

**МЕТОДЫ ВЕДЕНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ВОЙНЫ В ГАЛЛЬСКОЙ
ВОЙНЕ И ИХ МОДЕРНИЗАЦИЯ ВО ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЕ
METHODS OF PSYCHOLOGICAL WARFARE IN THE GALLIC WAR AND
THEIR MODERNIZATION OF THE SECOND WORLD WAR**

И.В. Фролов

I.V. Frolov

ФГБОУ ВО «ГТПИ им. В.Г. Короленко»

(г. Глазов, Российская Федерация)

Науч. рук – И.А. Кабилова,

кандидат исторических наук, доцент

Аннотация: психологическая война является достаточно известным феноменом в современном мире. Но мало кто знает, когда начинается её зарождение, так как военная история человечества огромна. Античные записи о древних Галльских войнах оставили множество интересных подробностей о военном деле древних римлян и галлов. И именно в них мы можем найти первые упоминания о методах психологической войны, многие из которых нашли применение во Второй Мировой войны.

Annotation: psychological warfare is a fairly well-known phenomenon in the modern world. But few people know when its inception begins, because the military history of mankind is huge. Ancient records of the Gallic Wars left many interesting details about the military affairs of the ancient Romans and Gauls. And in them we can find the first mention of the methods of psychological warfare, many of which have been used in the Second World War.

Ключевые слова: психологическая война, античность, Вторая Мировая война.

Key words: psychological warfare, antiquity, The Second World War.

С древних времен человечество накапливало опыт ведения войны, совершенствуя орудия убийства и методы ведения войны, начиная с правильного построения армии и заканчивая особыми хитростями, которые помогали в быстром разгроме противника. К этим методам можно отнести способы ведения психологической войны.

Конечно, как отдельное понятие, «психологическая война» ещё не зародилось в античное время, но методы, которые использовали полководцы древности, указывают на то, что «психологическое подавление» или «деморализация» противника, были известны и в те давние времена. В качестве подтверждения этому, можно привести в пример «Записки о Галльской войне», которые принадлежат перу известного полководца античности Гая Юлия Цезаря [1]. В них он описывает ряд случаев из своих военных компаний в Галлии, в которых можно проследить способы ведения психологической войны, как назвали бы это теоретики XXI века.

Методы ведения психологической войны, описанные Юлием Цезарем, проявляются и в наши дни, найдя обновленное воплощение во Второй Мировой войне. Важно узнать какова преимственность описанных полководцем методов, ведь нельзя сказать, что все методы, используемые в античности в точности применялись и войнах XX века. Надо понимать, что эти методы претерпевали изменения и модернизацию для повышения их эффективности в условиях современной войны. Актуальность работы заключается в ответе на вопрос: На сколько были приемлемы античные методы ведения психологической войны, и что из древнего опыта дошло до наши дней? Этот анализ позволит лучше понять развитие такого феномена как «психологическая война» в истории человечества.

Психологическая война в широком смысле – это целенаправленное и планомерное использование политическими оппонентами психологических и других средств (пропагандистских, дипломатических, военных, экономических, политических и т. д.) для прямого или косвенного воздействия на мнения, настроения, чувства и, в итоге, на поведение противника с целью заставить его действовать в удобных им направлениях [2, с. 450]. Мы будем рассматривать именно военный аспект психологической войны, в котором главной задачей будет являться внушение и убеждение противника в его слабости перед своим врагом, чтобы в результате вызвать неуверенность, которая подорвёт боевой дух и в свою очередь перерастёт в отвращение к боевым действиям или панику в стане врага.

Во второй книге «Записок о Галльской войне» с 12 по 15 главы, идёт повествование о том, как римские легионеры благодаря ускоренному маршу быстро достигают галльских городов Новиодуна и Братуспантий. Не ожидавший столь скорого прибытия противника и, видя, как римские солдаты быстро возводят осадные машины (неизвестные доселе галлам), гарнизон городов решает сдаться без боя. Так, благодаря одной стремительности, Цезарь подчинил воле Рима ряд галльских племён, а именно ремов, суессионов, белловаков, эдуев и других [1, с. 62-63].

Этот метод, который можно назвать «стремительным натиском», был так же применён 7-ой танковой дивизией вермахта под руководством генерал-майора Эрвина Ромеля в ходе Французской компании. В 1940 г. 16-17 мая части этой дивизии, отдельно от остальной немецкой армии, совершили стремительный прорыв участка французской линии обороны Мажино (в районе Соль-ле-Шато), и смогли проникнуть в глубь территории противника на глубину более 40 км, дойдя до коммуны Ле-Като-Камбрези [3, с. 161-162]. В ходе этого прорыва, немецкие части сумели практически полностью уничтожить 1-ую французскую танковую дивизию, а так же взять в плен более 3500 французских солдат из других подразделений, которые не ожидали столкновения с немецкими танками на своей территории [4, с. 341].

Как можно видеть, принцип стремительного натиска в принципе не изменил своего содержания, лишь вместо осады вражеских городов, немецкие войска ввели в панику несколько крупных подразделений противника и нанесли ему значительный урон, что полностью изменило расстановку сил на фронте и передало инициативу в руки вермахта.

Другим методом, который более часто упоминался в «Записках» были неожиданные атаки, необычные способы ведения боя с отрядами противника и запугивающие свойства вражеских колесниц. Я выделил все эти методы в одну категорию из за их схожего эффекта, оказываемого на вражескую сторону, а именно эффекта испуга, растерянности, которые быстро перерастают в панику с последующем отступлением с поля боя. Так в четвёртой книге, на протяжении нескольких глав упоминаются разные случаи неожиданных атак и неожиданного поведения войск бриттов в столкновениях с римлянами. С 14 по 15 главы описывается атака римских легионов на лагерь германцев, которые были ошеломлены неожиданностью и скоростью нападения римлян. Германские воины не успели во время подготовиться к атаке, и «... в смятении они не знали что лучше – вывести ли войско против неприятеля (т.е. римлян) защищать лагерь или спастись бегством» [1, с. 100]. За них решили семьи германцев, бежавшие в панике из лагеря. Воины кинулись за ними, и в итоге: «... очень многие из них были перебиты, уцелевшие бросились в воду и погибли, не справившись ни с своим страхом и утомлением, ни с силой течения.» [1, с. 100].

В 32 главе, во время римской высадки в Британии, описывается неожиданная атака британцев на 7-ой легион который во время сбора хлеба с полей, не был подготовлен к атаке противника. «... и вот когда наши солдаты сняли с себя оружие и, рассеявшись в разные стороны, были заняты жатвой, британцы внезапно напали на них, несколько человек убили, а остальных привели в замешательство, тем более что они не успели построиться в боевые ряды» [1, с. 111-112]. В следующей 33 главе, описывается как отряды римских легионеров

были расстроены «... страшным видом коней и стуком колёс ...» британских колесниц. Один их вид и внезапность появления было способно тут же деморализовать римлян и свести их сопротивление к минимуму. В 34 главе, упоминается, что особый стиль сражения британцев с их колесницами и их манёвры «...привели наших в большое замешательство, и Цезарь весьма кстати подоспел к нашим на помощь: при его приближении враги остановились, а наши оправились от страха.» [1, с. 112]. Только появление полководца на поле боя, спасло 7-ой легион от полного уничтожения, ведь пример полководца тут же воодушевил легионеров и помог им оказать сопротивление.

Сочетание всех этих методов «неожиданности» и «запугивания» можно найти в истории Второй Мировой войны. В ходе обороны Одессы в 1941 г. советские войска испытывали нехватку в бронетехнике, и, чтобы компенсировать этот недостаток, одесские заводы начали производство бронетракторов, которые были успешно применены в ночной психологической атаке 20 сентября на укрепленные позиции румынских пехотных частей. Включив фары и сирены, бронетракторы подняли шум, имитируя приближение танков, к встрече с которыми румынская пехота была совершенно не готова. Началась массовая паника, и румынские отряды покинули свои рубежи и обратились в бегство. После этой атаки, бойцы РККА дали название этим бронетракторам «НИ-1», что переводиться как «На Испуг» [5, с. 221].

Как видно из данного примера, ночная атака частей советской армии сочетала в себе ряд психологических методов, а именно: неожиданность атаки, скрытой под покровом ночи, и имитация грохота несуществующих танков на поле боя.

В «Записках» Цезаря можно так же найти упоминание о полноценной пропаганде со стороны галльских войск, которые, как упоминается в пятой книге и 51 главе, подошли вплотную к лагерю римлян: «... и через глашатаев стали всюду объявлять, что если кто – галл или римлянин – пожелает до третьего часа перейти к ним, то он это может сделать безопасно, но после этого это уже будет невозможно.» [1, с. 145]. Т.е. здесь мы видим чистый призыв к противнику сдаваться без сопротивления.

Аналогичный призыв мы можем найти в пропагандистских листовках немецкой армии в период Второй Мировой войны. Кроме того аспекта, что такие призывы воплотились в печатной форме они получили множество вариантов своего оформления, к примеру: комические – высмеивающие боеспособность РККА [6, с. 30-31, 93]; новостные – передающие дезинформационные сведения об успехах своих войск и крупных поражениях Советской армии [6, с. 81-83], а так же пропускные – выполненные в виде боевых пропусков [6, с. 94, 97], «гарантирующих» предъявившему тёплый и сытный плен в немецкой армии. Кроме этого они могли быть выполнены как в форме больших стенгазет, плакатов, так и листовок, сбрасываемых с самолетов на территории противника. Но, несмотря на разнообразность оформления и применения, содержание этих пропагандистских листовок осталось неизменным со времён античности, а именно: посеять сомнения среди солдат вражеской армии в своей силе, и при возможности увеличить количество дезертиров в стане противника.

Подводя общий итог, можно с уверенностью говорить что некоторые методы ведения психологической войны, описанные Цезарем в «Записки о Галльской войне» имели своё воплощение и во Второй Мировой войне. К примеру, метод «стремительного натиска» дошел до XX века практически в неизменённом состоянии, другие же методы были модернизированы и исполнены в современном антураже, так неожиданные атаки в XX веке дополняются различными техническими приспособлениями: сиренами, светом фар, рёвом бронетракторов. А галльские лозунги о добровольной сдаче являются ни чем иным, как прообразом будущих пропагандистских «летучих листов». Таким образом, все рассмотренные методы ведения психологической войны, имели свои корни ещё во время

античных войн, примерно тогда же и начался процесс складывания психологической войны как элемента геополитики и военного дела.

Литература:

1. Юлий Цезарь. Записки о Галльской войне / перевод М. Покровский. – М.: Время 2018. – с. 63, 100, 111, 112, 145.
2. Ольшанский, Д. В. Основы политической психологии. – Екатеринбург: Деловая книга, 2001. – с. 450
3. Дэниел Аллен Батлер. Фельдмаршал: жизнь и смерть Эрвина Роммеля. – Хэйвертаун: Кастмэйт, 2015. – с. 161-162
4. Карл-Хайнс Фризер. Легенда о Блицкригею Западная компания 1940 года. – Мюнхен: Военно-морской университет, 2012. – с. 341
5. Крылов, Н. И. Не померкнет никогда. – М.: «Воениздат», 1984. – с. 221
6. Огороков, А. В. Особый фронт. Немецкая пропаганда на Восточном фронте в годы Второй мировой войны. – М.: Русский путь, 2007. – с. 30—31, 81–83, 93–94, 97