mogący w skrajnych wypadkach przyjąć formę czynnego oporu wyrażającego się w działaniach sabotażowych, dywersyjnych i nawet powstańczych;**
- **rozbieżności polityczne, mogące sprzyjać powstawaniu ruchu oporu;**
- **przerwy i brak łączności, które to czynniki mogą utrudniać kontrolę ludności i przekaz bieżącej informacji;**

- **propagandę przeciwnika.**

Kolejnym czynnikiem utrudniającym prowadzenie operacji konsolidacyjnych są postawy ludności. Dużą uwagę w przeciwdziałaniu tej trudności zwraca się na dokładne poznanie nastrojów ludności miejscowej, co według amerykańskich teoretyków PSYOP powinno umożliwić odpowiednie planowanie działań oraz zwiększenie ich potencjalnej skuteczności. Należy przy tym szczególną uwagę zwrócić na:

- **stosunek do wojsk okupacyjnych;**
- **postawy akceptujące porządek lub kontrolę;**
- **postawy wynikające z propagandowego oddziaływania przeciwnika;**
- **postawy wynikające z bliskiej obecności przeciwnika;**
- **postawy stworzone przez zorganizowane grupy oporu.**

W ustaleniu treści przekazywanych na terenach zajętych zaleca się prowadzenie dokładnego rozpoznania wśród ludności miejscowej, w celu bliższego poznania jej postaw politycznych i innych okoliczności mających wpływ na skuteczność podjętych akcji psychologicznych. W szczególności chodzi tu o stosunek do wojsk okupacyjnych, wpływ propagandy przeciwnika i grup oporu. W związku z tym wyróżnia się tereny zajęte przez wojska amerykańskie oraz tereny przez nie wyzwolone. W zależności od charakteru pobytu wojsk traktowanych przez ludność jako wyzwolące lub okupacyjne, stosunek jej do działalności informacyjnej, prowadzonej przez to wojsko będzie różny i w zależności od tego personel jednostek PSYOP musi przyjąć zupełnie inną koncepcję działania. Na stosunek ludności do wojsk okupacyjnych duży wpływ może mieć tradycyjne przyzwyczajenie do dyscypliny i szacunek do władzy. Społeczeństwo wychowane w twardej dyscyplinie, łatwiej podda się zarządzeniom i kontroli. Natomiast ludność przyzwyczajona do swobód demokratycznych wymagać będzie bardziej łagodnego traktowania. Zakłada się też, że im dalej znajdują się jednostki wojskowe nieprzyjaciela i szanse ich powrotu są minimalne, tym łatwiej ludność miejscowa skłaniać się będzie do współpracy z wojskami okupacyjnymi. Jeżeli natomiast siły przeciwnika znajdują się w bliskiej odległości i mają realne szanse powrotu na te tereny, to wiele osób nie skłoni się do współpracy bądź w obawie przed represjami, bądź w nadziei, że ich lojalność oraz odmowa współpracy z wrogiem będzie wynagrodzona. Inną poważną trudnością w psychologicznym dotarciu do przekonań ludności miejscowej są wpływy wojny psychologicznej przeciwnika. Stopień tego wpływu musi być brany pod uwagę przez personel PSYOP dla trafnego ustalenia własnych treści informacyjnych. Już sam fakt istnienia takiego ruchu jest poważnym hamulcem utrzymania ścisłych kontaktów z

ludnością przez oddziały konsolidacyjne, gdyż poszczególne jednostki obawiają się, że za swój przychylny stosunek do wojsk okupacyjnych mogą być ukarane przez grupy ruchu oporu. Wszystkie powyższe okoliczności muszą być dokładnie analizowane, by program działań psychologicznych dotarł do psychiki odbiorców

W planowaniu operacji psychologicznych w ramach działań konsolidacyjnych zaleca się uwzględnienie pięciu zasad. *Pierwszą* z nich jest zasada ciągłości, oznaczająca, iż działania psychologiczne na terenach wyzwolonych i okupowanych prowadzone mają być stale od chwili zajęcia terenu do czasu zakończenia okupacji. *Druga* zasada planowania dotyczy konsekwencji działań. Oznacza ona, że działania konsolidacyjne muszą być zgodne z ogólnymi celami powojennymi. Zaleca się, żeby osoba planująca takie działania wystrzegła się angażowania w sprawy doraźne, które mogą być w jakimś stopniu sprzeczne z polityką długofalową USA. Chodzi tu głównie o to, by nie stwarzać potrzeby zmian programu, co mogłoby narazić na szwank zarówno całą akcję propagandową, jak i podważyć zaufanie do amerykańskiej polityki zagranicznej. *Kolejną* ważną zasadą jest ścisły związek operacji psychologicznych z narodowym programem USA. Działania konsolidacyjne muszą być powiązane z programem informacyjnym rządu USA i muszą podporządkować się dyrektywom, ustalającym realizację tego programu. W przypadku walki z partyzantami działania psychologiczne koordynowane są z programem zespołu krajowego. *Czwarta* zasada dotyczy ścisłego związku działań z działaniami strategicznymi i operacyjno-taktycznymi. Działania konsolidacyjne nie mogą być oderwane od strategicznych i taktycznych operacji psychologicznych. Współzależność jednych i drugich ma być czynnikiem wzmacniającym wzajemne oddziaływanie. *Ostatnią* zasadą jest powiązanie własnej akcji z zaprzyjaźnionym podziemiem, współpraca z rządem znajdującym się na wygnaniu. Polega ona na skoordynowaniu przedsięwzięć obu stron dla osiągnięcia satysfakcjonującego je celu.

W działaniach konsolidacyjnych przewiduje się różne sytuacje i różne warunki działania. Dlatego organizacja jednostek konsolidacyjnych jest dość elastyczna, w takim stopniu, by mogła być dostosowana do różnych warunków i różnego terenu działań. Dla potrzeb prowadzenia tego typu operacji zakłada się wydzielenie na każdy Teatr Działań Wojennych pododdziału ds. działań konsolidacyjnych, który posiada możliwość projekcji filmów, przekazu radiowego, produkcji poligraficznej, oddziaływania telewizyjnego, organizacji wystaw itp.

Dla potrzeb działań konsolidacyjnych dokonano podziału środków oddziaływania psychologicznego, którymi dysponują wyspecjalizowane jednostki PSYOP. Z punktu widzenia szybkości działania podzielono je na dwie duże grupy:

- **środki szybkiego oddziaływania, czyli radio, rozgłośnie elektroakustyczne ulotki, prasa, plakaty itp.**
- **środki oddziaływania powolnego, czyli książki, periodyki, wystawy, filmy, przedstawienia sceniczne itp.**

Najczęściej używanymi w operacjach konsolidacyjnych są rozgłośnie elektroakustyczne, umożliwiające szybkie dotarcie do dużej grupy ludzi, zapewniające sprawne rozkolportowanie komunikatów i zarządzeń. Rozgłośnie używane do celów konsolidacyjnych głównie w środowisku cywilnym różnią się od rozgłośni używanych do nadawania audycji dla żołnierzy nieprzyjaciela tym, że mają zmniejszoną moc, ponieważ natężenie hałasu jest mniejsze i nie wymaga tak dużego zasięgu. Rozgłośnie te montowane są na samochodach, samolotach i śmigłowcach. Dużą rolę wyznacza się rozgłosniom radiowym, chociaż zakłada się, że w początkowym okresie działania z zasady będą one nieużyteczne ze względu na zniszczenia i brak prądu. Jednak biorąc pod uwagę zalety radia, jego zasięg, popularność, szybkość i łatwość odbioru zaleca się możliwie jak najszybsze uruchomienie miejscowej radiostacji. Kolejnym środkiem prowadzenia konsolidacyjnych operacji psychologicznych są materiały drukowane, odgrywające szczególnie dużą rolę przy kontrolowaniu przebiegu i przemieszczania się ludności. Rozpowszechnianie ulotek czy gazet przyczynia się do sprawnego przebiegu ewakuacji i utrzymania porządku na drogach itd. Materiały drukowane mogą być zrzucane z powietrza, bezpośrednio doręczane, naklejane w widocznych miejscach itp.

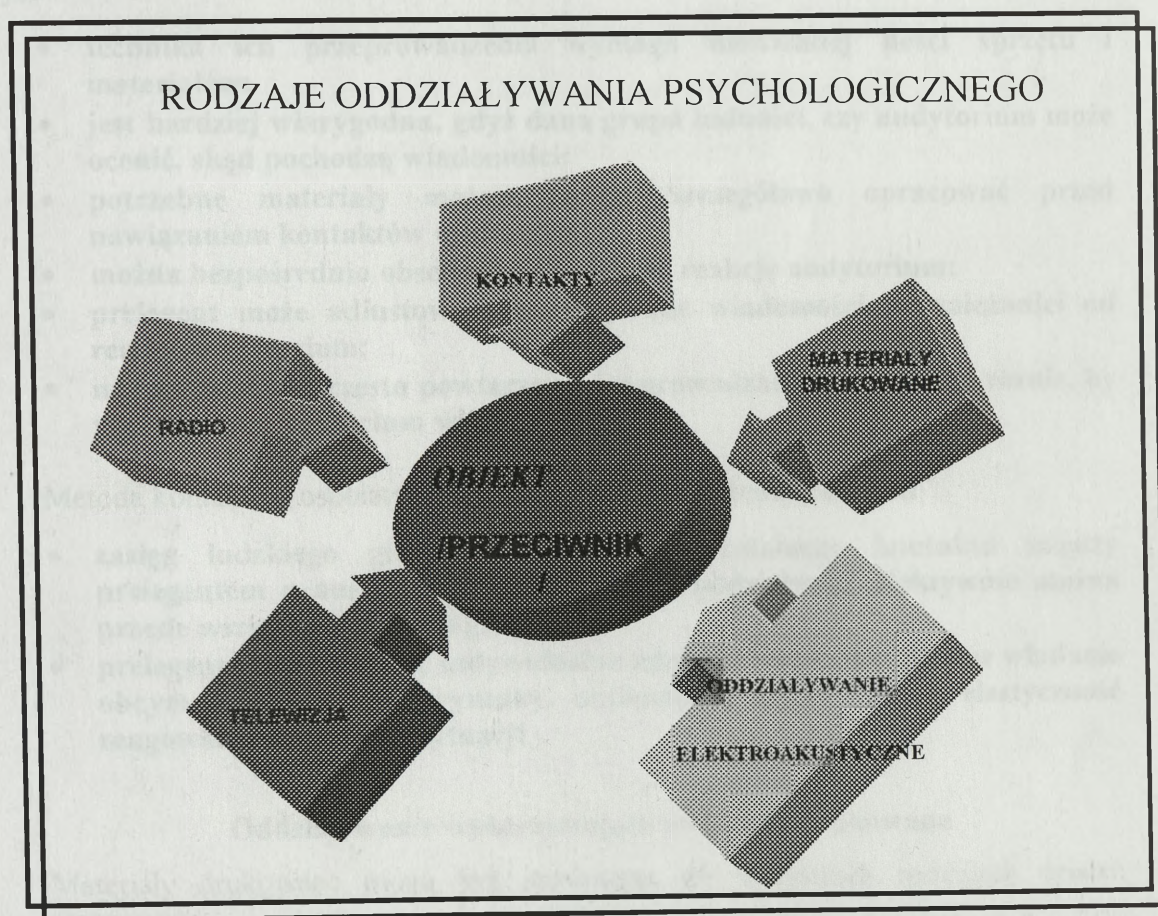
Reasumując, walka na szczeblu taktycznym ma decydujące znaczenie dla realizacji zadań operacyjnych i celów strategicznych. Stąd działania psychologiczne realizowane na tym szczeblu spełniają ważną rolę w systemie planowania i prowadzenia operacji militarnych. Także działania psychologiczne o charakterze konsolidacyjnym, ze względu na rolę, jaką może spełnić ludność na terenach zajętych – negatywną lub pozytywną – wobec wojsk realizujących zadania bojowe, jest nie mniej ważna z punktu widzenia militarnego niż wsparcie psychologiczne oddziałów i związków taktycznych.

##### **5. Metody i formy oraz możliwości techniczne oddziaływania psychologicznego na wojska i ludność**

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

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

Dobór rodzajów oddziaływań informacyjnych zależy od aktualnej sytuacji polityczno-militarnej, otrzymanego zadania, obiektu oddziaływania oraz technicznych możliwości przekazu.<sup>1</sup>



### **Oddziaływanie przez kontakty osobiste**

Kontakty osobiste są jedną z najbardziej efektywnych form porozumiewania się, oddziaływania psychologicznego oraz upowszechniania informacji. Są to jednak formy 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

<sup>1</sup> Podkowski A., *Rodzaje działań psychologicznych na polu walki*, (w:) Zeszyty Naukowe AON 1/97, s. 131.

personelu działań psychologicznych z danym zbiorowiskiem ludzkim. Personel, który prowadzi ten rodzaj propagandy powinien być odpowiednio przeszkolony i wszechstronnie przygotowany.

Tę formę kontaktu można stosować i osiągać pozytywne rezultaty w czasie spotkań grupowych, zebrań oraz w działalności socjalnej. Można również wykorzystywać różne przedstawienia i sztuki teatralne.

Działania psychologiczne metodą kontaktów osobistych dają następujące korzyści:<sup>1</sup>

- **technika ich przeprowadzenia wymaga niewielkiej ilości sprzętu i materiałów;**
- **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 często powtarzanie i wprowadzanie niewielkich różnic, by wywrzeć na audytorium większy wpływ.**

Metoda kontaktów osobistych wykazuje jednakże następujące braki:

- **zasięg ludzkiego głosu i konieczność wizualnego kontaktu między prelegentem a audytorium powoduje, że oddziaływać efektywnie można przede wszystkim na małe grupy;**
- **prelegent musi posiadać indywidualne zdolności takie jak: płynne władanie obcym językiem, dar wymowy, umiejętność argumentacji, elastyczność reagowania na zmiany sytuacji.**

#### **Oddziaływanie wykorzystujące materiały drukowane**

Materiały drukowane mogą być stosowane we wszystkich rodzajach działań militarnych. Mogą mieć charakter wyjaśniający, informujący i nakazowy. Informacje 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 lub innego działania. Zwykle materiały informacyjne do działań psychologicznych są krótkie i proste. Rozwijają jakiś pojedynczy temat lub myśl. Właściwie opracowane informacje są łatwe do zrozumienia, a częste ich powtarzanie znacznie zwiększa efektywność.

<sup>1</sup> 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 ona być czytelna nawet po kilku dniach rozrzucenia w terenie.

Do materiałów drukowanych zalicza się wszystkie informacje rozpowszechniane w formie drukowanej lub 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 wśród nich elementem najważniejszym. Materiały drukowane rozprowadza się różnymi sposobami: są rozrzucone z powietrza, wystrzeliwane i rozprowadzane. Zapotrzebowania na odpowiedni transport, czy rodzaj broni, powinny być w odpowiednim czasie zaplanowane i skoordynowane z odpowiednimi służbami.

Działania psychologiczne prowadzone przy pomocy materiałów drukowanych przynoszą następujące **korzyści**:

- **ilustracje czy obrazki mogą oglądać i, co ważniejsze, rozumieć nawet analfabeci;**
- **ulotki i inne materiały pisane mogą być czytane skrycie;**
- **można zachować oryginalną formę informacji;**
- **materiały mogą być zbierane i kompletowane;**
- **odpowiednie hasła można drukować na różnych przedmiotach powszechnego użytku;**
- **drukowane słowo posiada dużą 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;**
- **przygotowanie i rozpowszechnienie materiałów drukowanych jest procesem wymagającym dość długiego czasu;**
- **za posiadanie drukowanych przez przeciwnika ulotek mogą grozić kary;**
- **do rozpowszechniania i dostarczania materiałów drukowanych do wybranych osób i skupisk ludności potrzebne są specjalne środki.<sup>1</sup>**

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

<sup>1</sup> Tamże, s. 51.

**Ulotki** są najbardziej powszechnymi środkami oddziaływania na przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego i dzielą się one na *informacyjne*, *perswazyjne* oraz *nakazujące*.

- **Ulotka informacyjna** opiera się na faktach i zawiera odpowiednio dobrane wiadomości polityczne i militarne, ukazujące sytuację wg założeń nadawcy.
- **Ulotka perswazyjna** osiąga swój cel poprzez argumenty racjonalne. Fakty ukazywane są w taki sposób, aby odbiorcy byli przekonani o słuszności wysuwanych wniosków i byli skłonni do zachowań pożądaných przez nadawcę.
- **Ulotki nakazujące** zawierają wezwania i polecenia dowództwa wojsk własnych do zaniechania przez przeciwnika walki lub oporu, kapitulacji i poddania się.

Według specjalistów amerykańskich ulotki można podzielić na *strategiczne*, *taktyczne* i *konsolidacyjne*.

**Ulotka strategiczna** adresowana jest zwykle do wojsk i ludności przeciwnika na całym obszarze przeciwnika. Jej długofalowym celem jest osłabienie woli przeciwnika do stawiania oporu poprzez zwiększanie wewnętrznych niesnasek i napięcia oraz wsparcie ruchu oporu na terytorium przeciwnika. Ulotki strategiczne pełnią rolę pomocniczą w przygotowaniu ewentualnej militarnej i politycznej klęski przeciwnika.

**Ulotki taktyczne** mają wpływać na aktualne zachowanie się i postawę żołnierzy przeciwnika i w konsekwencji na przebieg walki na szczeblu taktycznym i operacyjnym; są one stosowane łącznie ze wszystkimi innymi środkami walki w celu wykonania zadania bojowego.

**Ulotki konsolidacyjne** stosuje się dla ułatwienia osiągnięcia celów militarnych na terenach wyzwolonych i okupowanych. Ulotki tego typu mogą wskazywać – już po zakończeniu działań militarnych – jakie niezbędne czynności powinny podjąć wojska przeciwnika i ludność pozostające na danym obszarze.

**Materiały poglądowe** stosuje się jako samodzielny lub uzupełniający środek oddziaływania psychologicznego na wojska przeciwnika. Są one z reguły monotematyczne i przedstawiają treści za pomocą ilustracji. Do podstawowych materiałów poglądowych należą: *zdjęcia*, *rysunki*, *schematy*, *plany*, *szkice*, *wykresy*.

**Falsyfikaty** stosuje się do prowadzenia działań dezinformacyjnych oraz akcji zakłócających funkcjonowanie zaplecza przeciwnika. Do podstawowych materiałów dezinformacyjnych stosowanych przez organy działań psychologicznych należą: *falsyfikaty dokumentów bojowych*, *zarządzeń władz wojskowych i cywilnych*, a także *podrobione pieniądze*, *bony towarowe* itp.

**Druki zwarte** mają na celu dotarcie do określonych grup przeciwnika z informacjami polityczno-wojskowymi, które mają pogłębiać i utrwalać destrukcyjne nastroje oraz postawy żołnierzy. Do druków zwartych należą: *odezwy, broszury, gazety, biuletyny* oraz inne materiały, których treść przekracza objętość ulotki.<sup>1</sup>

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 ulotkowe 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 specjalne, korzystanie z pomocy sektora cywilnego lub pozostawianie tych materiałów podczas wycofywania się wojsk.

#### **Oddziaływanie elektroakustyczne**

Rozgłoszenie elektroakustyczne są najskuteczniejszym środkiem przekazu dla wsparcia działań bojowych prowadzonych na szczeblu taktycznym. Stosuje się je w warunkach bezpośredniej styczności z przeciwnikiem. Cechą szczególną oddziaływań elektroakustycznych jest ich ścisłe powiązanie z walką oddziałów i pododdziałów.

Akcje te prowadzone są z własnego ugrupowania bojowego i bezpośrednio wspierają działania wojsk własnych.

Jest to środek bardzo efektywny, szczególnie przy prowadzeniu działań psychologicznych metodą kontaktów osobistych. Rozgłoszenie elektroakustyczne wykorzystuje się na wszystkich szczeblach konfliktu, jak również w operacjach stabilizujących. Nadawane audycje są zwykle opracowywane po szczegółowej selekcji tematów, nagrywane na taśmy i sprawdzane. Powinny zawierać informacje zasadnicze, na tematy najbardziej interesujące dla danego środowiska. Audycje nadawane przy pomocy rozgłoszeń elektroakustycznych, 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.<sup>2</sup>

Zastosowanie rozgłoszeń elektroakustycznych daje następujące **korzyści**:

- **bezpośrednie informowanie może być prowadzone w miarę napływu sprawdzonych wiadomości;**

<sup>1</sup> Podkowski A., *Siły, środki.....*, op. cit., s. 36-37.

<sup>2</sup> Podkowski A., *Rodzaje działań...*, op. cit., s. 133.

- 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 krótki zasięg;
- łatwo zredukować efektywność działania przez przeciwdziałanie nieprzyjaciela, niekorzystne warunki meteorologiczne i terenowe;
- przekazywane wiadomości mogą być z upływem czasu zapomniane lub zatarte w pamięci słuchaczy;
- remont urządzeń elektroakustycznych jest utrudniona lub nieopłacalna.<sup>1</sup>

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** łączące formy i treści.

Czas emisji audycji elektroakustycznej nie powinien przekraczać 30 sekund.

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

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

### **Radiowe oddziaływanie informacyjno-psychologiczne**

Radio zapewnia duży zasięg oddziaływania i szybkie rozpowszechnianie materiałów propagandowych. Jednostki działań psychologicznych sił lądowych Stanów Zjednoczonych posiadają na wyposażeniu stacje nadawcze, pracujące na falach średnich i krótkich. Radiostacje te są ruchome lub stacjonarne.

Strategiczne operacje radiowe przekazują wiadomości do wielkich skupisk ludności,

<sup>1</sup> Tamże, s. 52.

zaś na niższych szczeblach wykorzystuje się je do orientowania i kształcenia ludności. Radiostacje są źródłem autorytatywnym, wzbudzającym wiarygodność, jeżeli fakty możliwe do zweryfikowania ogłaszane są bardzo szybko. Audycje radiowe stwarzają nieograniczone możliwości w działalności psychologicznej. Audycje radiowe zapewniają następujące **korzyści**:

- **najnowsze wiadomości można rozpowszechniać na duże odległości i wśród dużych skupisk ludności w bardzo szybkim czasie;**
- **audycje radiowe są zrozumiałe dla analfabetów, a słuchanie ich nie wymaga żadnego wysiłku;**
- **do audycji radiowych, prowadzących działania psychologiczne można włączać formy oddziaływania kulturalnego (sztuki teatralne, komedie, dramaty, muzykę i inne rodzaje programów);**
- **fale radiowe przenoszą ludzki głos, który może wywołać emocję i odpowiedni odzew.**

Do braków przekazu radiowego należy zaliczyć:

- **łatwość zagłuszania, co może uniemożliwić odbieranie audycji;**
- **w związku z restrykcjami lub karami nakładanymi przez władze lokalne ilość słuchaczy może być ograniczona;**
- **zbyt mała ilość głośników, na danym obszarze może ograniczyć efektywność przekazu radiowego;**
- **audycje radiowe przynoszą efekty mniej trwałe niż drukowane środki propagandy;**
- **bardzo często wiadomości są zapomniane, bądź przekręcane.<sup>1</sup>**

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

Zakamuflowane rozgłośnie radiowe, występujące pod innym szyldem niż jest ich właściwa przynależność, osiągały w przeszłości duże efekty. Działalność ta, zwana **czarną propagandą**, stawia nadawcę wobec odbiorcy w dużo korzystniejszym położeniu.

Radiostacje czarnej propagandy mogą pracować na identycznej długości fal, co oficjalna radiofonia cywilna lub wojskowa przeciwnika. Mogą się, więc włączać w system oficjalnej informacji radiowej, przejmować niepostrzeżenie dla słuchacza kontynuację określonego programu i przekazywać informacje, polecenia i zarządzenia obliczone np. na sianie zamętu i dezinformacji.

Warto w tym miejscu przytoczyć opinię płk Jeffreya B. Jones'a po zakończeniu konfliktu nad Zatoką Perską: *„Byliśmy w stanie zmusić 44% irackich żołnierzy walczących w Kuwejcie do poddania się, a ponad 17 tys. do dezercji. Z punktu widzenia*

<sup>1</sup> Tamże, s. 54.

*psychologicznego przygotowaliśmy podłoże, które po atakach lotniczych i lądowych sił alianckich zaowocowało tym, że poddało się ponad 87 tys. Irakijczyków. Wojna ta była doskonałym terenem do użycia operacji psychologicznych. Mieliśmy do czynienia z próżnią w umysłach Irakijczyków, a w szczególności irackich żołnierzy. Wielokrotnie oszukiwano ich nawe co do miejsca ich dyslokacji. Połowa z nich sadziła, że znajdują się na terytorium Izraela. Nadawaliśmy audycje radiowe: przez 40 dni, po 18 godzin dziennie na sześciu kanałach oraz wydrukowaliśmy 29 mln różnego rodzaju ulotek.”<sup>1</sup>*

### **Oddziaływanie telewizyjne**

Przekaz telewizyjny stanowi jeden z najbardziej sugestywnych form upowszechniania informacji. Przydatność jego dla oddziaływań psychologicznych wynika z szerokich możliwości jego zastosowania jako popularnego środka przekazu.

Telewizję stosuje się w wojnie ogólnej, ograniczonej i w akcjach o charakterze humanitarnym. Specjalne wartości posiada w operacjach stabilizujących i konsolidujących. Wywiera ona wielki wpływ na kształtowanie odpowiednich postaw i przekonań 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.

Telewizyjne oddziaływanie psychologiczne i informacyjne choć stosowane jest głównie na ludność, może być użyte również na żołnierzy przeciwnika nie zaangażowanego bezpośrednio w walce, jego odwody i jednostki mobilizowane, znajdujące się w miejscach stałej dyslokacji.

**Korzyści** płynące z zastosowania telewizji:

- **umożliwia szybkie rozpowszechnianie wiadomości, mających znaczenie psychologiczne;**
- **dla rozpowszechnienia jakiegś idei czy tematu można w telewizji wykorzystywać różne sposoby i programy;**
- **możliwości audiowizualne pobudzają reakcje emocjonalne i pogłębiają wiarygodność materiałów psychologicznych.**

Do **braków** telewizji należy zaliczyć:

- **przeciwdziałanie elektroniczne nieprzyjaciela może zredukować efektywność działalności telewizyjnej;**
- **zasięg stacji nadawczych ograniczony jest ilością stacji przekaźnikowych;**
- **transmisje, technika opracowywania programów, jak i budowa samych odbiorników jest bardzo skomplikowana;**
- **do remontu odbiorników telewizyjnych i utrzymania ich w stanie**

<sup>1</sup> Podkowski A., *Siły i środki...*, op. cit., s. 145.

używalności potrzebni są wysoko kwalifikowani technicy i kosztowne części zamienne;

- ile nie ma lokalnych elektrowni muszą być dostarczane do stacji nadawczych specjalne generatory i paliwo;
- obsługa techniczna programów jest skomplikowana i wymaga tworzenia codziennych programów, na które składają się: wyświetlanie filmów, przygotowywanie i nagrywanie specjalnych taśm oraz opracowywanie na żywo przeróżnych audycji słownych i muzycznych;
- ilość i jakość odbiorników znajdujących się w posiadaniu ludności na danym obszarze wywiera decydujący wpływ na możliwości i jakość odbioru audycji telewizyjnych.<sup>1</sup>

Do emisji programów telewizyjnych na terenie nie objętym działaniami wojennymi wykorzystuje się stacjonarne urządzenia RTV. Jednak na polu walki, na szczeblu taktyczno-operacyjnym żadne państwo nie przewiduje obecnie bezpośredniego oddziaływania telewizyjnego na wojska przeciwnika, chociaż od 1995 roku specjaliści z 4 grupy PSYOP prowadzą badania nad wykorzystaniem hologramów do wyświetlania tekstów i obrazów na ekranie z chmur w ramach działań psychologicznych na polu walki.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> FM-33-1 *Psychological Operations*,..., op. cit., s. 55.

<sup>2</sup> Podkowski A., *Działania psychologiczne*..., op. cit., s. 31.

## Wyposażenie i możliwości techniczne 4 Grupy PSYOP

ŚRODKI TECHNICZNE	MOŻLIWOŚCI	SZCZEBEL WYKORZYSTANIA	ŚRODKI TRANSPORTU
<b>MEGAFONY</b>			
LSS-1, LSS-40	Zasięg 700–1000 m	2–3 żołnierzy (batalion)	przenośne
AEM-250	Zasięg 400–600 m	2–3 żołnierzy (batalion)	przenośne
LSS-20 (LONG RANGER)	Zasięg 100 m. (bezprowadowy)	1 żołnierz	przenośne
AEM-700/900	Zasięg 1200–1800 m.	3 żołnierzy (batalion)	Przenośny (można montować na okrętach).
AEM-450	Zasięg 1000–1500 m.	3 żołnierzy (batalion)	Przenośny (można montować na okrętach).
TEL-450	Zasięg 1000–1500 m.	3 żołnierzy (batalion)	Przenośny (można montować na okrętach).
AEM-2700	Zasięg z powietrza 3–5 km	dywizja	C-53, VH-1, VH-60, HMMWV.
<b>ZESTAW AUDIOWIZUALNY</b>			
MSQ-85B	Umieszczany na pojeździe zawiera system prezentacji na szerokim ekranie. Sprzęt do tworzenia i produkcji prezentacji audiowizualnej, taśm radiowych, slajdów i pewnych rodzajów materiałów drukowanych. Może odbierać i nadawać audycje TV i radiowe.	dywizja	HMMWV, CVCV, transport powietrzny.
<b>SYSTEMY ŁĄCZNOŚCI</b>			
SOCA (Zestaw na szczeblu operacyjnym)	Umożliwia transmisję głosem na falach UKF, oraz przez satelitę. Duża pojemność przekazu, transmisje obrazów graficznych, dalekopis.	Obsługiwany przez 3 żołnierzy z batalionu Operacji Psychologicznych.	Transport pojazdem lub drogą powietrzną.
Taktyczny zestaw sygnalizacyjny	Łączność o dużym zasięgu, zdolna do przekazu satelitarnego i faxu.	Obsługiwany przez 3 żołnierzy z batalionu Operacji Psychologicznych.	Transport pojazdem lub drogą powietrzną.
<b>SPRZĘT DO TRANSMISJI DANYCH</b>			
PAM-T400 (przenośny nadajnik UKF)	Zasięg 10–30 km, transmisja na żywo lub nagranych programów, może służyć jako jednostka retransmisyjna.	Obsługiwany przez 3 żołnierzy z batalionu Operacji Psychologicznych.	Jeden M-1008 na palecie lub cywilną drogą powietrzną.
TAMT-10 (przenośny nadajnik UKF)	Zasięg 70–90 km, transmisja na żywo lub nagranych programów, może służyć jako jednostka retransmisyjna.	Obsługiwany przez podoficera i 6 żołnierzy z batalionu Operacji Psychologicznych.	Dwa C-130 lub jeden C-141, wymaga kilku 2,5 t. ciężarówek do transportu drogowego.

<b>PAMDIS</b> (powietrzno-manewrowy system rozprzestrzeniania w Oper. Psych.	Nadaje na pasmach cywilnych: AM 5–8 km, FM 10–15 km, i TV 15–20 km. Podzielony na ruchome i modułowe podsystemy; oba zdolne prowadzić przekaz radiowy i TV.	Obsługiwany przez podoficera i 6 żołnierzy z batalionu Operacji Psychologicznych.	Manewrowy system wymaga transportowca C-5, lub C-141. System modułowy przewożony na jednej palecie.
<b>TAMT-50</b> (modułowy nadajnik radiowy)	Urządzenia do wytwarzania i przekazu UKF. Zasięg transmisji 160–1130km.	Obsługiwany przez 2 podoficerów i 10 żołnierzy z batalionu Operacji Psychologicznych.	Osiem C-130, lub dwa C-5, transport lądowy wymaga ośmiu M-720, osiem 2,5 t. ciężarówek i jednej 5 tonowej z przyczepą.
<b>TSQ-171,TV-T5</b> (nadajnik telewizyjny)	Urządzenie do wytwarzania przekazu w 3 schronach (S-280). Zasięg do 70 km.	Obsługiwany przez 3 podoficerów i 12 żołnierzy z batalionu Operacji Psychologicznych.	Pięć C-130, trzy C-141, lub C-5.
<b>Centrum Wytwarzania Środków Masowego Przekazu</b>	Nowoczesny system składający się ze studiów TV, radiowych i grafiki komputerowej, oraz laboratorium fotograficznego.	Wsparcie zadań na skalę światową.	Stała lokalizacja w Fort Bragg, Pln. Karolina.
<b>SYSTEMY POLIGRAFICZNE</b>			
<b>System druku lekkiego</b>	Wytwarza niewielkie ilości jedno lub dwukolorowych produktów. Składają się z dwu kontenerów S-280 umieszczonych na 2,5 t ciężarówkach	Obsługiwany przez podoficera i 5 żołnierzy z batalionu Operacji Psychologicznych.	Jeden C-130i jeden C-5 lub dwa C-141.
<b>Modułowy System Poligraficzny</b>	Wytwarza średnie i duże ilości wielokolorowych materiałów. Składa się z pięciu schronów i generatorów oraz dwu 2,5 t. oraz dwu 5 t. ciężarówek.	Obsługiwany przez podoficera i 25 żołnierzy z batalionu Operacji Psychologicznych.	Trzy C-5.
<b>Druk ciężki</b>	Profesjonalnej jakości obiekt poligraficzny umożliwiający wytwarzanie wielkich ilości jedno i wielokolorowych broszur, plakatów i innych publikacji. Pozwala wyprodukować broszury, które przewożone są do rejonu działań.	Wsparcie zadań na skalę światową.	Stała lokalizacja w Fort Bragg, Pln. Karolina.
<b>KOPIARKI</b>			
<b>Rysograf</b>	Umożliwia wykonywanie do 150 kopii na minutę.	Obsługiwany przez 2 podoficerów z batalionu Operacji Psychologicznych.	Niewielka kopiarka, którą można przewozić na palecie.

### Podsumowanie – wnioski

1. Działania psychologiczne, bez względu na to, jak nazywane są w różnych armiach, były i pozostają częścią walki zbrojnej. Najogólniej mówiąc celem ich jest, poprzez użycie wszelkich, właściwych tym działaniom środków i metod na przeciwnika, współdziałanie w realizacji zadania bojowego własnych wojsk. W odpowiednich

uwarunkowaniach mogą one przyczynić się do zmniejszenia strat własnych i przeciwnika oraz sprawniejszego wykonania zadania.

2. Działania psychologiczne uważane są w Stanach Zjednoczonych za ważną część walki zbrojnej. Stąd ujmowane są w doktrynie militarnej, mają swoją strukturę organizacyjną, są odpowiednio wyposażone w środki techniczne i posiadają wysoko wykwalifikowaną kadrę specjalistów.
3. Ze względu na podobieństwo zadań, form i metod działania psychologiczne (Psychological Operations) w armii amerykańskiej są częścią wojsk specjalnego przeznaczenia, co jak wykazały doświadczenia z konfliktów lokalnych po 1945 r. jest rozwiązaniem optymalnym.
4. Analiza i porównanie założeń teoretycznych Psychological Operations sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych oraz koncepcji PSYOP obowiązującej w Sojuszu Północnoatlantyckim wskazuje, że cała płaszczyzna funkcjonalno-organizacyjna PSYOP armii amerykańskiej miały decydujący wpływ na kształt, cele i zadania działań psychologicznych NATO.
5. Podobieństwo form i metod oddziaływania psychologicznego i informacyjnego na żołnierzy i ludność własną oraz przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego jest cechą charakterystyczną współczesnych armii. Siły zbrojne różnią się w zakresie możliwości oddziaływania psychologicznego wyłącznie poziomem wyposażenia technicznego, głównie w sprzęcie poligraficznym i w mniejszym stopniu w środkach radiowych.
6. Walka na szczeblu taktycznym ma decydujące znaczenie dla realizacji zadań operacyjnych i celów strategicznych. Stąd działania psychologiczne realizowane na tym szczeblu spełniają ważną rolę w systemie planowania i prowadzenia operacji militarnych. Także działania psychologiczne o charakterze konsolidacyjnym, ze względu na rolę jaką może spełnić ludność na terenach zajętych – negatywną lub pozytywną – wobec wojsk realizujących zadania bojowe, jest nie mniej ważna z punktu widzenia militarnego niż wsparcie psychologiczne oddziałów i związków taktycznych.
7. W systemie działań militarnych podział PSYOP na strategiczne, taktyczne i konsolidacyjne należy uznać za wysoce użyteczny, jednak nie dla wszystkich armii jest on konieczny i możliwy do realizacji. Zwłaszcza płaszczyzna oddziaływań strategicznych jest dla niektórych sił zbrojnych, także dla Wojska Polskiego, zbyt kosztowna i do samodzielnego prowadzenia politycznie nieuzasadniona.

## ROZDZIAŁ VI

DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE ARMII NIEMIECKIEJ. HISTORIA I  
TERAŻNIEJSZOŚĆ**1. Zadania i problemy badawcze**

W najnowszej historii Niemiec pojęcie propaganda kojarzy się niemal wszystkim z manipulacyjną i psychologiczną działalnością ministra Rzeszy Josepha Goebbelsa. I chociaż to jego działalność jest najbardziej znana, prawdą jest, że to Niemcy mogą poszczycić się teoretykami, którzy już na przełomie XIX i XX wieku byli prekursorami w dziedzinie psychologii pola walki. W ciągu około 60 lat (od początku wieku do powstania Bundeswehry) teoretyczne założenia oddziaływania psychologicznego, a zwłaszcza ich sfera organizacyjno-funkcjonalna na gruncie cywilnym i wojskowym podlegała licznym zmianom. Analiza tego procesu stanowiła zasadniczy cel procesu badawczego. Kolejnym zamiarem badawczym było dokonanie diagnozy istniejącego potencjału w siłach zbrojnych Niemiec, który przeznaczony jest do działań psychologicznych i informacyjnych w określonych sytuacjach kryzysowych i wojennych. Spróbowano określić determinanty powstania i ewolucji struktur organizacyjnych, cywilnych i wojskowych, ukierunkowanych na realizację zadań związanych z oddziaływaniem na postawy i przekonania żołnierzy i ludności przeciwnika w walce zbrojnej.

Dodatkowemu ukierunkowaniu procesu badawczego i realizacji celów badawczych sprzyjać miały następujące pytania badawcze:

- 1. W jakich uwarunkowaniach politycznych i militarnych pojawiły się w Niemczech i armii niemieckiej zinstytucjonalizowane formy oddziaływania psychologicznego na wojska i ludność własną i przeciwnika?**
- 2. W jakich strukturach występowały militarne komórki oddziaływania psychologicznego na żołnierzy i ludność przeciwnika i z jakimi zadaniami?**
- 3. Jak przedstawiała się organizacja pionu propagandy w armii niemieckiej w okresie II wojny światowej i jakie funkcje spełniały poszczególne ogniwa?**
- 4. Czy można mówić o specyfice niemieckich akcji psychologicznych w walkach II wojny światowej, a jeśli tak, to na czym ona polegała?**
- 5. Jakie są cele i zadania, struktura organizacyjna i wyposażenie techniczne pionu działań psychologicznych Bundeswehry? Na czym polegają najistotniejsze różnice**

współczesnych koncepcji działań psychologicznych do doświadczeń niemieckich podczas II wojny światowej.?

6. W jakim stopniu zmiany polityczne i militarne w Europie i w świecie wpływały na zmiany koncepcyjne? Czy Bundeswehra ma doświadczenia praktyczne w psychologicznym oddziaływaniu na polu walki?

Dotychczasowy stan wiedzy autora pozwolił na sprecyzowanie następującej hipotezy szczegółowej:

*W ewolucji teorii i praktyki niemieckiej w zakresie oddziaływania na postawy i przekonania żołnierzy i ludności własnej i przeciwnika zaistniały w XX wieku największe (względem innych państw europejskich) zmiany. Nowatorskie poglądy niemieckich prekursorów o roli czynnika psychicznego na polu walki wykorzystane zostają w pierwszej kolejności na korzyść ideologii faszystowskiej i planów podboju Europy. System hitlerowskiej propagandy, agitacji i manipulacji znalazł swoje funkcjonalno-organizacyjne odbicie także w armii w latach 1933–1945. Negatywne doświadczenia z okresu II wojny światowej implikowały w momencie powstawania Bundeswehry w powojennych Niemczech konieczność opracowania i przyjęcia nowych koncepcji oddziaływania na postawy i przekonania żołnierzy i ludności, własnych i potencjalnego przeciwnika.*

## 2. Niemieckie działania propagandowe podczas I i II wojny światowej

W czasie I wojny światowej powstało szereg instytucji i służb propagandowych działających na potrzeby wojny. Front wewnętrzny propagandy, początkowo jedyny i najważniejszy, z czasem ustąpił miejsca frontowi zewnętrznemu – oddziaływaniu psychologicznemu na wojska i ludność przeciwnika.

Główną treścią propagandy niemieckiej w tym czasie była teza, że Niemcy prowadzą narodową wojnę obronną. Powszechnie obarczano winą za wybuch wojny Rosjan, Anglików i Francuzów, gdyż Rosja miała zagrażać Niemcom przez mobilizację swoich sił zbrojnych, Anglia przez politykę okrażania Niemiec, a Francja przez intensywne zbrojenia. Niemcy zostały więc zmuszone do uprzedzenia działań Anglii, Rosji i Francji, aby wywołując wojnę prewencyjną móc się podczas niej bronić. Teza o rzekomym przymusie rozpoczęcia wojny przez Niemcy w 1914 roku należała do stałego repertuaru wszelkich akcji informacyjnych i propagandowych.

Na czele środków psychologicznego oddziaływania podczas I wojny światowej znajdowały się organy prasowe, przede wszystkim gazety. W samych tylko Niemczech w

tym okresie ukazywało się trzy tysiące dzienników. Odpowiednimi informacjami, często o posmaku sensacyjnym, kierowano zainteresowania ludzi na te treści i obszary, które były korzystne dla władzy. Treści, które informowały o rzeczywistym położeniu Niemiec, często militarnie niekorzystnym, były fałszowane albo w ogóle ukrywane. Klęski wojsk były przemilczane lub bagatelizowane, zaś ich chwilowe sukcesy szczególnie eksponowane.

Działania psychologiczne w siłach zbrojnych cesarskich Niemiec wchodziły w zakres kompetencji i zadań służby wywiadowczej (Nachrichtendienst). Kierowniczym organem wykonawczym w tej dziedzinie na szczeblu Sztabu Generalnego była tzw. Sekcja III B, składająca się z pięciu oficerów. Kierownikiem tego oddziału był płk Nicolai. Podlegał on bezpośrednio szefowi Sztabu Generalnego. Płk Nicolai był odpowiedzialny za następujące dziedziny:

- wywiad i kontrwywiad wojskowy,
- kierowanie propagandą wojenną w kraju w ścisłym powiązaniu z cenzurą,
- wydawanie własnych opracowań informacyjnych,
- polityczne oddziaływanie na żołnierzy,
- akcje psychologiczne na wojska i ludność przeciwnika<sup>1</sup>.

Jak ścisła zależność istniała między pionem działań psychologicznych, a wywiadem wojskowym niech świadczy cytat z książki „Tajna wojna”: „Działalność psychologiczna i propagandowa nie tylko była powiązana na zasadzie współpracy z wywiadem, one były od wywiadu przede wszystkim zależne. Każdy materiał mający być wykorzystany w działaniach psychologicznych i propagandowych był z reguły efektem operacji wywiadowczych. Najważniejsze było ponadto to, że skuteczność działań psychologicznych była oceniana przez etatowych pracowników wywiadu lub wyznaczonych do tego tzw. osób zaufania (Vertrauenleute)”<sup>2</sup>.

Rozpoznaniem nastrojów ludności na terenach zajętych zajmowała się tajna policja polowa wojsk lądowych. W każdej armii znajdował się komisarz policji polowej, któremu podlegało od 8 do 10 pracowników. Działaniami psychologicznymi i propagandowymi kierowała Sekcja IIIB Sztabu Generalnego, współpracując głównie z Urzędem Prasy Wojennej (Kriegspresseamt). Urząd ten podlegał bezpośrednio Sekcji III B. Kierownik urzędu, w którym zatrudnionych było ponad 400 pracowników, był w ostatnich latach wojny równocześnie szefem Biura Prasowego Ministerstwa Spraw Zagranicznych

<sup>1</sup> Wg Zazworka G., *Psychologische Kriegführung, Eine Darlegung, ihrer Organisation, ihrer Mittel und Methoden*, Berlin 1961, s. 87

<sup>2</sup> Herrmann C., *Geheimkrieg*, Hamburg, Berlin-Leipzig 1930, s. 197

Niemiec. Jak pisał jeden z szefów Urzędu Prasy Wojennej, ppłk P. Stotten, miało to doprowadzić do współpracy służby prasowej rządu z naczelnym dowództwem armii.<sup>1</sup>

Do głównych zadań **Urzędu Prasy Wojennej** należało:

- polityczne i psychologiczne oddziaływanie na prasę wydawaną w Niemczech,
- prowadzenie cenzury, zwłaszcza prasy, na terenach zajętych,
- wydawanie własnych opracowań politycznych,
- analiza i ocena prasy krajowej i zagranicznej.

Urząd Prasy Wojennej wydawał „Niemieckie informacje wojenne” (Deutsche Kriegsnachrichten), od 1 listopada 1917 r. trzy razy w tygodniu. Warto tu wspomnieć o wydawanej przez Sekcję III B gazecie „Gazette des Ardennes”, drukowanej we Frankfurcie n/Menem i publikowanej w 1915 r. trzy razy w tygodniu, jednorazowo 80–100 tys. egzemplarzy, później codziennie w nakładzie do 170 tys.. Była to gazeta, której treść nakierowana była na obniżenie morale i wartości bojowej, zaangażowania i dyscypliny żołnierzy i ludności Francji. Jedną z ciekawostek, jaką redakcja wprowadziła, była kolumna, na której podawano miejsca pobytu francuskich jeńców wojennych<sup>2</sup>. W sierpniu 1918 r. utworzono przy Sekcji III B grupę roboczą do spraw „patriotycznego kształcenia oraz prasy wojskowej”. W tym samym miesiącu cesarz niemiecki zażądał, by wzmoc działania obniżające morale i dyscyplinę przeciwnika i jednocześnie umacniające wolę zwycięstwa wojsk własnych. Oficjalne wystąpienie cesarza było spowodowane zapewne świadomością nieuchronności klęski, tym bardziej że ofensywa niemiecka rozpoczęta 15 lipca 1918 r. była nieskuteczna, zaś niespodziewana kontrofensywa państw Ententy ósmego sierpnia spowodowała masowy odwrót Niemców. Jakie było morale armii niemieckiej w owym czasie obrazuje chociażby wynik wywiadu, przeprowadzonego wśród 39 dowódców jednostek 9 listopada 1918 r. Otóż na pytanie, czy możliwe jest zwycięstwo w walce pod dowództwem cesarza, tylko jeden oficer odpowiedział twierdząco, 23 zaprzeczyło. Na pytanie, czy będą z bronią w rękę walczyć przeciwko rozprzestrzenianiu się bolszewizmu we własnym kraju, 19 oficerów nie wiedziało, co odpowiedzieć, a 8 jednoznacznie zadeklarowało swoją negatywną postawę.

Klęska Niemiec w I wojnie światowej analizowana była przez różnych teoretyków i praktyków wojskowych. Także problem roli morale armii w działaniach zbrojnych, możliwości dezintegracyjnych operacji psychologicznych na wojska i ludność wroga oraz pracy wychowawczej wśród kadry i żołnierzy wojsk własnych prezentowana była w

<sup>1</sup> Foerster W., *Kämpfer an vergessene Fronten*, Berlin 1931, s. 469

<sup>2</sup> Zazworka G., *op.cit.*, s. 90

szeregu publikacji i opracowań. W żadnym innym kraju nie wydano w okresie międzywojennym tak wielu książek o tej problematyce. Warto wymienić chociażby kilka: Schmid F., *O psychice żołnierza piechoty w walce (Über die Psyche des Infanteristen im Kampfe)*, Greiswald 1919; Nicolai W., *Wywiad, prasa i opinia publiczna podczas wojny (Nachrichtendienst, Presse und Volksstimmung im Weltkrieg)*, Berlin 1920; Scholz L., *Życie duchowe żołnierza na froncie (Seelenleben des Soldaten an der Front)*, Tübingen 1920; Stekel W., *Nasze życie duchowe podczas wojny (Unsere Seelenleben in Kriege)*, Berlin 1921; Tillich P., *Duch i masy (Masse und Geist)*, Berlin 1922; von Hentig H., *Psychologia wielkiej wojny (Psychologie des grossen Krieges)*, Heidelberg 1927; von Hentig H., *Psychologiczna strategia (Psychologische Strategie)*, Heidelberg 1926.

Po I wojnie światowej działania psychologiczne na ludność i wojska przeciwnika podczas konfliktu zbrojnego oficjalnie określono jako oręż walki. Formy i metody oddziaływania psychologicznego łączono w tym czasie ze środkami propagandowymi (radiem, filmem), stąd wiele szkiców opracowań i monografii, stricte o oddziaływaniu na sferę psychiczną odbiorcy, miało w swoim tytule słowo „propaganda”. Oto przykładowo niektóre z nich: H. M. Herne, *Propaganda in War*, Londyn 1930; A. L. Lowell, *British Propaganda in Enemy Countries*, Londyn 1923; H. D. Lasswell, *Propaganda Technique in the World War*, New York 1927; H. Frankenberg, *Die Propaganda als Kriegswaffe*, Berlin 1929; G. Huber, *Die französische Propaganda im Weltkriege gegen Deutschland 1914–1918*, Monachium 1928; O. Riedner, *Die Kriegspropaganda*, Monachium 1930; H. Thimme, *Weltkrieg ohne Waffen*, Berlin 1929; A. Blau, *Geistige Kriegsführung*, Poczdam 1935.

Zwycięstwo faszyzmu w Niemczech i w ślad za tym apoteoza siły oraz agresji w oficjalnej propagandzie państwowej nie tylko kształtowało moralne oblicze armii, lecz także wpływało na opracowywane z myślą o przyszłych wojnach koncepcje psychologicznych oddziaływań na wojska i ludność potencjalnego przeciwnika. Czołową rolę odegrał tu Max Simoneit, szef laboratorium psychologicznego Naczelnego Dowództwa Wehrmachtu (Oberkommando der Wehrmacht – OKW). W swoich dwóch najważniejszych pracach: „Psychologia wojskowa. Zarys jej problemów i praktycznych wniosków” (*Wehrpsychologie. Ein Abriss ihrer Probleme und praktischen Folgerungen*, Berlin 1943) oraz „Etyka wojskowa. Zarys jej problemów i zasad” (*Wehretik. Ein Abriss ihrer Probleme und Grundsätze*, Berlin 1936), wskazywał na ścisły związek propagandy i psychologii. „Kto zamierza kierować dużymi masami ludzkimi, musi wiedzieć, co to

psychika ludzka. Talent kierowania duszą ludzką nie jest cechą nabytą biologicznie, ale można się go nauczyć”.<sup>1</sup>

W 1934 r. odbył się w Tübingen Kongres Niemieckiego Towarzystwa Psychologicznego, który w całości poświęcony był problematyce psychologii wojskowej. Jednym z głównych problemów był referat „O psychologicznej elastyczności dowódcy”. Te przykłady, a zwłaszcza późniejsza działalność ministerstwa Goebbelsa pokazują, że system oddziaływania na psychikę, przekonania i postawy zarówno własnego społeczeństwa, a zwłaszcza własnych żołnierzy, jak i państw przeciwnika był głęboko przemyślany, oparty na teoretycznych zasadach, a przede wszystkim praktycznie zorganizowany do najdrobniejszych szczegółów.

Kierowniczą komórką na szczeblu OKW odpowiedzialną za sprawy politycznego wychowania oficerów i żołnierzy niemieckich oraz psychologicznego oddziaływania na wojska i ludność przeciwnika był specjalny oddział propagandy (Abteilung für Wehrmachtspropaganda). Odpowiednie oddziały istniały w dowództwie wojsk lądowych, marynarki wojennej i lotnictwa. Dodatkowo w dowództwie wojsk lądowych utworzono stanowisko inspektora do spraw kształcenia i wychowania. W 1941 r. stanowisko to objął mjr F. Friessner. Na szczeblu grupy armii (GA) i armii (A) wojsk lądowych występowały kompanie propagandowe (Propagandakompanien), pododdziały nie występujące w innych armiach. Początkowo podstawowym zadaniem kompanii było zbieranie i dostarczanie materiałów pisemnych, fotograficznych, filmowych i radiowych. Zasadą było przydzielenie jednej kompanii do każdej armii polowej – pod względem gospodarczym podlegała ona pułkowi łączności<sup>2</sup>. W późniejszym terminie kompanie propagandowe powstały również w marynarce wojennej, Luftwaffe, a potem i w Waffen-SS.

Już podczas wojny utworzono w grupach armii, we flotach powietrznych i rejonowych dowództwach marynarki stanowiska „oficerów sztabowych do spraw propagandy”, kierujących całokształtem zamierzeń psychologicznych i informacyjnych na swoim obszarze działania. W miarę rozrostu Wehrmachtu rosła także liczba kompanii propagandowych. W 1943 r. liczebność wojskowego aparatu oddziaływania psychologicznego sięgała 15 tys. ludzi.

Kompania składała się z plutonu korespondentów wojennych, plutonu propagandowego, drużyny sztabowej i taboru. Etat przewidywał 23 oficerów, 38

<sup>1</sup> Wg „Militärwissenschaftliche Rundschau”, Berlin 1942, H. 4

<sup>2</sup> Także w Bundeswehrze jednostki działań psychologicznych, jak wykażę w dalszej części rozdziału są podporządkowane gospodarczo oddziałom dowodzenia i łączności - podkr. AP)

podoficerów i 60 szeregowych. Zadaniem plutonu korespondentów wojennych była przede wszystkim obsługa prasy krajowej i zagranicznej. Dzielił się on na mieszane drużyny, składające się z 2–3 sprawozdawców i 1–2 fotoreporterów. Mocno rozbudowany pluton propagandowy składał się z drużyn operatorów filmowych, drużyn megafonowych, drużyn redagowania i rozpowszechniania ulotek (miotacze raketowe), redakcji gazetki frontowej i drukarni polowej.

Oddziaływanie psychologiczne na wojska i ludność przeciwnika z wykorzystaniem ulotek rozpoczęli Niemcy od pierwszego dnia wojny. Wykorzystywali do tego ulotki, przygotowane w najściślejszej tajemnicy na długo przed wybuchem wojny. Drukowane one były nie tylko po polsku (w 1939 r.) i po rosyjsku (od 1941 r.), lecz także po agresji na Związek Radziecki w językach wielu narodowości ZSRR.

Na froncie wschodnim Wehrmacht dysponował stu pojazdami z zamontowanymi na nich urządzeniami głośnomówiącymi. Do zadań kompanii propagandowych należało także organizowanie dla żołnierzy pokazów filmowych i występów artystycznych.

Działania psychologiczne i propagandowe początkowo przeciwko Polsce, a później przeciwko Rosji Radzieckiej były centralnie kierowane przez Ministerstwo Rzeszy ds. Oświecenia Publicznego i Propagandy. Bezpośrednio odpowiedzialny za kierunek wschodni był wydział „Wschód” (Ost) ze specjalną filią pod nazwą „Vineta”. Wydział „Wschód” składał się z wielu komórek, wśród których grupa do spraw aktywnych działań psychologicznych była najbardziej rozbudowana. W jej skład wchodziły sekcje: broszur i ulotek, plakatów i gazetek ściennych, kształcenia, wystaw, pojazdów z urządzeniami głośnomówiącymi, płyt muzycznych i ruchu turystycznego. Ponadto w skład wydziału „Wschód” wchodziły grupy: radiowa, prasy, filmu, kultury, literatury i komunikowania. Szczególne miejsce w wydziale „Wschód” zajmowała filia „Vineta, służba propagandowa obszaru wschodniego e.V.” (Vineta, Propagandadienst Ostraum e.V.). W jej skład wchodził specjaliści do spraw krajów nadbałtyckich, znający języki słowiańskie, i krajów kaukaskich, oficerowie przygotowani do przesłuchiwania jeńców i nawiązywania kontaktów z ludnością przeciwnika. Kierownikiem tej filii jakiś czas był dr Taubert.

Do głównych środków psychologicznego oddziaływania Niemiec hitlerowskich na żołnierzy, a zwłaszcza na ludność rosyjską należały radio, filmy i różnego rodzaju czasopisma. Warto wymienić w tym miejscu „Grupę Radiową Kraju Wschodniego” (Sendergruppe Ostland) z siedzibą w Rydze i rozgłościami w Rewalu, Kałudze i Mińsku, „Grupę Radiową Ukraina” (Senderegruppe Ukraine) z głównym nadajnikiem w Winnicy. Także armia na froncie wschodnim posiadała do swojej dyspozycji nadajniki radiowe.

Były to takie rozgłosnie Wehrmachtu jak: „Ursula”, „Siegfried”, „Gustav” i nadajnik przewoźny (ruchomy) pod nazwą „X”.

Wykorzystaniem filmu jako środka oddziaływania zajmował się specjalnie utworzony organ „Centralne Towarzystwo Filmowe Wschód” (Zentralfilmgesellschaft Ost), składający się z dwóch spółek z ograniczoną odpowiedzialnością: „Ostland-Film GmbH” z siedzibą w Rydze i „Ukraine-Film GmbH” z siedzibą w Kijowie. Wyświetlanie filmów organizowali Niemcy przede wszystkim dla ludności na zajętych obszarach (zarówno w strefie przygranicznej, jak i na głębokich tyłach) oraz w obozach jenieckich. Produkowano filmy w różnych językach (rosyjskim, litewskim, łotewskim, estońskim i innych), treść ich zaś miała charakter albo informacyjno-polityczny, tzw. Wochenschau, albo wybitnie manipulacyjno-propagandowy, np. filmy „Wódz Hitler i jego naród”, „Bohaterskie czyny wodza” i inne.

Niemcy przywiązywali dużą wagę do upowszechniania na zajętych terenach materiałów poglądowych, głównie gazet. Największy nakład miały takie czasopisma i dzienniki, jak „Deutsche Zeitung im Ostland” (redakcja w Rydze), „Deutsche Nachrichtenblatt” (redakcja w Kijowie), „Deutsche Bug-Zeitung” (redakcja w Nikołajewsku) i „Deutsche Ukraine-Zeitung”. Jako ciekawostkę warto wspomnieć o nadawaniu przez Niemców niektórym wydawanym przez siebie dywersyjnym czasopismom tytułów takich przedwojennych pism, jak „Prawda” czy „Nowyj Put”.

Spośród innych materiałów poglądowych Niemcy wydali ponad 100 broszur (np. „Adolf Hitler i dzieci”), prawie 200 plakatów, miliony ulotek, setki kart pocztowych, gazetek ściennych, płyt muzycznych i nawet obrazów.

Mówiąc o oddziaływaniu psychologicznym i propagandowym armii niemieckiej nie sposób nie wspomnieć o działalności służb specjalnych Wehrmachtu, tzw. Urzędzie Zagranicznym i oddziale Armie Obce (Abteilung Fremde Heere), Zakres zadań oddziału, który w swej kompetencji miał dwa obszary działań, tj. armie obce na froncie wschodnim i armie na froncie zachodnim, obejmował przedsięwzięcia rozpoznawcze na polu walki różnymi formami i środkami, aż do typowego wywiadu i szpiegostwa za granicą. Do ich realizacji oddział dysponował specjalnymi jednostkami „Bergman”, „Nachtigall” i „Brandenburg” oraz tzw. legionami (arabskim, indyjskim, Niemców sudeckich i in.)<sup>1</sup>.

Długoletnim szefem oddziału Armie Obce Wschód był gen. Gehlen (po wojnie szef BND – Bundesnachrichtendienst).

<sup>1</sup> Odpowiedni schemat znajduje się w zbiorze załączników.

### 3. Oddziaływanie psychologiczne i informacyjne w Bundeswehrze. Koncepcje i realizacja.

Założenie o możliwości oddziaływania psychologicznego, informacyjnego i nawet propagandowego na żołnierzy, zarówno w okresie pokojowym, a zwłaszcza na polu walki przyjęto w kierownictwie sił zbrojnych Republiki Federalnej Niemiec już na etapie tworzenia Bundeswehry. W fakcie tym nie ma nic dziwnego, jeśli pamięta i uwzględnia się doświadczenia z zakresu propagandy i wojny psychologicznej wszystkich głównych armii podczas II wojny światowej. Stąd też przyjęto w ministerstwie obrony RFN tezę, że żołnierze Bundeswehry mogą być obiektem oddziaływania nie tylko własnych dowódców (w tym przypadku o charakterze pozytywnym, stymulującym), ale również w sytuacji konfliktu i wojny oddziaływania dezintegracyjnego, zarówno ze strony niektórych sił wewnętrznych, jak przede wszystkim przez siły i środki wojny psychologicznej przeciwnika. Obrona własnych żołnierzy przed tego typu oddziaływaniem była zasadniczym celem powołania do życia struktur, wpięrow „Psychologische Kampfführung” (PSK), a od 1970 roku „Psychologische Verteidigung” (PSV) w siłach zbrojnych Niemiec<sup>1</sup>. Ponadto nałożono na wszystkich dowódców obowiązek prowadzenia w ramach procesu dowodzenia i Innere Führung pracy informacyjno-wyjaśniającej o roli czynnika psychicznego na polu walki i jego znaczeniu podczas wykonywania zadania bojowego<sup>2</sup>. Ofensywny charakter „Psychologische Verteidigung” nie był jednakże wykluczany, co znalazło odbicie w służbowych wskazówkach dla obrony psychologicznej „...Przez przedsięwzięcia PSV powinno się z jednej strony oddziaływać na sposób myślenia i postępowania wroga w celu jego osłabienia, jak również pozyskać własne społeczeństwo do współpracy<sup>3</sup>”. Helmut Michelis stwierdza jednoznacznie, że na wypadek kryzysu i wojny głównym zadaniem jednostek PSV byłoby oddziaływanie na żołnierzy przeciwnika w celu osłabienia ich woli walki („...die Aggressionsbereitschaft zu mindern und den Kampfwillen zu schwächen<sup>4</sup>”).

W listopadzie 1959 roku ówczesny minister obrony Republiki Federalnej Niemiec Franz Josef Strauss nakazał rozkazem nr 437 uruchomienie 993 kompani radiowej i wskazał miejsce dyslokacji w hotelu ośrodka wypoczynkowego w miejscowości

<sup>1</sup> Por. Michelis H., *Das Wort als Waffe*, „Truppenpraxis” nr 6, 1988, s. 571-574; Walther W., *Psychologische Verteidigung. Versuch einer Abgrenzung*, „Truppenpraxis” nr 6, 1981, s. 435-440

<sup>2</sup> Por. Hagemann A., *Psychologie als Waffe. Psychologische Verteidigung und PSV-Truppe*, „Kampftruppen” nr 6, 1977

<sup>3</sup> Tamże

<sup>4</sup> Michelis H., *op.cit.*

Rengsdorf w Westerwaldzie. Także tam została utworzona i rozmieszczona 983 kompania ulotkowa i rozgłośni elektroakustycznych<sup>1</sup>.

W latach siedemdziesiątych do działań psychologicznych i informacyjnych na szczeblu centralnym przygotowane były 701 batalion radiowy (PSK-Senderbataillon) i 702 batalion wojny psychologicznej (tzw. ulotkowy). W siłach lądowych każdy korpus armijny miał organiczną kompanię w sile 140 żołnierzy. Kompanie te (o numeracji 181, 281, 381) wyposażone były w przewoźny sprzęt poligraficzny, rozgłośnie elektroakustyczne zamontowane na pojazdach opancerzonych, wyrzutnie raketowe pocisków z ulotkami oraz urządzenia startowe balonów.

W systemie obrony terytorialnej stosownie do szczebla utworzono kompanie i plutony do działań konsolidacyjnych, ukierunkowane głównie na ludność własną i przeciwnika. Na początku lat osiemdziesiątych zlikwidowano w Bundeswehrze pododdziały „obrony psychologicznej” w systemie obrony terytorialnej oraz takie same kompanie w trzech korpusach armijnych. Utworzono wzamian dwa nowe bataliony Psychologische Verteidigung (800 w Clausthall Zellerfeld i 850 w Andernach), podporządkowane w okresie pokojowym dowództwom terytorialnym „Nord” i „Süd” oraz 681 kompanię, podległą dowództwu terytorialnemu Szlezwik-Holsztyn. Bataliony obrony psychologicznej Bundeswehry miały jednakową strukturę organizacyjną. Stan ich wynosił około 700 osób. W ich skład wchodziły: kompania dowodzenia, radiowa, poligraficzna oraz dwie kompanie rozgłośni elektroakustycznych. Podobną organizację i wyposażenie, choć o mniejszej liczbie ludzi, miała 681 kompania.

W 1961 r. stworzono na potrzeby „Psychologische Kampfführung” grupę badawczo-szkoleniową, złożoną z oficerów i specjalistów cywilnych. Już w 1965 roku grupa rozrasta się i w następstwie przemianowana zostaje w szkołę „Psychologische Kampfführung”. Z dotychczasowego miejsca stacjonowania, miejscowości Alfter k/Bonn zostaje przeniesiona do opuszczonego przez zakonników franciszkanów klasztoru w Euskirchen. W 1986 r. przeniesiono szkołę do Waldbröll i krótko po tym przemianowano ją w Akademię Obrony Psychologicznej.

Jedną z funkcji, jaką realizowały pododdziały obrony psychologicznej w okresie pokoju było prowadzenie akcji informacyjnych dla ludności na obszarze prowadzonych ćwiczeń Bundeswehry i NATO. Można skonstatować, że realizowano wówczas zadania z zakresu działań psychologicznych o charakterze konsolidacyjnym. Poprzez masowe użycie

---

<sup>1</sup> Wg „Truppenpraxis”, nr 4, 1994

materiałów drukowanych (ulotek, plakatów, widokówek itp.) oraz apele i audycje przez megafony, głośniki oraz rozgłośnie elektroakustyczne informowano ludność o przebiegu ćwiczeń sztabowych, ewentualnych strzelaniach i różnych formach oraz rejonach przegrupowania oddziałów i związków taktycznych. W 1987 roku po raz pierwszy kompania radiowa z Andernach wyemitowała audycję na falach średnich rozgłośni bawarskiej o przebiegających na obszarze południowych Niemiec wspólnych ćwiczeniach niemiecko-francuskich. Było to szczególnym wydarzeniem, gdyż normalnie na co dzień rozgłośnie radiowe obu batalionów PSV nie emitowały żadnych programów dla społeczeństwa. Wyjątek stanowił jednogodzinny program rozrywkowy przygotowywany od 1974 roku dla niemieckich żołnierzy stacjonujących poza granicami Niemiec (w ramach NATO). Był on następnie emitowany przez rozgłośnie lokalne w miejscach ćwiczeń i szkolenia w USA i Kanadzie. Nieprawdą jest, że batalion radiowy Psychologische Kampfführung prowadził jakąkolwiek działalność podczas „Praskiej Wiosny” w latach sześćdziesiątych. Doniesienia i komentarze ówczesnej prasy komunistycznej o prowadzeniu dywersji zostały zdementowane przez rząd czeski. Nadajnikom radiowym „Bundeswehr-Süd” z Andernach oraz „Bundeswehr-Nord” z Clausthal-Zellerfeld wolno było emitować audycje wyłącznie za zezwoleniem rządu w okresie kryzysu i wojny. Rozgłośnie były w stanie przygotować i nadawać 24-godzinny program radiowy w trzech językach: rosyjskim, polskim i czeskim<sup>1</sup>.

W październiku 1989 roku nastąpiła kolejna reorganizacja aparatu „obrony psychologicznej” Bundeswehry. Rozwiązano 800 batalion, natomiast na bazie 850 batalionu PSV w Andernach w koszarach Krahenberg utworzono 950 Batalion Łączności – Informacji Operacyjnej (Fernmelde Bataillon – Operative Information) o składzie i wyposażeniu technicznym zbliżonym do poprzednich batalionów „obrony psychologicznej”. W Schleswig-Holstein pozostawiono na potrzeby obrony psychologicznej pluton techniczny oraz stacjonarną drukarnię. Akademię „Psychologische Verteidigung” w Waldbröll zlikwidowano. Podobnie jak dotychczas jednostki działań psychologicznych Bundeswehry utrzymano jedynie w wojskach lądowych. „Operative Information” jest określeniem wyłącznie na użytek wewnętrzny, natomiast w NATO i wobec innych armii sojuszniczych stosuje się nazwę Psychological Operation<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> H. Michelis, op. cit.

<sup>2</sup> W dowództwie Korpusu Północno-Wschodniego w Szczecinie występuje stanowisko Psychological Operations, przewidziane dla oficera niemieckiego.

Zasadniczym przeznaczeniem 950 batalionu „Operative Information” w okresie pokojowym jest prowadzenie działań psychologicznych i informacyjnych w szeroko rozumianym obszarze public relations i komunikowania społecznego, natomiast w zakresie zadań o charakterze militarnym wspieranie oddziałów i pododdziałów Bundeswehry w akcjach humanitarnych, podczas zwalczania skutków klęsk żywiołowych oraz w działaniach na rzecz obrony kraju. Stwierdza się, że działania militarne muszą być wsparte odpowiednimi akcjami psychologicznymi i informacyjnymi o celach i zadaniach bojowych, uzupełnionymi o charakterystyki demograficzne i kulturowe ludności i obszaru, na którym są, lub będą prowadzone działania zbrojne. Podkreśleniu wymaga fakt, że we wszystkich znanych mi niemieckich materiałach publicystycznych i dokumentach normatywnych Bundeswehry podkreśla się, że zadaniem batalionu OpInfo jest i pozostanie upowszechnianie wyłącznie prawdziwych informacji, nie zaś działania o charakterze manipulacyjnym i dywersyjnym.

W okresie pokojowym i podczas wykonywania misji zagranicznych organem kierowania przedsięwzięciami psychologicznymi jest dowództwo wojsk lądowych, a bezpośrednio referat III 3.

Niemiecka koncepcja prowadzenia działań psychologicznych i informacyjnych w wykonaniu jednostek Operative Information obejmuje grupy lub cele oddziaływania zgodnie z NATO Psychological Policy<sup>1</sup>. Jednakże, jak podkreśla się w niektórych dokumentach, nie wszystkie zadania określone przez NATO są interpretowane w ten sam sposób. Przy prowadzeniu działań psychologicznych Niemcy kierują się następującymi zasadami i ograniczeniami:

- przedsięwzięcia strategicznych operacji psychologicznych są z reguły długofalowym działaniem środkami politycznymi i znajdują się w wyłącznej kompetencji rządu federalnego;
- Siły wojskowe (głównie 950 batalionu) mogą w ramach obrony państwa lub zobowiązań sojuszniczych udzielać w ograniczonym zakresie wsparcia technicznego;
- przedsięwzięcia działań psychologicznych pola walki będą prowadzone siłami batalionu na siły zbrojne i ludność przeciwnika. Ich celem będzie wsparcie dowodzenia i kierowania operacyjnego wojsk własnych. Odpowiedzialność za prowadzenie tych działań spoczywa na dowódcach szczebla operacyjnego;

---

<sup>1</sup> MC 402, NATO Psychological Operations Policy

- Działania psychologiczne są ściśle skoordynowane z innymi przedsięwzięciami ukierunkowanymi na obniżenie morale przeciwnika i dezintegrację jego systemu kierowania i dowodzenia;
- przedsięwzięcia skierowane na ludność przeciwnika mają na celu wzbudzenie jej zaufania, poinformowanie o zadaniach wykonywanej misji/operacji i w miarę możliwości pozyskanie wsparcia dla wojsk niemieckich. W ten sposób jednostki informacji operacyjnej mogą wnieść wkład w obniżenie napięcia i przeciwdziałać wywołaniu konfliktu zbrojnego;
- konsolidacyjne przedsięwzięcia psychologiczne są w czasie kryzysu lub obrony kraju/sojuszu zadaniami kraju gospodarza, odpowiedzialnego za zapewnienie swobody operacyjnej<sup>1</sup>.

Jednocześnie podkreśla się, że działania psychologiczne są integralną częścią systemu kierowania i dowodzenia walką, i w tym zakresie siły zbrojne Niemiec w pełni uwzględniają zasady zawarte w dokumencie MC 348 (NATO Command and Control Warfare Policy).

W systemie komunikowania i informacji społeczeństwa RFN jednostki Operative Information Bundeswehry nie uczestniczą, gdyż tego typu działalność jest przewidziana dla sił obrony terytorialnej. Przewiduje się jednakże sytuację wyjątkową, w której jest to możliwe, ale po spełnieniu trzech warunków:

**po pierwsze** – wykonanie zadań wojsk własnych lub sojusznicznych jest ograniczone lub wśród ludności cywilnej występuje stan niepokoju i wrzenia;

**po drugie** – gdy wykonanie takiego zadania jest wskazane ze względów operacyjnych;

**po trzecie** – kompetentne władze cywilne zapotrzebują poprzez terytorialne władze wojskowe wsparcie ze strony sił zbrojnych.

W przypadku zaistnienia operacji wojskowej z zakresu oddziaływania psychologicznego i informacyjnego na własne społeczeństwo bez wcześniejszego uzgodnienia należy niezwłocznie poinformować administrację cywilną o wykonanych przedsięwzięciach<sup>2</sup>.

W skład 950 batalionu wchodzi<sup>3</sup>: dowództwo i sztab, kompania radiowa, kompania ulotkowa, dwie kompanie rozgłośni elektroakustycznych (w okresie „P” jedna kompania skadrowana), pododdziały logistyczne oraz centrum informacyjne<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Wg Teilkonzeption bereichsübergreifende Aufgaben - Operative Information (TKBA OpInfo), BdV Bonn 1998

<sup>2</sup> Tamże

<sup>3</sup> Schemat organizacji 950 batalionu znajduje się w zbiorze załączników.

<sup>4</sup> Wg „Wehrausbildung”, nr 3 1994

Kompania radiowa dysponuje nadajnikiem UKF i dwoma ruchomymi nadajnikami fal średnich o zasięgu 270 km. Studia radiowe zamontowane są na 10-tonowych samochodach ciężarowych. Na wyposażeniu kompanii radiowej znajduje się ponadto 72-metrowy maszt nadawczy.

W koszarach im. gen. Deuliusa w Mayen stacjonuje kompania ulotkowa. Składa się ona z kilku specjalistycznych pododdziałów. Opracowanie najodpowiedniejszych pod względem treści i formy ulotek, gazet, plakatów i innych materiałów drukowanych pod względem treści i formy należy do zadań grafików i redaktorów plutonu redakcyjnego. Praktyczne wykonanie opracowanych ulotek należy do plutonu poligraficznego, wyposażonego w drukarnie. Zainstalowanie sprzętu poligraficznego w kontenerach na samochodach ciężarowych zagwarantowało wysoką mobilność pododdziału w każdych warunkach terenowych (co zostało potwierdzone podczas akcji w Somalii). Wydajność drukarni wynosi 3 tys. arkuszy formatu A-3 na godzinę, tj. około 12 tys. ulotek.

W skład kompanii ulotkowej wchodzi także zespół meteorologiczny i dwa plutony balonowe. Zadaniem zespołu jest określenie warunków pogodowych w pasie przelotu balonów i w rejonie ich zrzutu. Przy sprzyjających warunkach atmosferycznych każdy balon umożliwia przerzut 2 200 sztuk ulotek na odległość do 1500 km. Plutony są w stanie przygotować do startu 35 balonów w ciągu godziny.

Przeznaczeniem kompanii elektroakustycznej, wyposażonej w mikrobusy Volkswagen z zamontowanymi na dachach samochodów głośnikami o mocy 200 i 400 W jest oddziaływanie na odbiorcę w bezpośredniej styczności. Moc rozgłośni umożliwia zasięg głosu, muzyki i innych efektów dźwiękowych na odległość 2,5 km. W warunkach bojowych odległość ta ulegnie zmniejszeniu, co wymusza użycie rozgłośni elektroakustycznych na przedniej linii walczących wojsk.

#### Dane taktyczno-bojowe sprzętu 950 batalionu OpInfo

Środek	Dane techniczne	Ilość	Możliwości
Nadajnik radiowy	Moc: 80 KW (na falach średnich)	1	Zasięg: ok. 90–270 km
	1 KW (na falach UKF)	1	ok. 30–50 km
Drukarnia ruchoma	Możliwość każdej drukarni: 1200 sztuk formatu A5/godz. (jednostronnie, jednokolorowe)	6	Czas potrzebny do rozpoczęcia druku ulotek od otrzymania zadania ok. 3 godz.

Drukarnia Stacjonarna	Mały offset: 1200 sztuk formatu A5/godz.	2	
	Duży: 96000 sztuk formatu A5/godz.	2	
Balon	Każda grupa ma do dyspozycji ok. 100 balonów. Z jednego urządzenia startowego możliwe jest w ciągu trzech godzin przerzut ok. 220 000 szt. ulotek.	6	Zasięg do 30 km
Rozgłośnia elektroakustyczna	Moc głośników 400W	72	Zasięg do 2,5 km
Video			

Truizmem byłoby podkreślać, że skuteczność akcji radiowych, ulotkowych i elektroakustycznych zależy od treści skierowanych do odbiorcy. Za proces zbierania i gromadzenia informacji o możliwym obiekcie oddziaływania i analizy ich pod kątem wykorzystania przy opracowaniu audycji radiowych, elektroakustycznych i materiałów drukowanych odpowiedzialny jest zespół specjalistów centrum informacyjnego.

#### 4. Użycie 950 batalionu Operative Information Bundeswehry w Somalii

Udział sił międzynarodowych w akcjach humanitarnych w różnych rejonach świata nie jest już żadnym sensacyjnym wydarzeniem na arenie międzynarodowej. Jest to często następstwo bezsilności lub braku chęci miejscowych władz i sił politycznych do samodzielnego rozwiązania rozmaitych problemów społecznych, gospodarczych oraz politycznych, i ich przekonania lub nadziei, że ONZ lub inne organizacje międzynarodowe lepiej i skuteczniej rozwiążą zaistniałe problemy. Wydarzenia w Somalii na początku lat dziewięćdziesiątych są ewidentnym przykładem powyższej konstatacji.

Akcja humanitarna w Somalii przeszła do historii jako wydarzenie szczególne dla armii niemieckiej. Po raz pierwszy bowiem wśród oddziałów międzynarodowych uczestniczących z ramienia ONZ w operacji pokojowej na terenie innego państwa (poza obszarem NATO) wziął udział kontyngent Bundeswehry. Stało się to możliwe w wyniku decyzji Trybunału Konstytucyjnego RFN, zezwalającej na udział żołnierzy niemieckich poza Europą.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że podczas przygotowania żołnierzy do misji w Somalii zwracano szczególną uwagę na zachowanie poprawnych stosunków z ludnością. Można nawet skonstatować, że zasada o konieczności uzyskania akceptacji dla swoich działań ze strony miejscowej ludności oraz zasada zachowania bezstronności wobec

wszystkich stron konfliktu stanowiły teoretyczny fundament procesu szkolenia żołnierzy Bundeswehry przed ich pierwszą misją pokojową.

Niemiecki kontyngent pokojowy w Somalii wspierało 34 żołnierzy z 950 batalionu Operacji Informacyjnych. Głównym zadaniem pododdziału OpInfo było tworzenie klimatu wzajemnego zaufania i współpracy między niemieckimi żołnierzami a miejscową ludnością. Podstawową metodą był kolportaż materiałów drukowanych, głównie ulotek o charakterze informacyjnym. Podczas całego pobytu opracowano i upowszechniono 14 rodzajów ulotek, które charakteryzowały się przewagą symboli i rysunków nad tekstem. Założono bowiem, że analfabeci będą najczęściej odbiorcami materiałów propagandowych. Nie zrezygnowano jednak z tekstów, które adresowano jednakże do wybranego, lepiej wykształconego audytorium. Wśród haseł i treści ulotek eksponowano te wydarzenia, które miały znaczenie i były zauważalne przez większość Somalijczyków. Należały do nich takie tematy i wydarzenia, jak organizacja pomocy humanitarnej, zwłaszcza rozdzielnictwo żywności, budowa grobli (np. w Nuur Fanax), studni (np. w Matabanie), otwarcie lotniska i urządzenie obozu w Gealalassi czy wreszcie wprowadzenie porządku administracyjnego w regionie Council<sup>1</sup>. Uzupełnieniem ulotek były różnej wielkości plakaty o zróżnicowanej treści, np. jak postępować ze znalezioną amunicją i minami. Podczas całego pobytu wydano także 10 numerów dwujęzycznej gazety pt. „Irriada Nabada” (Brama Pokoju), jako organu prasowego niemieckiego kontyngentu skierowanego do ludności regionu Hiran. Tygodniowy nakład wynosił 4000 egz., natomiast ostatnie wydanie z 12 stycznia 1994 r. osiągnęło najwyższą liczbę 16 000 egzemplarzy. Gazeta wydawana była w języku angielskim i somalijskim. Wydrukowano ponadto 2 numery miesięcznika „Hrseed”. Czasopismo to było adresowane przede wszystkim do członków Międzynarodowego Korpusu Medycznego (TMC).

Podobny cel, jak materiały drukowane, miały spełniać audycje realizowane przy użyciu rozgłośni elektroakustycznych. Ich adresatem były dzieci oraz analfabeci. Pierwsza audycja elektroakustyczna nadana została 17 grudnia 1993 roku w m. Belet Huen. Najwięcej czasu na audycje przeznaczano w każdy piątek, tradycyjnie wolny dzień muzułmanów, docierając tym samym do znacznej liczby słuchaczy.

Żołnierze niemieccy w Somalii wspierani byli przez swoją macierzystą jednostkę w Andernach i tłumaczy języka somalijskiego. Zespół radiowy w Andernach nagrywał

---

<sup>1</sup> Wg „Wehrausbildung”, nr 3 1994

każdego miesiąca sześciogodzinne audycje z pozdrowieniami, które następnie emitowano w obozie przy pomocy nadajników UKF.

### **Podsumowanie – wnioski**

1. Propaganda odgrywała w polityce niemieckiej znaczącą rolę. Politycy niemieccy, zarówno w okresie cesarstwa, w Republice Weimarskiej, jak i w czasach panowania faszystów (przede wszystkim) traktowali oddziaływanie psychologiczne i propagandowe jako niezwykle efektywny instrument wpływania na postawy i przekonania.
2. Wybór obiektu oddziaływania, a zwłaszcza dobór treści, form i metod determinowany był celami politycznymi i militarnymi. Można stwierdzić, że dla interesu politycznego dopuszczano wykorzystywanie metod socjotechnicznych i manipulacyjnych, co miało miejsce przede wszystkim w okresie narodowego socjalizmu.
3. Wprowadzone w latach dwudziestych rozwiązanie organizacyjno-funkcyjne, polegające na ścisłym współdziałaniu instytucji informacyjnych (radio, prasy itp.) z wywiadem umożliwiało właściwą wymianę informacji oraz wykorzystywanie w przekazach psychologicznych materiałów i informacji o charakterze operacyjnym. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że podobnego typu współpracę eksponuje się jako konieczną w systemie planowania i zabezpieczenia operacji psychologicznych w armii amerykańskiej<sup>1</sup>.
4. W zakresie działań psychologicznych na żołnierzy i ludność przeciwnika armia hitlerowska w okresie II wojny światowej nie różniła się zasadniczo w formach i metodach oddziaływania od innych armii. Akcje ulotkowe i elektroakustyczne za pomocą tub i megafonów dominowały w bezpośrednich akcjach na żołnierzy wroga na frontach, zaś w oddziaływaniu na ludność cywilną własną i przeciwnika wiodącą rolę odgrywało radio i film.
5. Zerwanie z przeszłością i odcięcie się od doświadczeń Wehrmachtu było kategorycznym założeniem polityków niemieckich przy tworzeniu w Bundeswehrze ogniw i jednostek wojskowych przeznaczonych do oddziaływania psychologicznego na żołnierzy i ludność. Związek z ideologią i działaniami manipulacyjno-socjotechnicznymi z okresu narodowego socjalizmu został zastąpiony założeniem o planowaniu i prowadzeniu w określonych sytuacjach działań informacyjnych i neutralnych politycznie.

---

<sup>1</sup> Por. rozdz. IV i V niniejszego opracowania.

6. W okresie istnienia w Europie dwóch przeciwstawnych systemów i bloków militarnych cele i zadania wojskowego aparatu działań psychologicznych miały, mimo deklaracji polityków, charakter polityczny i przyporządkowane były ówczesnym zadaniom RFN w Sojuszu Północnoatlantyckim.
7. Zmiany polityczne i militarne w Europie w latach dziewięćdziesiątych, a zwłaszcza zjednoczenie Niemiec spowodowały redukcję i zmiany organizacyjno-funkcjonalne Bundeswehry, w tym także sił przeznaczonych do działań psychologicznych.
8. Niemiecka koncepcja prowadzenia działań psychologicznych i informacyjnych w wykonaniu jednostek Operative Information obejmuje grupy lub cele oddziaływania zgodnie z NATO Psychological Policy. Jednakże, jak podkreśla się w niektórych dokumentach, nie wszystkie zadania określone przez NATO są interpretowane w ten sam sposób. Przy planowaniu działań psychologicznych o charakterze konsolidacyjnym Niemcy kierują się własnymi zasadami i rozwiązaniami w zakresie postępowania administracyjnego w sytuacjach kryzysowych.
9. Udział Bundeswehry w akcjach poza obszarem Europy umożliwia zdobywanie przez żołnierzy niemieckich nowych doświadczeń, także w zakresie oddziaływania psychologicznego na żołnierzy i ludność innych narodowości. Doświadczenia z Somalii i Kosowa są pierwszymi w tym procesie.
10. Współpraca polskich i niemieckich oficerów i żołnierzy – specjalistów od działań psychologicznych na polu walki znajduje się, można powiedzieć, na etapie wstępnym. Możliwość wykonywania wspólnych przedsięwzięć w ramach operacji Sojuszu lub pod egidą ONZ jest bardzo realna. Stworzenie w dowództwie polsko-duńsko-niemieckiego korpusu w Szczecinie stanowiska ds. operacji psychologicznych („Psychological Operations”) i powołanie na nie oficera Bundeswehry jest sygnałem nadchodzących i w tej dziedzinie zmian.

zainteresowanie odbiorców aż do ich przekupstwa, w armii niemieckiej jako forma i treść oddziaływania psychologicznego nie było brane pod uwagę. Rozważania i poglądy o roli czynnika psychicznego na polu walki teoretyków niemieckich o dziesiątki lat wyprzedziły podobne konstatacje psychologów amerykańskich.

Obecnie rolę działań psychologicznych w walce zbrojnej nikt z teoretyków wojskowych nie kwestionuje. Występuje różna terminologia w poszczególnych armiach, bardziej lub mniej rozbudowane są struktury organizacyjne w różnych państwach, zróżnicowane jest podporządkowanie służbowe na okres pokoju i wojny, nie zawsze identyczne kierunki szkolenia i technicznego wyposażenia, ale jedno łączy wszystkie armie – każde państwo, które chce liczyć się na płaszczyźnie militarnej, nie może lekceważyć wojsk szybkiego reagowania, wojsk specjalnego przeznaczenia i wojsk przygotowanych do działań niekonwencjonalnych, a do tych zaliczają się działania psychologiczne, bez względu na to, jak są one w poszczególnych armiach nazywane.

## BIBLIOGRAFIA

1. *A Force of Great Utility that cannot be Mass-Produced*, [w:] Army nr 4, 1992.
2. Adolph R.B., *Strategic Rationale for SOF*, [w:] Military Review April 1992.
3. *Amerykańska koncepcja operacji specjalnych*, [w:] WPZ nr 2, 1997.
4. Biziewski J., *Pustynna Burza cz. I*, Altar, Warszawa 1991.
5. Biziewski J., *Pustynna Burza cz. II*, Altar, Warszawa 1994.
6. Borkowski P., *Działania psychologiczne*, [w:] Problematyka militarna w wybranych zagranicznych środkach masowego przekazu, Szt. Gen., Zarząd II, Warszawa 1996.
7. Brown S.D., *PSYOP in Operation Uphold Democracy*, [w:] Military Review September-October 1996
8. Buratto D.J., *Special Forces in the 1980's a Strategic Reorientation*, [w:] Military Review June 1983.
9. Burgess W.H., *SOF in Air Land Battle Future*, [w:] Military Review February 1991.
10. *Cababilities Handbook of 4-th Psychological Operations Group*, Fort Bragg 1993.
11. Ciężki T., Kattenbach A., *Działania psychologiczne i wojna w cyberprzestrzeni podczas konfliktu w Kosowie*, [w:] Problematyka militarna w wybranych zagranicznych środkach masowego przekazu, Szt. Gen., Zarząd Rozpoznania i WRE nr1, Warszawa 2000.
12. *Dictionary of Military and Associated Terms*, Office of the Joint Chiefs of Staff, Washington 1979.
13. *Dictionary of US Army Terms*, Departament of Army, November 1953.
14. *Działania psychologiczne w operacji Pustynna Burza*, [w:] Soldiers nr 5, 1992.
15. *Działania specjalne*, Szt. Gen. 1221/85, Warszawa 1985.
16. *Działania specjalne we współczesnych warunkach prowadzenia działań bojowych*, Szt. Gen. 337/80, Warszawa 1980.
17. *FM 7-98 Operations in Low Intensity Conflict*, Washington DC 1992.
18. *FM 33-1 Psychological Operations*, Washington DC 1996.
19. *FM 31-20 Doctrine for Special Forces Operations*, Washington DC 1990.
20. *FM 34-36 Intelligence and Electronic Warfare Support to Special Operations*, Washington DC 1991.
21. *FM 100-5 Operations*, Washington DC 1989.
22. *FM 100-25 Doctrine for Army Special Operations*, Washington DC 1991.

23. Gołąb Z., *Działania psychologiczne w wojnach lokalnych*, [w:] Myśl Wojskowa nr 10, 1986.
24. Harned G., *Działania specjalne a walka powietrzno-lądowa*, WPZ nr 4, 1987.
25. JP-3-53 *Doktryna Połączonych Działań Psychologicznych*, Waszyngton 1996.
26. Kriesel M. E., *Psychological Operations: A Strategic View*, [w:] Essajs on Strategy, National Defence University Press, Washington 1985.
27. Kubiak K., *Kuba od rewolucji do kryzysu raketowego*, Altar, Warszawa 1996.
28. Kwiecień M., *Działania psychologiczne Armii Stanów Zjednoczonych*, [w:] Przegląd Wojsk Lądowych nr 11, 1997.
29. Kulczyński S., *Organizacja, działania i szkolenie pododdziałów specjalnych w siłach zbrojnych wybranych państw*, AON, Warszawa 1992.
30. *Leksykon wiedzy wojskowej*, MON, Warszawa 1979.
31. Lemanowicz P., Boguszewicz I., *Działania psychologiczne w Zatoce Perskiej*, [w:] Wojsko i Wychowanie nr 10, 1996.
32. Maliszewski W., *Sily działań specjalnych USA – strategiczne uzasadnienie koncepcji użycia, ich cechy i właściwości*, [w:] Zeszyty Naukowe AON nr 3, Warszawa 1994.
33. Nadel J., Wright J., *Komandosi amerykańscy*, Bellona, Warszawa 1997.
34. Podkowski A., *Działania psychologiczno-propagandowe w walce zbrojnej (historia i terażniejszość)*, Warszawa 1993.
35. Podkowski A., *Działania psychologiczne w walce zbrojnej*, [w:] Zeszyty Naukowe AON nr 4, Warszawa 1994.
36. Podkowski A., *Operacje psychologiczne US Army*, [w:] Wojsko i wychowanie 1992.
37. Podkowski A., *Operacje psychologiczne w militarnych koncepcjach USA*, [w:] Zeszyty Naukowe AON nr 1, Warszawa 1992.
38. Podkowski A., *Sily, środki i możliwości oddziaływania psychologicznego armii amerykańskiej podczas konfliktu zbrojnego*, AON, Warszawa 1998.
39. Podkowski A., *Rodzaje działań psychologicznych na polu walki*, [w:] Zeszyty Naukowe AON nr 4, Warszawa 1997.
40. *Psychological Warfare General*, Department of Army, Ground General School, Special Text 5, January 1949.
41. *Psychological Warfare in Combat Operations*, Department of Army Field Manual, August 1949.
42. *Razwieditielno-dywiersyjenoje formirowania suchoputnyh wojsk SSA*, [w:] Wojennoje Obozrenie nr 12, 1995.

43. *Regulamin Działań Wojsk Lądowych*, DWL, Warszawa 1999.
44. Schwarzkopf H.N., *Nie trzeba bohatera*, Warszawa 1992.
45. Sun Tsu, *Sztuka wojny*, Przedświt, Warszawa 1994.
46. *The strategic of Employment of Special Operations Forces*, [w:] Military Review July 1991.
47. *US Special Operations and Special Operations Forces*, Washington DC 1989.
48. Wiltmayer B., *Oddziaływanie psychologiczne na współczesnym polu walki*, [w:] Army nr 6, 1983.
49. Wołkogonow D., *Wojna psychologiczna*, Warszawa 1986.
50. Zajdziński W., *Siły szybkiego reagowania wybranych państw*, AON, Warszawa 1995.
51. Zajdziński W., Miłosz S., *Rola sił zbrojnych wybranych państw w polityce bezpieczeństwa*, AON, Warszawa 1998.

## ZALĄCZNIKI

### DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE W WYBRANYCH KONFLIKTACH

W wojnach lokalnych działania psychologiczne prowadzone były w skali strategicznej i taktycznej. W pierwszym przypadku chodzi o uprzedzające i bieżące oddziaływanie na świadomość własnego społeczeństwa oraz innych państw, aby uzyskać poparcie dla prowadzonych działań bojowych. W drugim – dotyczy głównie kompleksowych działań psychologicznych w stosunku do żołnierzy i ludności cywilnej na danym obszarze działań.

#### Działania psychologiczne podczas konfliktu kubańskiego

27 lutego 1959 r. po obaleniu dyktatury prezydenta Batisty władza na Kubie przeszła w ręce komunistów z Fidelem Castro na czele.

Szybko okazało się, że kurs obrany przez Castro nie jest akceptowany w całym społeczeństwie. Wielu Kubańczyków przeciwstawiało się przekształceniu państwa w represyjną dyktaturę. Kiedy władze uniemożliwiły działanie legalnej opozycji wielu przeciwników nowego porządku zdecydowało się na emigrację. W ciągu dwóch lat sprawowania władzy przez Castro Kubę opuściło ponad 700 tys. ludzi.<sup>1</sup>

Wykorzystując to, już w grudniu 1959 Centralna Agencja Wywiadowcza (CIA) Stanów Zjednoczonych rozpoczęła przygotowywanie planów operacji obalenia Castro. Składały się one z dwóch części. Pierwszą tworzył trzyetapowy plan wywołania powstania na wyspie. Złożyć się na niego miały: akcja propagandowa skłaniająca Kubańczyków do cywilnego nieposłuszeństwa i oporu wobec nowej władzy, lądowanie desantu złożonego z emigrantów, a w końcu wybuch powszechnego powstania. Powodzenie tej części planu zależało od szerokiego poparcia społeczeństwa dla akcji kontrewolucyjnej.

Warunkiem koniecznym sukcesu była również słabość sił lojalnych wobec Castro oraz ewentualne wsparcie sił emigranckich przez amerykańskie lotnictwo, a w sytuacji ekstremalnej przez piechotę morską.

Druga część planu obejmowała szereg działań specjalnych, m.in. fizyczną likwidację Fidela Castro.

W związku z planowanymi działaniami desantowymi zlecono siłom walki psychologicznej wsparcie tego przedsięwzięcia. Opracowanie planu działania i późniejsze dowodzenie działaniami psychologicznymi powierzono gen. Edwardowi Lansdale'owi. W latach pięćdziesiątych Lansdale włączył się prowadzeniem skutecznych działań psychologicznych podczas operacji wojskowych na Filipinach i w Wietnamie. Był on zwolennikiem łączenia działań psychologicznych z bezpośrednimi działaniami militarnymi, zwłaszcza w konfliktach lokalnych o charakterze partyzanckim.<sup>2</sup>

Postawienie zadania siłom PSYOP wynikało z niezadowolającej oceny poziomu działań wykonywanych przez CIA.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Kubiak K., *Kuba od rewolucji do kryzysu raketowego*, Altar, Warszawa 1996, s. 16.

<sup>2</sup> Elliston J., *Operation Mangoose: The PSYOP Papers*, [www.pscpdocs@aol.com](http://www.pscpdocs@aol.com)

<sup>3</sup> W latach 1959-1975 CIA przeprowadziło szereg operacji o znaczeniu psychologicznym, ale żadna z nich nie odniosła zamierzonych efektów, np.: Operacja Bounty – czyli nakłanianie opozycji do zabójstwa Castro, czy sabotażowa Operacja Bingo – o ataku wojsk kubańskich na bazę wojskową Guantanamo.

Jednym z głównych zadań PSYOP podczas operacji na Kubie było skłonienie ludności cywilnej do powstania przeciwko reżimowi Castro.

Prowadząc przygotowania do obalenia nowych władz kubańskich, zainicjowano zakrojoną na szeroką skalę akcję sabotażowo-dywersyjną oraz rozpoczęto szkolenie wojskowe emigrantów kubańskich w obozach Finca Helyetia, Quetzaltenango i Ratalhuleu w Gwatemali, Viques w Puerto Rico i pod Nowym Orleanem w USA. Sabotaże oraz działania dywersyjne na Kubie prowadziła miejscowa agentura oraz ludzie przerzucani z USA. Spalono kilkanaście cukrowni, niszczone były elementy trakcji energetycznej i systemu transportowego. Największym sukcesem był w tym okresie sabotaż na frachtowcu „La Coubre” rozładowywanym w porcie hawańskim. Eksplozja na jednostce, która transportowała dużą partię broni zakupionej w Belgii, pociągnęła za sobą ponad 100 ofiar.<sup>1</sup>

Kilkakrotnie do ostrzału wybrzeża posłużono się nie oznakowanymi, szybkimi łodziami motorowymi (m.in. niezidentyfikowany kuter artyleryjski wdarł się do portu w Santiago de Cuba i ostrzelał tamtejszą rafinerię), zaś obiekty w głębi lądu bombardowane były przez pozbawione znaków rozpoznawczych samoloty. Za pomocą bomb zapalających wzniesiono pożary dojrzewającej trzciny cukrowej, zanotowano też kilka ataków lotniczych na elektrownie. Zwiększono także dostawy uzbrojenia dla działających w górach oddziałów opozycyjnych. Na początku 1961 roku antycastrowskie formacje działające w Eskambrey otrzymywały zrzućty około 1000 sztuk broni miesięcznie.

4 kwietnia 1961 prezydent Kennedy podjął decyzję o zbrojnej interwencji na Kubie siłą oddziałów emigranckich. Jego pośpiech powodowały m.in. doniesienia wywiadowcze o szkoleniu pilotów kubańskich w ZSRR i Czechosłowacji na samolotach odrzutowych.

W trakcie przygotowywania planów interwencji na Kubie szczególną uwagę przywiązano do doboru miejsca lądowania sił emigranckich. Początkowo planiści rozważali wysadzenie desantu w rejonie miasta Trynidad na południowym wybrzeżu wyspy, gdzie mogła nawiązać kontakt ze zbrojnym podziemiem, które według informacji CIA cieszyło się w tym mieście poważnym poparciem. Mankamentem przedstawionej koncepcji było to, że we wszystkich miastach rozmieszczono silne garnizony rządowe wspierane przez robotników zorganizowanych w Komitety Obrony Rewolucji. Istniała więc obawa, że oddziały emigranckie zostaną związane walką na etapie lądowania i nie zdołają opanować lub utrzymać przyczółka.

Ostatecznie zdecydowano się na wysadzenia sił rebelianckich w Zatoce Świń, leżącej na południowym wybrzeżu wyspy, ok. 120 km na zachód od miasta Cienfuegos.

Szczegółowy plan desantu, operacji „Pluto”, zastał opracowany przez CIA. Jego przygotowaniem kierował zastępca dyrektora agencji Richard Bissel, a zaaprobowany został przez Departament Stanu i Pentagon. Plan przewidywał wysadzenie Brygady 2506 w trzech punktach desantowania. Punkt „czerwony” znajdował się w głębi Zatoki Świń, w pobliżu miejscowości Playa Larga, punkt „zielony” na wschodnim brzegu zatoki w 1/3 jej głębokości, punkt „niebieski” w pobliżu miejscowości Playa Giron.

Desantowanie z morza miało się rozpocząć przed świtem, zaś o wschodzie słońca miał lądować desant powietrzny. Jego zadaniem było opanowanie i utrzymanie do czasu połączenia się z desantem morskim rejonów, w których biegnące przez bagna drogi wychodziły na twardy grunt. Drogę do Cienfuegos zablokować miał – ogniem swej wzmocnionej artylerii – mały okręt desantowy „Barracuda”. W ramach działań pozoracyjnych, ukierunkowanych na rozproszenie wysiłku wojsk rządowych, zamierzano wysadzić desant demonstracyjny w pobliżu miejscowości Santa Fe. Po opanowaniu i ustabilizowaniu przyczółka, na opanowanym przez rebeliantów obszarze, miał się ukonstytuować Rząd Tymczasowy. Planowano, że w swym pierwszym dekreście wezwie

<sup>1</sup> Kubiak K., *Kuba od rewolucji...*, op. cit., s. 18.

on Kubańczyków do powszechnego powstania przeciw Castro. Nie wykluczano też wezwania na pomoc sił panamerykańskich, po uznaniu Rządu Tymczasowego przez USA i państwa karaibskie.

Podczas inwazji w Zatoce Świń przygotowano audycje radiowe z nawoływaniem do wspólnego stawienia oporu siłom rządowym i obalenia reżimu komunistycznego.

Inwazja i próba obalenia dyktatury Castro poniosła klęskę. Zmusiło to administrację Kennedy'ego do zmiany polityki w stosunku do Kuby. Wobec nie możliwości obalenia rządu komunistycznego siłą zdecydowano się na długofalową politykę dyskredytowania polityki Castro na arenie międzynarodowej z jednoczesnym nawoływaniem społeczeństwa kubańskiego do oporu przeciw dyktaturze Castro.

W 1962 r. sztab gen. Lansdale'a przedłożył do zatwierdzenia plan długofalowych operacji psychologicznych wymierzonych przeciwko dyktaturze Castro pod wspólnym kryptonimem „Operation Mongoose” (Operacja Mangusta).

W ramach Operacji Mongoose opracowywano audycje radiowe i kolportowano na Kubę książki, periodyki, ulotki o treściach krytykujących, a nawet ośmieszających politykę Castro.

Działania psychologiczne nasiliły się podczas kryzysu raketowego w październiku 1962 r. i kontynuowane były do maja 1963 r. Celem tych działań było nawoływanie i wspieranie akcji sabotażowych, dywersyjnych i prowokacyjnych wobec administracji kubańskiej.

Jednym z głównych zadań operacji Mongoose było stworzenie ruchu antycastrowskiego. Dlatego też wspierano wszystkie przejawy niezadowolenia społecznego.

Po roku 1963 głównym sposobem oddziaływania psychologicznego były audycje radiowe. Głośny stał się cykl audycji pod tytułem: „Free Worm” (Wolny Robak).<sup>1</sup> Celem audycji było dotarcie do jak najszerzej sfery słuchaczy. Istotą audycji było w jak najprostszy sposób przekonanie społeczeństwa kubańskiego, że Castro (jak sam o sobie mówił) nie jest jedyną drogą do rozwoju Kuby, a „bezwzględnym dyktatorem i sługusem Moskwy”<sup>2</sup>. Wiedząc, że większość mieszkańców Kuby to katolicy, audycje zawierały także wartości chrześcijańskie. Przy wykorzystaniu biblii dążono na przykład do odwrócenia negatywnego znaczenia słowa – robak. Posłużono się cytatem z księgi Izajasza, gdzie czytamy: „*Robactwo nigdy nie zgnije, póki ogień w nim tlił się będzie*”.<sup>3</sup>

Oszacowanie skuteczności Operacji Mongoose jest niezwykle trudne z powodu braku dostępu do dokumentów. Niektóre dokumenty zostały ujawnione dopiero 1998 roku i udostępnione m.in. w Internecie. Według oceny James'a Patchell'a Operacja Mongoose była pierwszą na tak szeroką skalę operacją psychologiczną, która wymagała wspólnej koordynacji działań wywiadu, wojsk specjalnego przeznaczenia i aparatu działań psychologicznych. Stała się ona niejako wzorcem do planowania następnych operacji psychologicznych.

<sup>1</sup> Castro nazywał ruch opozycyjny „gusanos” – robaki, twierdził, że „tak jak robaki drążą zdrowe drewno, tak opozycja niszczy zdobycze rewolucji”, Elliston J., *Operation Mongoose: The PSYOP Papers*, [www.pscpdocs@aol.com](http://www.pscpdocs@aol.com)

<sup>2</sup> Elliston J., *Operation Mongoose...*, *op. cit.*

<sup>3</sup> Tamże.

### Działania psychologiczne w wojnie wietnamskiej

Amerykańskie koncepcje i założenia działań psychologicznych w Wietnamie ulegały ciągłym modyfikacjom i systematycznej eskalacji. Latem 1954 roku do Sajgonu przybyła kilkudziesięcioosobowa amerykańskich specjalistów i doradców z pułkownikiem G. Landsale na czele. Grupa ta prowadziła szerokie studia socjologiczne, społeczne i demograficzne. Jednocześnie przygotowywano odpowiedni sprzęt techniczny, szkolono nowe kadry i eksperymentowano. Po wstępnych przygotowaniach i sprowadzeniu dodatkowych sił rozpoczęto aktywne działania psychologiczne.

Analizując ewolucję amerykańskich założeń działań psychologicznych w Wietnamie można wyodrębnić w niej trzy zasadnicze, charakterystyczne etapy:

- pierwszy obejmujący lata 1954–1960 charakteryzował się tym, że Amerykanie nie uczestniczyli bezpośrednio w walkach zbrojnych przeciwko FWN. Niemniej odgrywali dużą rolę jako doradcy i specjaliści do spraw wojskowych i psychologicznych. Walka z ruchem partyzanckim polegała na tworzeniu tzw. wsi strategicznych, ogrodzonych drutem kolczastym i zasiekami, oraz wyposażonych w sprawny system alarmowy. Liczono, że wioski te będą stanowić oparcie dla rządu Diema;
- drugi obejmujący lata 1960–1965 charakteryzował się przystąpieniem Stanów Zjednoczonych do działań zbrojnych. Odbył się to jednak w ograniczonym zakresie. Zaczęto stopniowo przerzucać wojska do Wietnamu, wiążąc duże znaczenie z wojskami specjalnego przeznaczenia. W 1962 roku przerzucono piątą, a dwa lata później pierwszą Grupę Wojsk Specjalnych. Równocześnie Pentagon opracował nowe założenia strategiczne oraz zadania dla wojsk specjalnych, które wraz przeszkolonymi oddziałami wojsk rządowych rozpoczęły organizowanie silnych obozów warownych mających służyć jako bazy wypadowe do działań przeciw partyzantom. Działania psychologiczne miały uzupełniać akcje i osłabiać morale zwolenników FWN. Ze względu na daleko posuniętą decentralizację kierownictwa działaniami psychologicznymi i brak koordynacji wysiłków poszczególnych agencji ograniczono się jedynie do sporadycznych akcji. Mimo użycia dużych sił i środków rezultaty działań były nikłe, bowiem małe, samodzielne i niedoświadczone grupy wojny psychologicznej nie mogły odegrać istotniejszej roli;
- trzeci obejmował lata 1965–1975. W etapie tym Pentagon postawił bardzo ważne zadania kierownictwu wojny psychologicznej. Zdecydowano się na gigantyczne, ofensywne i długotrwałe działania psychologiczne, których głównym celem było rozbicie moralne i polityczne sił FWN. Amerykanie dokonali istotnych zmian organizacyjnych i sprecyzowali konkretne zadania dla poszczególnych organów działań psychologicznych:
  - a) spowodować stabilizację rządu sajgońskiego przez usunięcie ludzi skorumpowanych i skompromitowanych, podnieść autorytet polityków zdecydowanych i lojalnych;
  - b) uodpornić pod względem politycznym i psychologicznym żołnierzy rządu sajgońskiego;
  - c) rozwinąć ofensywne działania psychologiczne, skierowane głównie przeciwko siłom FWN, a także ludności cywilnej całego Wietnamu. Do operatywnego kierowania tymi działaniami powołano Biuro Działań Psychologicznych;
  - d) wzmocnić pomoc ekonomiczną dla Wietnamu Południowego w celu pozyskania ludności dla polityki amerykańskiej.

Kierownictwo amerykańskie określiło trzy zasadnicze obiekty oddziaływania: siły Narodowego Frontu Wyzwolenia Wietnamu Południowego, społeczeństwo Wietnamu

Południowego i Demokratyczna Republika Wietnamu.

Działania psychologiczne w Wietnamie obejmowały wszystkie dziedziny życia społeczeństwa, jednak główne działania skierowano przeciwko siłom FWN. Metody prowadzenia tych działań były różnorodne i zależały od obiektu oddziaływania, planowanych obiektów oddziaływania, planowanych efektów, sytuacji militarnej i posiadanych sił.

W Wietnamie amerykańskie działania psychologiczne stanowiły integralną część działań specjalnych. Łączono je ściśle z działaniami bojowymi, a ich celem było pozyskanie społeczeństwa dla rządu sajgońskiego i ograniczenia bazy rekrutacyjnej dla oddziałów partyzantów południowowietnamskich. Po przejściu kierownictwa działań wojennych przez Amerykanów w 1965 r. powołano biuro działań psychologicznych podporządkowane naczelnemu dowódcy, które rozwinęło współpracę z innymi organizacjami i podjęło szkolenie kadr amerykańskich i południowowietnamskich.

Jednym z celem dla tych formacji było zastraszenie ludności współpracującej z partyzantami przy jednoczesnym zapewnieniu pomocy dla wszystkich wyznających odmienny niż komunistyczny światopogląd<sup>1</sup>.

W zależności od wyniku badań socjalnych stosowano odpowiednie środki. Inne w rejonach zamieszkiwanych przez ludność niepiśmienną, (gdzie dominowały ustne formy działań psychologicznych), inne wobec odbiorcy potrafiącego czytać.

W bezpośredniej strefie działań bojowych prowadzono działania psychologiczne w sposób zdecentralizowany. Najczęściej jedna z kompanii batalionu bezpośrednio wspierała jednostki walczące. Kompania taka była wyposażona w urządzenia głośnikowe montowane na samochodach, transporterach, śmigłowcach. Na prowincji działania psychologiczne prowadziły grupy w składzie 40–60 osób, po jednej w każdym okręgu wojskowym. Kompanie działań psychologicznych działały na tyłach sił partyzanckich i na tyłach wojsk własnych. Działalność ich polegała na rozpowszechnianiu materiałów propagandowych środkami technicznymi za pomocą radiofonii publicznej i specjalnych nadajników radiowych pracujących na określonej częstotliwości. Ludności cywilnej rozdawano miniaturowe odbiorniki jednozakresowe.

W latach 1965–1972 rząd południowowietnamski we współdziałaniu z Połączoną Agencją Stanów Zjednoczonych do spraw publicznych odniósł duże sukcesy dzięki stosowaniu przepustek do „powrotu”, rozpowszechnionych na całym terytorium Południowego Wietnamu oraz wzdłuż drogi „Ho Chi Mina”. Na pierwszej stronie ulotka zawierała emblemat sztandaru południowowietnamskiego w otoczeniu sześciu sztandarów państw sojuszniczych oraz napis: *„Przepustka ta jest honorowana przez administrację rządu wietnamskiego oraz siły zbrojne państw sojuszniczych”*. Tekst był zredagowany w językach angielskim, koreańskim i tajlandzkim. Na odwrocie przepustka zawierała apel w języku wietnamskim zredagowany przez prezydenta Wietnamu Południowego Nguyen Van Thieu.

Podburzanie żołnierzy Północnego Wietnamu i Narodowego Frontu Wyzwolenia Wietnamu Południowego do dezercji i przechodzenia na stronę rządu sajgońskiego stanowiło jeden z podstawowych celów wojny psychologicznej sojuszników. „Przyłączenie” lub „powrót” stanowiły oficjalne pojęcia dla określenia dezercji z szeregów komunistycznych.

Utworzono ministerstwo pod nazwą „Chieu Hoi”, na czele którego w latach 1969–

<sup>1</sup> Podkowski A., *Siły, środki i możliwości ...op. cit.*, s. 125.

1974 stanął Ho Van Chan<sup>1</sup>. Ministerstwo „Chieu Hoi” utworzyło na całym terytorium Wietnamu Południowego 53 ośrodki przyjmujące „powracających”<sup>2</sup>. Zbudowano je głównie w miastach i stolicach prowincji z założeniem, że przyjmować będą członków niższej kadry komunistycznej i żołnierzy NFWWP. Na szczelbu regionu utworzono 4 ośrodki, które przyjmowały średnie kadry cywilne i wojskowe. Ośrodek istniejący na szczelbu ministerstwa „Chieu Hoi” przeznaczony był dla wyższych kadr i osób wojskowych wywodzących się z Wietnamu Północnego.

Resocjalizację powracających prowadzono kilkoma metodami. Po rejestracji powracający zobowiązani byli do uczestnictwa w dwumiesięcznym kursie, na którym dominowały problemy związane z sytuacją wojskowo-polityczną w Południowym Wietnamie oraz funkcjonowaniem niekomunistycznego społeczeństwa. Po kursie w ośrodku ci z jego uczestników, którzy posiadali rodzinę w bezpiecznym regionie, mogli się do niej udać i zintegrować z lokalnym społeczeństwem. Pozostałym umożliwiono skorzystanie z przeszkolenia zawodowego z lokalnym społeczeństwem. Stworzono również warunki do osiedlenia się w wioskach. Proponowano je tym, którzy nie posiadali rodziny w Południowym Wietnamie, albo też rodziny ich zamieszkiwały w tak zwanych strefach niebezpiecznych.<sup>3</sup>

Ministerstwo „Chieu Hoi” wysyłało swoje ekipy propagandowe do spacyfikowanych wiosek i osiedli lub takich, w których prowadzono akcję konsolidacyjną. Ich zadaniem było zapoznanie lokalnej ludności ze swoimi doświadczeniami z okresu służby po stronie komunistycznej.<sup>4</sup>

Aby załamać ducha bojowego partyzantów i pozbawić ich oparcia wśród społeczeństwa wietnamskiego, stosowano najczęściej dwie zasadnicze metody: zastraszanie i propagandę pozyskującą. Efekty zastraszania partyzantów osiągnano poprzez ciągłej systematyczne prowadzenie operacji przeciwpartyzanckich z udziałem lotnictwa, broni ciężkiej, rakiet, napalmu i innych środków rażenia. Stałe nękanie partyzantów, utrzymywanie ich ciągłym napięciem i niepewnością miało doprowadzić do osłabienia morale, załamania chęci do walki, masowych dezercji, rozkładu dyscypliny, a nawet wywołania chorób psychicznych. Efekty propagandy pozyskującej planowano osiągnąć poprzez ciągłe wskazywanie partyzantom „dobrodrojeństw”, jakie ich czekają po przejściu na stronę amerykańską. W propagandzie tej mocno akcentowano czynnik materialny i korzyści finansowe. Każdy partyzant po przejściu z bronią w rękę na stronę amerykańską otrzymywał odpowiednią ilość pieniędzy w zależności od rodzaju broni, jaką oddał wojskom amerykańskim.<sup>5</sup>

Wojska amerykańskie stosowały różne metody i środki działań psychologicznych, między innymi w rejonach zamieszkałych przez ludność niepiśmienną preferowano ustne formy działań psychologicznych. Usiłowano zastraszyć ludność oddziaływaniem na jej instynkt samozachowawczy. Zrzucano ulotki z asem pikowym (wśród miejscowej ludności panowało przekonanie, że as przynosi nieszczęście temu, kto go znajdzie) oraz urządzenia imitujące krzyk sowy (krzyk sowy zapowiada bliską śmierć). Ponadto ustalono cennik, w którym określono, za jakie informacje ile można otrzymać pieniędzy.

<sup>1</sup> Według słownictwa wietnamskiego słowo „chieu hoi” oznacza zapraszać, powrócić, co sugeruje prowadzenie działalności mającej na celu przekonanie Wietnamczyków o celowości przyłączenia się do słusznej sprawy i symbolizuje rodzaj przyjęcia, z jakim dezercerzy komunistyczni spotkają się ze strony rządu sajskiego.

<sup>2</sup> Słowo dezercer zostało zastąpione słowem – przyłączy.

<sup>3</sup> W 1972 r. zbudowano 42 wioski. Zamieszkało w nich 17 846 osób.

<sup>4</sup> W 1971 r. istniało 80 takich ekip po 90 osób każda.

<sup>5</sup> Dowództwo amerykańskie w 1966 r. wyznaczyło następujące nagrody za broń oddaną dobrowolnie władzom wojskowym: pistolet – 800 piastrow, karabin – 1200 piastrow, pistolet maszynowy – 2000 piastrow, rkm – 3500 piastrow, ckm – 6400 piastrow.

Najbardziej rozpowszechnionymi i najczęściej stosowanymi sposobami psychologicznego oddziaływania na partyzantów były ulotki i audycje elektroakustyczne. Ulotki propagandowe rozpowszechniano w rejonach kontrolowanych przez partyzantów, w domniemanych rejonach koncentracji, a także w dżungli w miejscach przypuszczalnego obozowania oddziałów partyzanckich. Szczególną aktywność prowadzenia akcji ulotkowych można zauważyć podczas akcji ofensywnych, w czasie których zrzucono miliony ulotek.

Według danych amerykańskich jednostki działań psychologicznych rozpowszechniały do 1976 r. ok. 60 milionów ulotek miesięcznie. Rozpowszechnianie ulotek odbywało się z wykorzystaniem samolotu Hercules C-130, który zabierał jednorazowo 11 mln ulotek w zasobnikach po 75 000 sztuk. Zasobniki te wyposażono w spadochrony, otwierające się na określonej wysokości. Stwierdzono, że najlepszy format ulotki, umożliwiający dogodne jej spadanie ku ziemi ruchem wirowym, to rozmiar 18x9 cm. Ulotki rozpowszechniano wśród ludności cywilnej Wietnamu Płd. (ulotki konsolidacyjne), żołnierzy Narodowego Frontu Wyzwolenia Wietnamu Południowego (NFWWP) i Wietnamu Północnego, działających na terenie Kambodży i Wietnamu Płd. oraz na ludność cywilną Wietnamu Północnego.

Jednym z celów działania Amerykanów wobec komunistów było podważanie zaufania ludności cywilnej Wietnamu Północnego do obowiązujących w państwie środków płatniczych. Rozpowszechniano w Wietnamie Północnym miliony kopii biletu bankowego wartości jednego donga. Na pierwszej stronie zamieszczono następujący tekst:

*„Wraz z przedłużającą się wojną pieniądź coraz bardziej traci na wartości i coraz mniej towarów można za niego kupić. Ceny towarów będą systematycznie wzrastać. Wasze oszczędności staną się bezwartościowymi kawałkami papierów.”*

Na odwrocie zaś:

*„Strzeżcie się kolejnej reformy pieniędzy, podobnej do tej z roku 1959. Możecie stracić cały Wasz dobytek owoce Waszego potu i łez”<sup>1</sup>.*

Duży sukces uzyskiwały ulotki odwołujące się do uczuć rodzinnych Wietnamczyków lub ich wierzeń religijnych i przesądów. Inne ulotki podawały wskazówki jak organizować grupową lub indywidualną dezercję. Jedną z takich ulotek wydrukowano w sierpniu 1968 r. w liczbie 46 mln sztuk. Zawierała ona gwarancję bezpieczeństwa, otrzymania wyżywienia i ubrania, nagrody za przyniesioną broń, obietnicę przeszkolenia zawodowego, połączenia z rodziną i opieki lekarskiej. Na rewersie tej ulotki można było przeczytać następujące pouczenia:

- 1) *Przyląćcie się do każdego organu cywilnego lub wojskowego rządu Wietnamu Płd. lub do jego sojuszników;*
- 2) *Przyląćcie się do nas bez względu na porę dnia i nocy;*
- 3) *Zanim przyjdziecie do nas ukryjcie dobrze Waszą broń, a za wskazanie tego miejsca otrzymacie nagrodę;*
- 4) *Jeżeli jest to możliwe, przychodźcie z ulotką. Nawet, jeśli jej nie macie, nie wahajcie się przed tym krokiem.<sup>2</sup>*

Do prowadzenia wojny w eterze rząd południowowietnamski korzystał z nadajnika o mocy 10 kW obejmującego swoim zasięgiem cały Wietnam Południowy i Północny oraz południowe rejony Chin. W 1967 roku czas emisji wynosił 12 godzin na dobę. W 1970 r. wzrósł do 46 godzin (na różnych częstotliwościach) z tym, że 54% programu stanowiła muzyka „pop”. Dezercerzy z Wietnamu Płn. potwierdzali, że słuchacze północnowietnamscy słuchali tego rodzaju programów radiowych, ponieważ muzyka

<sup>1</sup> Podkowski A., *Rodzaje działań psychologicznych na polu walki*, Zeszyty Naukowe AON, nr 1/1997, s.137.

<sup>2</sup> Tamże, s.138.

„pop” była tam zabroniona jako dekadenska i burżuazyjna. Od czasu do czasu rozgłośnia nadawała wietnamską muzykę ludową przeplataną informacjami politycznymi, nadawanymi w odstępach jednogodzinnych. „Głos Ameryki” emitował 17-godzinny program przeznaczony dla mieszkańców Wietnamu Płd., składający się z wiadomości, komentarzy i muzyki. W latach 1967–1971 czas emisji programów „Głosu Ameryki” na różnych częstotliwościach potrojono. W dniu 15.08.1966 r. południowokoreańska rozgłośnia „Wolna Azja” rozpoczęła nadawanie własnych programów. Posiadając moc 500 kW, rozgłośnia ta obejmowała swoim zasięgiem Północną Koreę, Chiny, Wietnam Północny i Południowy. Z informacji prasowych napływających z Hanoi na początku 1971 r. wynikało, że władze lokalne ostro zareagowały (aż do kar więzienia włącznie) za słuchanie przez ludność cywilną audycji rozgłośni południowowietnamskiej i amerykańskiej.

Natomiast często stosowanym sposobem oddziaływania psychologicznego na partyzantów było nadawanie audycji przy pomocy rozgłośni elektroakustycznych dużej i średniej mocy. Rozgłoszenie te montowano na czołgach, samochodach pancernych i śmigłowcach. Rozgłoszenie te oddawały podobno duże usługi podczas akcji psychologicznych przeciwko partyzantom w wypadku ich okrażenia na małym obszarze. Posługując się nimi dowódcy sajgońscy i amerykańscy nadawali wezwania do zaprzestania walki, apele, odezwy i ostrzeżenia. Prowadząc tego rodzaju akcje psychologiczne stosowano różne treści. Dla wywołania przerażenia i strachu, szczególnie w nocy, z taśm magnetofonowych odtwarzano przeraźliwe jęki, płacz matki i dziecka, buddyjską muzykę pogrzebową czy odgłosy dzikich zwierząt. Szczególnie często nadawane były pohukiwania sowy lub skrzeczenie sroki, których głos według religii buddyjskiej zwiastuje śmierć najbliższej osoby w rodzinie. W audycjach tych wykorzystywano także często dezerterskie i zbiegów, którzy nawoływali swych kolegów do pójścia w ich ślady.

Akcje psychologiczne, których obiektem była ludność cywilna Wietnamu Południowego, były realizowane pod hasłem „zdobyć serca i umysły narodu wietnamskiego”. Stosowano różne formy i metody propagandowo-psychologiczne, obok akcji ulotkowych w większym zakresie wykorzystywano rozgłoszenie radiowe oraz inne środki masowego przekazu. Wychodząc z założenia, że najskuteczniejszą formą oddziaływania psychologicznego i przekonywania jest żywe słowo, Amerykanie organizowali specjalne mieszane grupy propagandowe, które odpowiednio przygotowane i wyekwipowane udawały się w teren, aby prowadzić agitację wśród ludności wiejskiej. Duże znaczenie w realizacji działań psychologicznych miały rozgłoszenie radiowe, zwłaszcza „Głos Ameryki” oraz rozgłoszenie wojskowe, które emitowały specjalne programy dla ludności, w których nagłaśniano zwycięstwa oddziałów rządowych i amerykańskich, oraz propagowano nowy program rozwoju kraju, który miał uzdrowić stosunki społeczno-polityczne i gospodarcze w Wietnamie Południowym.

Realizując działania psychologiczne przeciwko Demokratycznej Republice Wietnamu stosowano głównie akcje ulotkowe i audycje radiowe. Prawie każdego dnia na terytorium DRW zrzucono olbrzymie ilości ulotek i różnych materiałów propagandowych. Ciekawym rozwiązaniem było zastosowanie ulotek – kalendarzyków, ulotek – poradników oraz torebek z prezentami i zabawkami.<sup>1</sup>

W ciągu całej wojny do 1976 r. rozpowszechniano około 60 mln ulotek miesięcznie. Treści ulotek były różne. Umieszczano w nich np. gwarancje bezpieczeństwa w zamian za poddanie się do niewoli, czy też propozycje wynagrodzeń pieniężnych za udzielanie informacji o znaczeniu militarnym.

<sup>1</sup> Z okazji Dnia Dziecka w 1967 r. samoloty zrzuciły około 15 tys. plastikowych torebek z zabawkami i słodyczami.

Podobnej treści były audycje nadawane przez rozgłośnie amerykańskiego radia i taktyczne urządzenia elektroakustyczne.

Trudno mówić o sukcesie działań psychologicznych w konflikcie, który zakończył się niepowodzeniem. Na pewno jednak Wietnam był poligonem doświadczalnym dla operacji specjalnych i psychologicznych.

### Działania psychologiczne w operacjach na Grenadzie i w Panamie

Cele operacji armii amerykańskiej na Grenadzie w 1983 r. i w Panamie w 1989 r. były pokrewne. Pierwszym celem obu operacji było wprowadzenie rządów demokratycznych w tych republikach, drugim próba odtworzenia w oczach opinii publicznej obrazu Stanów Zjednoczonych jako obrońcy wartości demokratycznych i porządku publicznego. Była to próba rehabilitacji administracji prezydenckiej po wydarzeniach w nieudanego odbicia zakładników amerykańskich w Teheranie.

W ramach prowadzenia tych operacji za niezbędne do osiągnięcia przyjęto koncentrację wysiłku wojskowego w celu skrócenia do minimum czasu trwania operacji militarnej, a co za tym idzie zmniejszenia własnych strat w ludziach. Prowadzić do tego miało wysokie natężenie działań psychologicznych traktowanych jako integralny, a nie uzupełniający element operacji militarnej. Głównym celem działań psychologicznych było pozyskanie przychylności ludności cywilnej, co miało umożliwić działanie ewentualnej partyzantce. Efektem tych działań było połączenie akcji militarnych i psychologicznych z działaniami zespołów administracji cywilnej realizujących przedsięwzięcia o charakterze niewojskowym.<sup>1</sup>

W ramach operacji na Grenadzie i w działaniach w Panamie uczestniczyło ponad 4 tysiące żołnierzy działań specjalnych.

Na Grenadzie zasadniczym zadaniem aparatu wojny psychologicznej, oprócz wspierania wojsk własnych, było przekonanie społeczeństwa do słuszności prowadzonych działań przez Amerykanów. To dzięki działalności 4 Grupy Działań Psychologicznych po zakończeniu działań na Grenadzie szybko następowała normalizacja życia społecznego, już 31 października otwarto szkoły, sklepy i urzędy,

7 listopada przywrócono połączenia morskie i lotnicze ze światem. Było to konsekwencją przyjaznego, choć nie pozbawionego dystansu, nastawienia większości obywateli Grenady do wojsk inwazyjnych. Wielką w tym zasługą amerykańskiego aparatu wojny psychologicznej i grup administracji cywilnej oraz przede wszystkim puczystów, którzy krwawo rozprawiając się z Bishopem zniechęcili do siebie społeczeństwo.

Podobne zadania realizowane były w Panamie, lecz tutaj główny nacisk położony był na szybkie zakończenie konfliktu i uniknięcie strat zarówno wśród żołnierzy, jak i ludności cywilnej. Specjalne zespoły z Fort Bragg uratowały życie wielu panamskim żołnierzom poprzez omówienie z nimi warunków opuszczania punktów oporu.<sup>2</sup>

Amerykanie również gorączkowo poszukiwali gen. M. Noriega, licząc na szybkie zakończenie konfliktu. Szczelnie zablokowane zostały przedstawicielstwa dyplomatyczne przyjaznych mu państw – Kuby, Libii, Nikaragui. Generał wymknął się jednak obławie. Dopiero 23 grudnia Amerykanie zdobyli informację, że przebywa on w siedzibie nuncjatury apostolskiej. Zablokowano więc również przedstawicielstwo watykańskie. Aby „zmiękczyć” poszukiwanego i udzielających mu schronienia żołnierze rozstawili wokół budynku głośniki, przez które bez przerwy emitowano głośną rockową muzykę (wiedziano przy tym, że Noriega jest wielbicielem muzyki klasycznej i nie toleruje rocka). Stan taki trwał do 3 stycznia, kiedy Noriega sam oddał się w ręce Amerykanów.<sup>3</sup>

Dezinformacja, odwoływanie się do instynktu samozachowawczego, działania perswazyjne, to charakterystyczne metody prowadzenia działań psychologicznych w konfliktach na Grenadzie i w Panamie.

<sup>1</sup> Kubiak K., *Grenada 1983, Panama 1989*, Altar, Warszawa 1995, s. 6.

<sup>2</sup> Podkowski A., *Operacje psychologiczne...*, op. cit., s. 80.

<sup>3</sup> Kubiak K., *Grenada ...*, op. cit., s. 40.

### Działania psychologiczne w Somalii

W związku z pogarszaniem się sytuacji w Somalii w 1992 r. i wzrostem międzynarodowego zainteresowania wydarzeniami w tym kraju, ONZ zdecydowała się wysłać do Somalii siły pokojowe. Podstawowym zadaniem tych wojsk miało być, oprócz zapewnienia bezpieczeństwa transportom i dystrybucji pomocy humanitarnej, również przeprowadzenie czynności w ramach operacji pokojowych. Dowództwo w tej operacji zostało oddane Stanom Zjednoczonym.

Do Somalii w pierwszej kolejności zostały skierowane amerykańskie wojska specjalnego przeznaczenia; Grupa WSP, pułk „Rangers” i batalion wsparcia taktycznego 4 Grupy PSYOP.

Zdaniem płk Jones'a dowódcy 4 Grupy PSYOP: „Somalia była trudnym rejonem działania, z uwagi na język oraz trudności dotarcia do społeczności zamieszkującej rejon, gdzie władza administracyjna nie istniała.”<sup>1</sup>

Dążąc do zmniejszenia do minimum strat w sile żywej, kierownictwo wojskowe USA szeroko wykorzystywało pododdziały 96 batalionu, przeznaczonego do pracy z ludnością cywilną. Efektywność tej pracy na razie trudno ocenić, szczególnie w momencie, gdy sytuacja w tym kraju ciągle jest nie pewna. Niemniej jednak, przynajmniej jedna z operacji zakończyła się powodzeniem. Mowa tu oczywiście o ustanowieniu kontroli nad Beli-Dogue, miejscem, w którym przecinały się trasy konwojów z pomocą humanitarną, położym między miastami Mogadisz i Bajdoa. W noc poprzedzającą wprowadzenie w ten rejon wspomnianego batalionu, rozrzucono tysiące ulotek. W rezultacie czego wpływowi liderzy, kontrolujący wieś sami przyszli do Amerykanów z propozycją współpracy.

Żołnierze amerykańscy zorganizowali w Somalii wydawanie gazety codziennej „Nadzieja”, w której naczelnym redaktorem został Amerykanin somalijskiego pochodzenia Ahdul Omar Mohamed. Gazeta ta od razu osiągnęła sukces i została zaakceptowana przez somalijszczyków, a jej nakład z 3 000 egzemplarzy wkrótce wzrósł do 8 000. Według specjalistów, dziennik ten ukierunkowano na przekaz wiadomości, ponieważ jak stwierdzono, „*Somalijszczyki odczuwają głód informacji*”.

W języku somalijskim nadawały także radiostacje wojsk amerykańskich, przekazując codziennie dwie audycje informacyjne, muzykę i prognozy pogody. Ekspertem w sprawach redakcji tych audycji wykazał się wspomniany wcześniej redaktor A.O. Mohamed. Za jego radą zmieniono na przykład metodykę przekazu prognozy pogody. Szczególną uwagę zwracając na problematykę wiary ludności somalijskiej, która wierzy, że pogodę ustanawia Bóg i nikt nie może przewidywać jego działań.

Występowały jednakże nieraz pewne niedociągnięcia w pracy organów psychologicznych armii USA w Somalii. Znany jest przykład z ulotką, na której przedstawiono amerykańskiego żołnierza – Murzyna, ściskającego rękę Somalijszczykowi. Na odwrocie zamieszczono tekst wyjaśniający przyczynę przybycia wojsk USA do Somalii. Jakość przekładu tekstu była tak niedoskonała, że Somalijszczyki nie zrozumieli idei w nim zawartej.

Nie biorąc pod uwagę specyfiki języka, dopuszczono się zniekształcenia znaczenia tekstu. Fraza oznaczająca „siły koalicyjne” w przekładzie brzmiała jak „*Niewolnik*”.<sup>2</sup>

Biorąc pod uwagę wszystkie potknięcia natury językowej, dowództwo amerykańskie odpowiednio reagując, zwerbowało do pionu PSYOP kilkudziesięciu

<sup>1</sup> Podkowski A., *Siły, środki i możliwości ...op. cit.*, s. 117.

<sup>2</sup> Kwiecień M. „*Siłą oddziaływania ulotki ustępowały tylko bombardowaniu*” (tłum.) z Krasnaja Zwiezda nr 158/93, (w:) Biuletyn – Poglądy na temat znaczenia zadań, organizacji i prowadzenia działań psychologicznych w konfliktach zbrojnych, Sztab Gen., Warszawa 1994.

specjalistów językowych wśród studentów i pracowników naukowych uniwersytetów USA.

Podczas operacji „Przywrócić nadzieję” w Somalii (w latach 1992-1993) personel operacji psychologicznych armii amerykańskiej drukował codziennie 28 tys. egzemplarzy gazety i emitował dwa razy dziennie – w zakresie fal AM, FM i krótkich – 45-minutowe programy radiowe we wszystkich, używanych w tym kraju językach. Wykorzystując zamontowane na samochodach urządzenia elektroakustyczne poszczególne zespoły nadawały apele wzywające stawiających opór do poddania się, instrukcje postępowania w czasie operacji składania broni, jak również informowały, w jaki sposób mają się ludzie zachowywać w punktach rozdawania żywności.

Dowodzący w tym czasie w Somalii amerykańską piechotą morską gen. Charles Wilhelm oświadczył, że „Zespoły rozgłośni elektroakustycznych pododdziałów PSYOP odejmowały nam robotę wojskową.” Ograniczyły one, bowiem w znacznym stopniu niepotrzebny przelew krwi przekonując uzbrojonych Somalijczyków do poddania się oraz odstręczając ich od prowadzenia dalszej walki.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> „Głoszenie słowa – Operacje psychologiczne odgrywają kluczową rolę w ratowaniu żołnierskiego życia” (tłum.), Armed Forces Journal International nr 7/96, (w:) Problematyka militarna w wybranych zagranicznych środkach masowego przekazu, Szt. Gen. nr 1 Warszawa 1997.

### Działania psychologiczne na Haiti

W roku 1994 Haiti stało się obiektem zainteresowania 4 Grupy PSYOP ze względu na okoliczności planowanej na lipiec tego roku inwazji wojsk amerykańskich. Ogólnym celem operacji było przywrócenie rządów demokratycznych i stworzenie warunków do powrotu prezydenta.

Przygotowania polityczne i militarne do działań inwazyjnych były realizowane przez USA na dwóch zasadniczych płaszczyznach. Pierwsza oficjalna prowadzona przez Białą Dom, departament stanu i inne rządowe agencje oraz druga, mniej oficjalna w wykonaniu CIA, Pentagonu i dowództwa operacji specjalnych.

W okresie poprzedzającym lądowanie najważniejszą sprawą było zbieranie informacji. Tu na plan pierwszy wysunęła się CIA i częściowo DIA.<sup>1</sup> Były to typowe działania szczebla strategicznego. Na podstawie zebranych danych 4 Grupa PSYOP w Fort Bragg rozpoczęła przygotowania do operacji.

Społeczeństwo Haiti, jako obiekt oddziaływania psychologicznego, zostało umownie podzielone na 20 grup. W stosunku do każdej z nich rozpoczął się proces przygotowywania środków PSYOP.<sup>2</sup> W tym wypadku brano pod uwagę ulotki i prace rozgłośni radiowych. Praktycznie na dwa miesiące przed planowaną inwazją wojsk amerykańskich rozpoczęła działalność rozgłośnia radiowa nadająca audycje po średnio 6–8 godzin na dobę. Aby zabezpieczyć działania na szczeblu operacyjno-taktycznym stworzono wydzielony zespół specjalistów (ze składu 4 Grupy PSYOP) pod kryptonimem „Commando Solo”. Im bliżej było do rozpoczęcia działań zbrojnych, tym bardziej nasilała się działalność specjalna. Równocześnie z oddziałem „Solo” realizowana była w dalszym ciągu strategiczna operacja psychologiczna. CIA prowadziła szeroko zakrojoną dezinformację, łącznie z wykorzystaniem łącz telekomunikacyjnych, oddziałując intensywnie na psychikę elit rządzących krajem.

Przemówienia prezydenta Aristid’a emitowane przez radio były przygotowywane w Stanach Zjednoczonych przy pomocy ekspertów nie tylko działań psychologicznych. Białą Dom sterował również „przeciekami” do prasy. Wszystko to po to, aby przygotować podłoże do lądowania swoich wojsk oraz zapewnić sobie poparcie tak ludności Haiti, jak i międzynarodowej opinii publicznej.

Bezpośrednio przed lądowaniem dokonano zrzutu ulotek, nadawano specjalne audycje radiowe dla wojskowych na Haiti, a CIA dokonywała zrzutu tysięcy prostych odbiorników radiowych nastawionych tylko na jedną stację („Commando Solo”). Wraz z siłami XVIII Korpusu Powietrznodesantowego na plażach Haiti pojawiły się taktyczne zespoły działań psychologicznych. Ich zadaniem było kontynuowanie działań rozpoczętych dwa miesiące wcześniej. Realizowały nie tylko wsparcie dla sił zbrojnych. Były zaangażowane w akcje humanitarne i inne o charakterze konsolidującym. Po około trzech miesiącach, jakie upłynęły od inwazji główny wysiłek działań psychologicznych został skierowany na stworzenie warunków dla mającego zluzować Amerykanów kontyngentu sił ONZ. Chodziło o to, aby zminimalizować obawy społeczne, co do zmieniającej się sytuacji polityczno-militarnej i podbudować zaufanie dla sił pokojowych. Cel ten został osiągnięty. O sukcesie mogą świadczyć straty, które biorąc pod uwagę siły zaangażowane, (tylko do operacji psychologicznych zaangażowano 20 tysięcy osób), były znikome.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Barnett F., *Operacje specjalne w strategii Stanów Zjednoczonych*, (tłum.), Warszawa 1995, s. 37.

<sup>2</sup> Podkowski A., *Siły, środki i ...*, op. cit., s.111.

<sup>3</sup> Brown S.D., *PSYOP in Operation Uphold Democracy*, [w:] *Military Review* September-October 1996, s.64.

## Amerykańska ulotka z operacji „Uphold Democracy” na Haiti



Napis w języku hiszpańskim oznacza: „*Nie przeszkadzaj. Pomóż nam. My pomożemy tobie*”

Źródło: Brown S.D., *PSYOP in Opreation Uphold Democracy*, Military Review September-October 1996, s. 62.

### Plan realizacji zadań PSYOP w operacji „Uphold Democracy” na Haiti.

Źródło: Brown S.D., *PSYOP in Operation Uphold Democracy*, Military Review September-October 1996.

Przebieg działań Działania PSYOP	Walka informacyjna w mediach	Przygotowanie do operacji (Faza I)	Początek operacji (Faza II)	Zapewnienie bezpieczeństwa prowadzenia operacji (Faza III)	Rozszerzanie współpracy cywilno-wojskowej (Faza IV)	Przejęcie władzy przez władzę narodową (Faza V)
		D-13 – D-1	D – D+6	D+6 – D+20	D+21 – D+120	D+120 – D+180
Powstrzymanie emigracji						
Uzasadnianie użycia siły przez US Army						
Redukowanie skutków interwencji						
Ułatwianie wprowadzania porządku publicznego						
Redukowanie przemocy						
Wsparcie cywilno-wojskowych operacji						
Stworzenie warunków do powrotu prezydenta Aristide'a						
Rozbrojenie partyzantów						
Stworzenie warunków do powrotu emigrantów						
Zwiększenie efektywności działań						
Zwiększenie poparcia dla rządu haitańskiego						
Stworzenie warunków do normalizacji stosunków politycznych						
Stworzenie warunków do wycofania wojsk						

### Działania psychologiczne w wojnie w Zatoce Perskiej

Przebieg działań bojowych w rejonie Zatoki Perskiej zweryfikował wiele teoretycznych założeń. Weryfikacji takiej nie uniknęła również amerykańska koncepcja prowadzenia wojny psychologicznej. Okazało się, że siły specjalne, a w tym komórki operacji psychologicznych (PSYOP), mogą z powodzeniem prowadzić działania i odegrać znaczącą rolę w konfliktach o wysokiej, średniej jak i niskiej intensywności. Są to bowiem siły zdolne do działania kompleksowego w rejonie konfliktu, przyczyniając się tym samym do maksymalizacji militarnego sukcesu, a zarazem minimalizacji kosztów.

Amerykańskie przygotowania na wypadek konfliktu nad Zatoką Perską rozpoczęły się nie w sierpniu 1990 roku po agresji irackiej na Kuwejt, ale znacznie wcześniej. Służby specjalne Stanów Zjednoczonych i Izraela były zorientowane w zamiarach Saddama Husajna, zanim ten wykonał pierwszy ruch.

Jeszcze w czerwcu, a więc dwa miesiące przed agresją iracką, w kwaterze generała Schwarzkopfa przeprowadzono ćwiczenia sztabowe dotyczące amerykańskiego kontyngentu rozmieszczonego w rejonie Zatoki Perskiej, przy założeniu, że Irak zaatakował swoich sąsiadów. Ćwiczenia te stanowiły później model do praktycznego działania w czasie całej wojny. Określiły one również zadania dla jednostek działań psychologicznych, stanowiących integralną część amerykańskich sił specjalnych.

Generał Schwarzkopf wyznaczył jednostkom PSYOP zadania zbierania i analizowania informacji dotyczących wartości moralno-bojowych armii irackiej, nastrojów społeczeństwa tego kraju, sytuacji politycznej oraz analizy nastrojów społeczeństw państw arabskich, potencjalnych sojuszników USA, na tle rozmieszczenia sił wojskowych USA w tych państwach, a także uczestnictwa tych państw w koalicji antyirackiej.

4 Batalion PSYOP wziął udział w ćwiczeniach pod kryptonimem „Bright Star” i „Desert Flag”, przygotowując personel do działania w nowych warunkach.

Po irackiej agresji w dniu 2 sierpnia pododdziały działań psychologicznych przemieszczono wraz z innymi jednostkami specjalnymi w rejon Zatoki Perskiej (centrum dowodzenia rozlokowano w Rijadzie), z zadaniem prowadzenia działań mających na celu pozyskanie dla amerykańskich planów ludności sojuszników arabskich, w tym przede wszystkim niezbyt przychylniej ludności Arabii Saudyjskiej.

Bardzo ważnym przedsięwzięciem realizowanym w pierwszej kolejności przez specjalistów PSYOP było „usprawiedliwienie” interwencji. Działania te były skierowane głównie do ludności państw koalicji antyirackiej, a w drugiej kolejności do pozostałych państw. W tym celu:

- udowodniano, że możliwości rozwiązań politycznych zostały już wyczerpane – stąd konieczność militarnego rozwiązania konfliktu;
- państwa antyirackiej koalicji przedstawione były jako obrońcy prawa międzynarodowego;
- przekonywano, że celem interwencji było zapobieżenie w przyszłości takim sytuacjom, w których jakiegokolwiek silniejsze państwo podejmie próbę podporządkowania sobie, wbrew postanowieniom prawa międzynarodowego, innego słabszego państwa;
- wyjaśniano, że głównym motywem działania koalicji jest moralny obowiązek demokratycznych państw udzielania pomocy ofierze agresji, niezależnie od tego, kto jest agresorem.

Rozpracowanie psychologiczne armii irackiej rozpoczęła 4 Grupa PSYOP od współpracy z CIA w celu przeprowadzenia wywiadów z europejskimi i azjatyckimi pracownikami kontraktowymi, którzy wykonując różne prace na terenie Iraku mogli dostarczyć wstępnych danych o nastrojach wśród ludności i żołnierzy. Następnie, wykorzystując fakt złamania irackich kodów szyfrowych, personel działań psychologicznych mógł analizować przechwytywane informacje oraz przygotować własne

dezinformacje na czas działań bojowych.

W pasie przygranicznym rozrzucono ulotki w języku arabskim mające osłabić wolę walki żołnierzy irackich, sugerujące kierunki przyszłego ataku i maskujące rzeczywiste zamiary głównodowodzącego.

Z chwilą rozpoczęcia przeciwko Irakowi działań zbrojnych prace personelu działań psychologicznych zostały ukierunkowane na osłabienie wartości moralno-bojowych żołnierzy Saddama Husajna, obniżenia ich woli walki, a w konsekwencji nakłonienie do dezercji i poddania się. Przekonywano, że Saddam Husajn jest dyktatorem, „szaleńcem i mordercą”, którego można porównać rzekomo tylko z Hitlerem; wojska koalicji mają wyraźną przewagę pod względem technologicznym i taktycznym; strona iracka dopuszcza się naruszania prawa międzynarodowego w Kuwejcie, przestępstw wobec ludności, grabieży mienia itp.<sup>1</sup>

Już w pierwszym nalocie na Bagdad została zniszczona rozgłośnia radiowa. Społeczeństwo irackie i armia nie odczuły tego jednak, gdyż niemal natychmiast uruchomiono przygotowywaną od wielu tygodni i obsługiwaną przez Amerykanów radiostację nadającą na tych samych falach. Nadawano w języku arabskim m.in. modlitwę z Koranu oraz wypowiedzi dobrze traktowanych jeńców irackich. Nadawano również precyzyjne informacje skierowane do oddziałów pierwszorzutowych, nakłaniając do wypowiedzenia posłuszeństwa Saddamowi Husajnowi. To „bombardowanie” na falach eteru odbywało się codziennie. Wzmacniano je dodatkowo ulotkami o odpowiedniej treści, obliczonymi na mentalność arabską. Pułkownik Dunbar stwierdził potem, że prawie 70% dezertersów przyznała, że do ucieczki skłoniły ich audycje radiowe i ulotki.

Specjaliści działań psychologicznych mieli również istotny wpływ na określanie listy celów dla bombowców. Umieścili oni na tej liście również takie obiekty, których zbombardowanie wpłynie ich zdaniem na antysaddamowskie nastroje w Iraku. Zbombardowano m.in. cywilną sieć radiokomunikacyjną, odcięto również Bagdad od dostaw energii elektrycznej. Armia natychmiast uruchomiła swoje generatory, ale ludność pozostała bez prądu.

Duży wpływ na morale armii irackiej miała forma przekazu informacji o działaniach militarnych, jaką w środkach masowego przekazu stosowali Amerykanie. Prezentowano wyłącznie spektakularne sukcesy, dodatkowo koloryzując je i ubarwiając supertechniką. Miało to wpłynąć na osłabienie politycznego poparcia dla Iraku ze strony niektórych państw arabskich, a także utwierdzić w sojuszu arabskich partnerów USA. Jeżeli chodzi o sojuszników, to Amerykanie z inspiracji specjalistów PSYOP zadbali również o należyte podkreślenie ich militarnego udziału. Mimo, że procentowo lotnictwo arabskie stanowiło tylko drobną część powietrznej armady, specjalnie zorganizowano, a następnie nagłośniono propagandowo w niebywały sposób zestrzelenie przez saudyjskiego pilota F-15 dwóch maszyn Mirage F-1 irackich sił powietrznych. Aby te dwa Mirage weszły w celownik pilota saudyjskiego, kilka maszyn amerykańskich wykonało coś w rodzaju nagonki. W efekcie wyszło na to, że w powietrzu walczą Arabowie z Arabami. Propagandowe nagłośnienie zwycięstw powietrznych spowodowało taką destrukcję morale pilotów irackich, że zaczęli oni masowo uciekać na najlepszych maszynach do Iranu, odsłaniając w ten sposób całkowicie przestrzeń powietrzną nad własnymi wojskami.

Za radą specjalistów operacji psychologicznych, do złamania, jak się spodziewano, wysokiego morale żołnierzy Gwardii Republikańskiej użyto bombowców B-52, które prowadziły dywanowe naloty na jej pozycje.

Po rozpoczęciu ostrzału Izraela przez „Scudy”, zaistniała groźba włączenia się tego państwa do wojny. Aby temu zapobiec skierowano do Izraela rakiety „Patriot” i

<sup>1</sup> Biziewski J., *Pustynna Burza cz. II*, Altar, Warszawa 1994, s. 70-71.

wykorzystując możliwości sił powietrznych sprzymierzonych, podjęto również akcję obezwładniania załóg wyrzutni „Scud” przez psychologiczne wytworzenie poczucia ciągłego zagrożenia z powietrza. Dzięki powietrznym cysternom nad potencjalnym terenem rozmieszczenia wyrzutni, cały czas „wisały” B-52 i tylko czekały na salwę, aby miejsce gdzie przygotowywano odpalenie zamienić w piekło.

Po zdobyciu odpowiednich informacji o wartościach moralno-bojowych armii irackiej, w trakcie trwania operacji powietrznej oficerowie PSYOP mogli już lepiej przygotować się do wsparcia zbliżającej się operacji lądowej. Żołnierzy irackich „bombardowano” na falach eteru audycjami propagandowymi, nawołującymi do dezercji. Deklarowano bezpieczeństwo, dobre warunki niewoli, itp. Głos zabierali w tych audycjach wzięci do niewoli żołnierze lub dezercerzy, którzy zwracając się do konkretnych kolegów i dowódców uwiarygodniali te audycje. Akcje ulotkowe przeprowadzane były permanentnie i uwzględniały one w swoich treściach zmieniającą się sytuację militarną po masowych bombardowaniach oraz zmianę w nastrojach żołnierzy irackich przejawiającą się m.in. w zwiększonej liczbie dezercji. Stosowano również inne metody. Aby umożliwić Marines bezpieczne przejście przez pola minowe, należało obezwładnić batalion iracki, który bronił tego przejścia. Zastosowano atak psychologiczny. Najpierw rozrzucono ulotki ostrzegające przed bombardowaniem wielkimi bombami BLU-82, następnie zbombardowano taką bronią pozycje irackie, dla zwiększenia efektu, w nocy. Wybuch do złudzenia przypominał eksplozję nuklearną. W dalszej kolejności powtórzono bombardowanie ulotkami, zapowiadającymi dalsze zrzućenie BW-82. Przerażeni żołnierze iraccy wraz z dowódcą batalionu, sztabem i oficerem wywiadu dysponującym mapami pól minowych, przebiegli przez granicę i poddali się do niewoli. Umożliwiło to wykonanie przejść w polach minowych, gdy rozpoczęła się operacja lądowa.

Generalnym założeniem działania specjalistów działań psychologicznych, wynikającym zresztą ze strategii użycia sił, było ścisłe współdziałanie z innymi rodzajami wojsk w celu zmaksymalizowania ich wysiłku bojowego. Przykładem może tu być współpraca w operacyjnym maskowaniu planowanego uderzenia z kierunku południowo-zachodniego z głębokim okrażeniem armii iracki. Ukryć trzeba było przesunięcie XVIII i VIII Korpusu, tj. około 200 tysięcy ludzi z całym zaopatrzeniem na odległość 300 mil, w terenie pustynnym, po jednej drodze. Prócz samobieżnego sprzętu bojowego trzeba było zgromadzić do przerzutu ludzi i sprzętu 4,5 tysiąca ciężarówek. W celu zachowania w tajemnicy tego manewru podjęto wielostronne działania dezinformujące z udziałem komórek PSYOP. Sztuczny tłok w eterze, koncentracja Marines na morzu w pobliżu wybrzeża Kuwejtu, próby desantów z morza, ulotkowe bombardowanie jednostek irackich broniących dostępu do brzegów, zrobiło swoje. Uderzenie z południowego-zachodu było kompletnym zaskoczeniem.

Zachodnie służby specjalne przeprowadziły także interesującą operację psychologiczną adresowaną do ludności Iraku. Otóż przetrzuciły one na terytorium Iraku tysiące prostych odbiorników tranzystorowych umożliwiających słuchanie koalicyjnych rozgłośni radiowych, komunikatów, komentarzy, wypowiedzi i apeli.<sup>1</sup>

W treściach powyżej wspomnianych audycji posługiwano się najczęściej następującymi argumentami:

1. przewaga sprzymierzonych jest ogromna – wręcz miażdżąca;
2. komunikaty irackie o sytuacji militarnej są celowo fałszowane;
3. jest to wojna, która doprowadzi do masowych zniszczeń, a której jedyną przyczyną są ambicje Saddama Husajna. W tym czasie Husajn schroni swoją rodzinę wraz z całym swoim majątkiem poza granicami kraju;

<sup>1</sup> Lemanowicz P., Boguszewicz I., *Działania psychologiczne w Zatoce Perskiej*, (w:) *Wojsko i wychowanie* 10/96, s. 81-82.

4. jedynym rozsądnym działaniem wiodącym do przeżycia jest zaniechanie oporu.

Ta sama operacja skierowana była również do irackich żołnierzy, a jej skutki przerosły oczekiwania sprzymierzonych. Jako przykład należy tu podać, że „...*Czterech z pięciu jeńców regularnie słuchało audycji radiostacji „Głos Zatoki Perskiej” – przygotowanych przez specjalistów psychologicznych sił zbrojnych USA. Wpływ tej radiostacji był tak poważny, że zabroniono im posiadać przy sobie radioodbiorniki.*”<sup>1</sup>

Prawdopodobnie środkiem dominującym i jednocześnie najbardziej skutecznym na polu walki były materiały ulotne. Według danych w czasie od 30.12.1990 r. do 28. 02. 1991 r. rozrzucono nad frontem i terytorium irackim ponad 29 mln ulotek (1,5 ulotki na statystycznego mieszkańca lub 50 ulotek na statystycznego żołnierza irackiego). Ulotki były przenoszone za pomocą: samolotów B-52 Stratofortress, F-16 Fighting Falcon, F/A-18 Hornet i samolotów transportowych MC-130 Hercules – samoloty bojowe zrzucały bomby propagandowe M-129E1, natomiast MC-130 Hercules miał podwieszane ulotki w postaci całych pakietów pod klapą rufową, haubic kal. 155 mm, w butelkach na wybrzeżu morskim (w okresie poprzedzającym otwarty konflikt).<sup>2</sup>

Według badań przeprowadzonych przez 13 batalion PSYOP około 98% pytanych irackich jeńców przyznało, że widzieli te ulotki, 88% z nich wierzyło w to, co było w nich napisane, a 70 % przyznało, że ulotki pomogły im w podjęciu decyzji o kapitulacji lub przejściu na stronę sprzymierzonych.<sup>3</sup>

Działania psychologiczne prowadzone były przez radio z radiostacji „Voice of the Gulf” uruchomionej przez 4 Grupę PSYOP. Grupa badanych jeńców przyznała, że 80% słuchało audycji nadawanych przez „Voice of the Gulf”. Ci jeńcy wyznali również, że informacje podawane przez VOG uważali za prawie tak samo wiarygodne, jak serwis informacyjny BBC i za bardziej wiarygodne niż radiostacje własnego rządu. Programy radiowe VOG były emitowane ze stałych stacji nadawczych w Arabii Saudyjskiej i w Turcji oraz ze specjalnie dostosowanych samolotów EC-130 Powietrznej Gwardii Narodowej Stanu Pensylwania.

Nie mniej znaczące były działania zespołów rozgłośni elektroakustycznych, które wykorzystywano głównie z ziemi, ale montowano je również na śmigłowcach.

W działaniach psychologicznych amerykańskich grup PSYOP współdziałali żołnierze saudyjscy, egipscy i kuwejccy, wnosząc niezbędną znajomość języka, kultury i mentalności przeciwnika.

Po zakończeniu konfliktu 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 zmniejszający straty po obu stronach frontu.<sup>4</sup>

W 1991 roku USA i 12 innych państw przeprowadziło operację humanitarną „Provide Comfort” (Zapewnić spokój) w północnym Iraku w celu ochrony Kurdów, zaopatrzenia ich w żywność, wodę, lekarstwa i inne środki do życia oraz umożliwienia im powrotu do domów. Stłumienie powstania Kurdów, walczących przeciwko S. Husajnowi i operacje pacyfistyczne armii irackiej w rejonach zamieszkania Kurdów doprowadziły do emigracji tej ludności do sąsiednich krajów. Tylko po tureckiej stronie znalazło się ok. 2 mln uchodźców. W celu realizacji zadań informacyjnych utworzono na bazie 6 batalionu

<sup>1</sup> Podkowski A., *Działania psychologiczne – propagandowe w walce zbrojnej*, Warszawa 1993, s. 39.

<sup>2</sup> Lemanowicz P., Boguszewicz I., *Działania psychologiczne...*, op. cit., s. 83.

<sup>3</sup> Podkowski A., *Działania psychologiczne...* op. cit., s.38-39.

<sup>4</sup> Kwiecień M., *Działania psychologiczne Armii Stanów Zjednoczonych*, (w:) *Przegląd Wojsk Lądowych* 11/97, s. 55.

do działań konsolidacyjnych 4 Grupy PSYOP armii amerykańskiej specjalną grupę operacyjną do pracy z ludnością cywilną. Jej głównym celem działania podczas pierwszego etapu było:

- zapobiegnięcie militarnym działaniom ze strony Iraku w trakcie wykonywania operacji humanitarnej;
- zminimalizowanie chaosu i paniki miejscowej ludności;
- poinformowanie Kurdów o miejscach zrztu ładunków oraz o celu i zadaniach sił wielonarodowych uczestniczących w operacji.

Specjalna ulotka, podpisana przez gen. por. Johna Shalikashwili – dowódcę wielonarodowej grupy operacyjnej – gwarantowała bezpieczne przejście uchodźców przez turecko-iracką granicę i wskazywała drogę do obozów dla uchodźców. Przed rozpoczęciem drugiego etapu przeprowadzono reorganizację grupy PSYOP. Utworzono dwa oddziały operacji psychologicznych. W skład każdego oddziału wchodził 4-osobowy sztab oraz 8 taktycznych zespołów rozgłośni elektroakustycznych po dwie osoby. Zespoły działały zarówno autonomicznie, jak i razem z pododdziałami 10 grupy sił specjalnego przeznaczenia, piechotą morską lub batalionem z 235 pułku 82 dywizji powietrznodesantowej. Głównymi zadaniami, jakie wykonywano przy użyciu rozgłośni elektroakustycznej było szybkie dotarcie z informacjami do kurdyjskich uchodźców, a także kontrola i sterowanie ruchem uciekinierów w punktach pomocy oraz w specjalnie dla nich utworzonych obozach.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> *Zarubieżnoje wojennoje obozrieni* Nr 7, 1995.

### Działania psychologiczne podczas konfliktu w Kosowie

W czasie konfliktu w Kosowie nie tylko zastosowano pewne nowe rozwiązania m.in. w zakresie walki psychologicznej, lecz przede wszystkim zweryfikowano dotychczasowe rozwiązania w tym zakresie.

Po raz kolejny okazało się, że poszczególne komórki działań psychologicznych odgrywają znaczącą rolę w konfliktach tego typu. Potwierdzone zostało, że są to siły zdolne do działania kompleksowego i w znaczący sposób przyczyniają się do maksymalizacji sukcesu militarnego przy zachowaniu minimalnych kosztów prowadzenia działań bojowych. Wybór metod rodzajów i form oddziaływania psychologicznego zależy od aktualnej sytuacji polityczno-militarnej, zadań wynikających z planów operacyjno-bojowych, obiektów tegoż oddziaływania oraz możliwości technicznych.

W czasie konfliktu kosowskiego pododdziały operacji psychologicznych sił zbrojnych USA przeprowadziły kilka akcji ulotkowych. Zaletami tego typu akcji był duży stopień wiarygodności, duży zasięg i długotrwałość oddziaływania.

W nocy 28 kwietnia o godz. 1.35 NATO-wskie samoloty zrzuciły nad Kosowem ulotki, na których fotografia AH-64 Apache opatrzona była komentarzem: „*NIE CZEKAJ NA MNIE.... pozostanie w Kosowie oznacza pewną śmierć*”. Całość napisana jest w języku serbsko-chorwackim. Jeżeli zdecydujecie się zostać – czytamy dalej w ulotce, „*Siły NATO będą Was atakować wszelkimi możliwymi środkami, z morza, lądu i powietrza WYBÓR NALEŻY DO WAS*”.

Kilka dni wcześniej zostały rozrzucone nad Kosowem ulotki z napisem „*Wesołych Świąt*”, *Serbowie patrzcie w niebo – to będzie ostatni raz*”.<sup>1</sup>

Innym elementem oddziaływania psychologicznego były audycje radiowe i telewizyjne. Podczas konfliktu kosowskiego siły NATO nadawały z powietrza programy radiowe i telewizyjne. Samolot specjalny „*Commando Solo*” (EC-130E – zmodyfikowana wersja popularnego C-130 Hercules) transmitował programy przygotowane przez 4 Psychological Operations Groups, a także retransmitował sygnał Radia Wolna Europa.

Podczas tego konfliktu specjaliści działań psychologicznych mieli również istotny wpływ na określenie listy celów dla bombowców. Powtórzyli rozwiązanie z wojny z Irakiem i umieścili na liście cele, których zbombardowanie wpłynie na wywołanie antyprezydenckich nastrojów w Serbii. 26 kwietnia o godzinie 00:55 samoloty NATO przeprowadziły atak na stację TV na wzgórzach niedaleko Belgradu. Był to zresztą już kolejny atak na ten cel. Chwilę po nim obraz zniknął z ekranów telewizorów w całej Serbii.<sup>2</sup>

Kilka dni wcześniej przeprowadzono inny atak na jugosłowiańskie media – zbombardowano siedzibę serbskiej TV. Zginęło co najmniej 11 osób, a wiele zostało rannych. Sojusz uzasadniał przed opinią publiczną potrzebę podejmowania takich akcji, twierdząc, iż serbska TV stanowi tubę propagandową Miloszevica.

Analiza informacji wojennych, przekazywanych przez serbskie media, pozwoliła na sformułowanie pewnych prawidłowości, jakimi kierowała się serbska propaganda w tym zakresie.

<sup>1</sup> [www/psyop/bosna.com](http://www/psyop/bosna.com).

<sup>2</sup> Ciężki T., Kattenbach A., *Działania psychologiczne i wojna w cyberprzestrzeni podczas konfliktu w Kosowie*, Problematyka militarna w wybranych zagranicznych środkach masowego przekazu, Szt. Gen., Zarząd Rozpoznania i WRE nr 1, Warszawa 2000 r.

Po pierwsze, w gazetach i w telewizji ilość informacji stratach po jugosłowiańskiej stronie była bardzo ograniczona. Nie pokazywano praktycznie zdjęć zburzonych obiektów, rozbitych Migów-29, czy zbombardowanych wyrzutni rakiet.

Po drugie, umiarkowane było eksponowanie strat po stronie ludności cywilnej – m.in. po to, by nie wywoływać nastrojów paniki.

Po trzecie, telewizja eksponowała zniszczenia budowli wywołujących emocje Serbów np. mostu na Dunaju w Nowym Sadzie – by budzić uczucia nienawiści do NATO.

Wobec świata natomiast stosowano innego typu medialną perswazję. Co kilka dni Jugosławia ogłaszała z triumfem zestrzelenie kolejnego myśliwca NATO, czego ostatecznie nie potwierdzała praktyka. Po strąceniu myśliwca F-117 Stealth TV RTS przez kilkanaście godzin pokazywała „na żywo” obraz płonącego wraku.<sup>1</sup>

Należy przyznać, że propagandowym majstersztykiem było pokazanie spotkania Miloszevica z więzionym przez Serbów przywódcą kosowskich Albańczyków Ibrahimem Rugową.

Albańczycy w Kosowie przedstawiani byli jako ofiary nalotów, a nie serbskich czystek etnicznych. Kiedy NATO-wski myśliwiec zbombardował przez pomyłkę kolumnę uchodźców w okolicy kosowskiego miasteczka Djakovica w pół godziny później na miejscu zdarzenia zjawili się dowożeni tam wojskowymi dżipami serbscy dziennikarze. Przez następne dni prasa jugosłowiańska nie pisała o niczym innym.

Serbska telewizja RTS pokazała film z masakry, w której zginęło kilkadziesiąt osób, a potem emitowała rzekome fragmenty rozmowy pilota NATO, który odpalił rakietę w stronę albańskiego konwoju, a amerykańskim samolotem wczesnego ostrzegania AWACS (kryptonim „Mother” – Matka). Zniekształcone nagranie sugeruje, że pilot doskonale wie, że atakuje cywilów:

- Pilot samolotu F-16: *Tu Charlie. Jestem na pozycji 10. Żadnych ruchów poniżej.*
- AWACS: *Charlie Brawo, Tu „Matka”. Patroluj na północny zachód w kierunku Prizren.*
- Pilot samolotu F-16: *Charlie Brawo, kolumna samochodów, kilka traktorów, są poniżej mnie. Co to jest? Proszę o instrukcje.*
- AWACS: *„Matka” do Charlie Brawo. Czy widzisz czołgi? Powtarzam, gdzie są czołgi?*
- Pilot samolotu F-16: *Charlie Brawo, widzę traktory. Mam nadzieję, że czerwone kolory nie kamuflują czołgów.*
- AWACS: *„Matka” do Charlie Brawo. Co rodzaj obcego konwoju? Co cywile? To wszystko Serbowie. Niszcz cel!*
- Pilot samolotu F-16: *Charlie Brawo. Co mam niszczyć, traktory, zwykłe samochody? Powtórz zadanie, nie widzę żadnych czołgów. Proszę o dalsze instrukcje.*
- AWACS: *„Matka” do Charlie Brawo. To jest cel wojskowy. Zniszcz cel! Powtarzam, zniszcz cel!*
- Pilot samolotu F-16: *Charlie Brawo. Zrozumiałem.*<sup>2</sup>

W czasie trwania nalotów serbska propaganda wojenna była wyczulona na każdy objaw niezależnego myślenia. Relacjonują to dobrze słowa długoletniego redaktora naczelnego Radia B 92 Verana Matica:

*„Władze przez cały czas chciały nami zawładnąć. Właściwie od samego początku istnienia radia mamy problemy. Różnica polega na tym, że wcześniej nie było stamun wojny, a teraz jest. Dlatego nie możemy się bronić, opierając się na pomocy naszych słuchaczy. W*

<sup>1</sup> Tamże, s. 64.

<sup>2</sup> Tamże, s.67.

*Belgradzie mamy ich bardzo wielu, ale wszyscy się boją siedzą w schronach, są przestraszeni bombardowaniami”<sup>1</sup>*

Twórcami polityki informacyjnej ze strony NATO był w dużej mierze Wydział Strategii Informacyjnej Ministerstwa Obrony Narodowej Wielkiej Brytanii oraz jej kierownik pani Oona Muirhead. Głównym założeniem, jakie przyjęto było organizowanie codziennych konferencji prasowych. Ten sposób informowania niektórzy nazwali nawet „efektem CNN” od nazwy stacji TV CNN, która to codziennie na żywo przekazywała wspomniane konferencje prasowe. Ta forma globalizacji polityki informacyjnej znacznie ograniczała wolność innych mediów w dziedzinie podawania prawdziwych danych o zniszczeniach wojennych a przede wszystkim o stratach własnych lotnictwa państw NATO. Dominacja w informowaniu wpływała na przejrzystość oceny faktów. Co kilka dni rzecznicy kwatery głównej NATO w Brukseli podawali opinii publicznej kolejne wstrząsające i podsycające antyserbskie emocje informacje.

Podobny charakter miały m.in. doniesienia o fotografiach satelitarnych mówiących o masowych grobach w Kosowie, a także tekst w niemieckim „Bild” gdzie opisano wykorzystanie przez żołnierzy Miloszevica grupy 500 młodych Albańczyków jako żywych tarcz chroniących stanowiska serbskiej artylerii.

NATO uznało też, że zbyt duże współczucie na Zachodzie budzi los jugosłowiańskich obywateli. Doszło wówczas do działań mających skoncentrować uwagę mediów na dramacie Albańczyków z Kosowa.

Cała prasa światowa poinformowała o zamordowaniu przez Serbów albańskiego negocjatora z Rambouillet, Fehmi Aganiego, a także redaktora naczelnego kosowskiej gazety „Koha Ditore”. Kilka dni później Jamie Shea przyznał, że rzekome ofiary serbskich zabójców jednak żyją, ale wrażenie pozostało – tym bardziej że wzmocniła je koncentracja relacji światowych mediów na dramacie albańskich uchodźców.

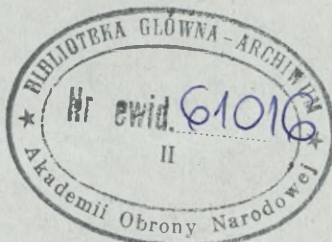
Od początku wojna ta rozgrywała się na dwóch planach: wojskowym i politycznym. W obu teleinformatyka odgrywała ważną, jeśli nie wiodącą rolę. Stała łączność i dowodzenie on-line miało przyczynić się do odzyskania dawnej elastyczności reagowania i zadania ciosu uprzedzającego lub kontrującego w taki sposób, aby przeciwnik został nim zaskoczony.

Zdaniem ekspertów działania psychologiczne należy na każdym szczeblu prowadzić według jednolitej koncepcji, aby ułatwić realizację działań bojowych, eliminować przeszkody ze strony ludności cywilnej, (co podczas tego konfliktu miało szczególne znaczenie) i przyczynić się do zdobycia jej poparcia. Działania takie powinny prowadzić do obniżenia efektywności wojsk przeciwnika poprzez złamanie ich morale.

Stratedzy NATO traktują operacje psychologiczne jako istotny element współczesnej siły polityczno-militarnej, a właściwa koordynacja operacji psychologicznych i planowania wojskowego na szczeblu strategicznym, operacyjnym i taktycznym (w konflikcie kosowskim działania psychologiczne prowadzone były na wszystkich szczeblach) sprzyja ich zdaniem zwiększeniu potencjału bojowego wojska.

Z konfliktu kosowskiego należy wyciągnąć również wniosek, że dysponując określoną techniką i potencjałem intelektualnym można poprzez oddziaływanie psychologiczne na przeciwnika zmienić (przynajmniej w jakiejś części) zachowanie jego żołnierzy w pożądanym dla siebie kierunku.

<sup>1</sup> Tamże, s. 68.



S/4448 \*

~~enyl~~ 355.04

