

脱胎换骨更要强筋壮骨

——破解实战化训练难题大家谈③

■张西成

长城瞭望

一只涅槃的凤凰,脱胎换骨之日,正是需要强筋壮骨之时。对于我们这支刚刚破茧成蝶的军队来说,强筋壮骨是长远之计,更是当务之急。

“大抵有基方筑室,未闻无址忽成岑。”经过几年的调整改革,重塑了军队领导指挥体制,制约我军的体制性障碍、结构性矛盾基本解决,人民军队体制一新、结构一新、面貌一新,发生了浴火重生的变化。但从脱胎换骨到强筋壮骨,犹如一个“三级跳”,中间还要经历好几个层次。尤其要看到,脱胎换骨之际,正是身体素质弱之时,强身健体刻不容缓。

基础不牢,地动山摇;基础扎实,坚如磐石。改革之后的军队,可谓百事待举,但抓训练始终是重中之重;按照新的标准要求推进实战化训练,可谓千头万绪,但打基础始终是必由之路。万丈高楼平地起。基础训练,是战斗力生成提高的基石,犹如大厦之地基、桥梁之

底座。训练基础不扎实,就像在烂泥塘里跳高,使什么招都不管用。可以说,基础训练的程度,决定实战化训练的深度,也是衡量一支军队是否有战斗力的重要尺度。

一位哲人说过,最基本的才是最有用的。基础知识学习,基本动作训练看似平淡无奇,实则是打仗的“必杀技”。打牢部队的训练基础虽然下的是慢功夫,实则走的是打赢未来战争的“快车道”。凡事都有其内在逻辑和规律,如果连最起码的知识和技能都不掌握,即便再科学的作战体制,再高超的指挥艺术,再先进的武器装备,也难以转化成所向披靡的作战力量。二战时期,德军与英法军队在武器装备等方面不相上下,之所以能够“闪击”大半个欧洲,一个重要原因在于德军官兵训练有素,平均战斗力水平比对手高出15%以上。

现在有一个流行语:对于任何技能,仅仅知道了,没用;泛泛理解了,没用;什么时候才有用?熟练了才有用。尤其是现代兵器,科技元素已渗透到每个部件,即使把高科技兵器摆在你面前,没有三年五载的揣摩和积累,没有

足够的知识和技巧,也难以有效破译和掌握,更不用说熟练与精通了。有人做过调查,一名坦克兵至少要3年、一名飞行员至少要5年才能上战场。信息技术具有两面性,一方面构造复杂,另一方面又非常脆弱,对武器装备训不到家,就发挥不出其应有的威力。

经验表明,基础训练不怕慢、就怕站,不怕重复、就怕重复没有效益。应当看到,军队本身就是一个流动的集体,训练对象年年都在刷新,这就决定了基础训练没有止境,不可能一劳永逸。尤其要看到,改革后新组建的单位和人员,素质参差不齐、能力强弱不一。重新唤起对基础训练重要性的认识,持续加大基础训练的力度和强度,显得尤为迫切和重要。

从当前情况看,部队的基础训练情况不容乐观。一些新单位为了尽早展现新成效,心急火燎,军事训练一起步就“高抬腿”,一开局就“撑杆跳”,这种做法无异于沙地筑楼。一些指挥员训练环境稍一复杂就一头雾水,考核条件稍有变化就无所适从,这从根本上来说,是基本功不扎实所导致的。

现代战争虽然是体系对抗,但最终都要体现到一枪一弹、一招一式上。军事技能上的任何缺陷和闪失,都可能投柄于敌,招致祸端,进而影响体系作战能力的发挥。以色列军队在总结“铸铅行动”教训时发现,基础训练不扎实是导致巷战出现伤亡的主要症结。为此,以军下大力强化基础训练,仅射击训练的出枪、更换弹匣动作,就要练几千甚至上万遍。理由很简单,只有把这些技术练成“本能反应”,上了战场才能处变不惊、克敌制胜。

“习兵之学,必先由下以及中,由中以及上,则渐而深矣。不然,则垂空言,徒记诵,无足取也。”打基础是一个长期叠加积累的过程,短时间内见不了效,运动式、活动式的方法打不牢。因而要有前人栽树、后人摘果的胸怀,要下燕子垒窝那样的苦功、细功,以钉钉子的韧劲、滴水穿石的韧劲,一点一滴、月月年年,全面、深入、经常、扎实、细致地做好打基础工作。只要把时间用够了、功夫下到了,一支历经脱胎换骨的军队,就会强筋壮骨、振翅高飞。

(作者单位:陆军研究院)

长城论坛

“发理完了,思想也通了。”这是一位“老政工”回忆当年做思想工作的体会。这种境界,今天听来,也不禁令人神往。

思想工作讲究春风化雨、润物无声。“发理完了,思想也通了”,讲的正是这种“化境”。那个年代,每个连队都有一两个理发员,许多干部骨干也都会理发。这不仅仅是一种特长,而且是思想工作的重要方法和手段。干部骨干一边给战士理发,一边拉着家常:家里来信没有,对象处得怎样,社会上流传什么消息,最近有什么想法……理发的同时,不但了解战士的思想,而且许多思想疙瘩顺势就解开了。

这样做工作的好处,是不强迫、不生硬,自自然然、入情入理。这种方法,虽然简单,却实际管用,是我军政治工作的优良传统。

思想工作犹如在人的头脑里植入一片绿色,最需要的是和风细雨,最怕的是疾风骤雨。毛主席曾把思想工作比喻为下“毛毛雨”,指出“不能用粗暴的方法,不能下大雨,要像下小雨一样才能渗透进去”“毛毛雨下个不停,倾盆大雨一来就会发生径流,吸收不了”。这是说得再清楚不过了。

还有人把交流与沟通比喻为饮酒。“迫人饮,饮者寡;任人饮,饮者多。故君子之教人,但为人具佳酿,不为人严觞政。”“严觞政”指的是严格的酒令。意思是说,强迫人喝酒,人喝得少;而在宽松的环境下让人随意地喝,则喝得多。所以,君子只为人酿造可口的美酒,而不是制定严厉的罚人喝酒的措施。这一比喻,生动准确地道出了接受与被接受之间的关系。

但现实中,“迫人饮”者多而“任人饮”者少,“具佳酿”者少而“严觞政”者多,不管自己酿出的酒是否甘甜,提起壶来就是硬灌。有的做工作就那么三三两下,就那么三五分钟,甚至只宣布政策,不宣传讲解,态度粗暴,方法简单,甚至强加于人,信不信由你,通不通不管。这就像下暴雨一样,听起来“哗里啪啦”下了不少,但真正让土地吸收的没有多少,甚至还会因剧烈的冲刷,把许多养分给冲掉了。

信息网络的发展,为思想工作注入新的生机与活力。许多单位利用“微元素”开展思想工作,运用微故事、微讲堂、微论坛、微寄语等形式搞活教育,为官兵所喜闻乐见。但也有少数人过分依赖于“键”而忽视于“面”,键上来键上去,就是不见“真人面”,把一些好的思想工作传统给丢掉了。有的把很自然的思想交流,弄成刻板的“套路”,谈个心还专门设立“谈心室”,做“谈心记录”,把本来随时随地都可以开展的谈心活动,搞得变了味,把本该随意的思想工作搞成了程式化、形式化。这种做思想工作的方法,与那种“发理完了,思想也通了”的渗透滋润相去甚远,其效果也可想而知。

有位骨干做一名战士的思想工作,他苦口婆心说了一堆,这名战士一句一个“是”、一句一个“明白”,气氛很尴尬。什么原因?这位骨干事后自我反省:平时对战士关注多、关爱少,指点多、指导少,交流不交心,身近心不近,“你对我不打不骂也不爱,我对你光听不信也不服”,导致信任度降低、距离感增大。

人的思想是软的、活的,所以做人的工作最忌生硬和死板。现在,部队内外环境变化很大,官兵思想十分活跃,“三两分钟就想摸透,急雨一阵就想滋润”的做法是行不通的。更不能像人们讽刺的“执杯持耳翁”那样,捉耳硬灌、敲头劝学。只有“捧出一颗心”来,以心换心、以情动情,懂得士兵的心,关注士兵的情,善解官兵的难,让官兵觉得:你就是那个懂我的人!这样做工作才能事半功倍,取得良好效果。



欢迎关注“八一评论”微信公众号

有感于『发理完了思想也通了』

■高步明

『常法』之中寻『变法』

■李小林

谈训论战

“天下之事,莫神于兵;天下之能,莫巧于战。”在活力对抗的战争舞台上,敌对双方都绞尽脑汁,挖空心思,你想置我于死地,我想陪你于绝境,你因我而定策,我因敌而施计,正所谓敌动我动、一动全动,敌变我变、一变全变。在这种情况下,肯定唯有“常势”“常形”可言。

战争较之其他社会现象,往往最难捉摸,也最具不确定性。然而,兵无常势,却有常法。它如同一头怪兽,看起来气势汹汹、煞是吓人,可一旦摸透了它的脾气、掌握了它的规则,就不愁它不听你的调遣。一些人之所以在“兵无常势”面前手足无措,就在于对战争特征没有深入研究,对战争“常法”缺乏深刻的认知,人为地把它神秘化了。

古人云:“履阵者败,执阵者愚。”阵者,排兵布阵之法也。尽管战争形态千姿百态、千变万化,但总有一些基本的兵战元素和规则恒久不变,一旦掌握了,将受益匪浅,于时代发展不会过时,于战术创新不会失效。从人类战争实践中提炼出来的高超的排兵布阵艺术,是知识和智慧的载体,传递的是关于战争最为本质、最为重要的信息。很难想象,一个对战争规律一点都不懂的人,怎能带领部队练好兵、率领部队打赢仗?

战不过攻守,术不过奇正。出奇谋、用奇兵,历来为兵家追求制胜的至高境界。然而,许多人在探讨这一问题时,仅局限于以奇说奇、就奇论奇,殊不知用奇与用正是紧密相联的,不能用正,焉能用奇!古今中外那些出奇制胜的战例,很多就是在常法、常规基础上因地制宜、灵活变通取得的。知常才能反常,反常先要知常。只有把常规的战略战术研究透,才可能根据实际情况,创造出奇特的用兵方法。指挥员对“常”的认识愈深,对“奇”的运用才会愈巧。

“能因敌变化而取胜者,谓之神。”“常法”教给我们的不是教条,而是启迪智慧的思维方式。学“常法”是为了激“变法”,战场上机智灵活、巧妙取胜,才是“常法”的真正价值。

(作者单位:甘肃省庆阳军分区)



某部一名战士因违反训练时间不允许去超市的规定,被机关通报。他按照连队要求写了一份检查。不料,检查交上去后,被认为字数太少,断定他认错态度不端正,并要求他拿回去重写,不能少于3000字。指导员得知后,纠正了这一做法,并在晚点名时说,认识到错误并改正就行了,不能用

字数多少来衡量认错态度。

这正是:

检查不在字数多,认错改过最重要。若以字数论态度,违情悖理难两好。

洛兵图 惠凡丙文

跨界思维

一开始就把事情做对

■邓雅雅

二战后,日本经济处于崩溃的边缘。由于大量熟练工人死于战场,产品质量一直上不去。

转机出现在1950年6月。控制日本80%资本的21名企业家出席了一场盛宴,欢迎美国质量管理专家爱德华兹·戴明博士。戴明在日本举办了为期8天的质量管理讲座,数百名日本民众通过无线电波收听了戴明的授课。戴明用他富于感染力的语言,传递了两个重要的思想:一是高质量并不意味着高成本;二是一开始就把事情做对。

一场声势浩大的质量改革运动由此拉开。在全社会共同努力下,日本集成电路缺陷率降至千分之一,比当时的美国低了许多。又过了10年,产品的质量进一步提高,之后的检测表明,其产品的出错率为零。

靠精益求精获得质量,靠一开始就把事情做对降低成本。这一思维理念,托起战后日本电子产品的腾飞。

“一开始就把事情做对”,对企业是这样,对战争更应如此。战争是输不起、错不得的,更是不可能修改的。一场战争,赢了就是赢了,输了就是输了。它不像其他事情,错了可以修改、可以更正,战场上的每一个决策,都事关生死,一旦错了,就要为此付出巨大的生命代价,损失往往是难以弥补的。所以,一开始就把事情做对,对战争中的每一环节都显得极其重要。这就要求每一个人在事关战争问题上,都必须慎之又慎,树立强烈的质量意识和高度的责任心,对每件事、每个环节都精益求精,这样才能以小的代价换取大的胜利。

玉渊潭

北宋的政治家吕夷简,素来喜欢佛教文化。他做宰相后,淡泊简静,很少与士大夫们来往。只有那些能谈禅的人,才稍得优容。于是那些好进之人,往往宽袖道袍,经常到禅寺里去,随僧众一起吃斋饭,谈说禅理,希望有一天能得到宰相的青睐。当时的人把这叫做“禅钻”。

明末清初的文学家周亮工,在他的著作里引用了这个故事,并指出:儒释道三家,各有钻者。“此外纷纷,钻不可胜计矣”。这故事和议论,今天读来,仍令人不胜感慨。

投机钻营的人,历代都有。投机钻营的手段,也是花样翻新,种类繁多。但不论钻营的方法有多少,一个共同的特点,就是钻营者的眼睛始终盯着上面的人,窥伺他们的一举一动、一言一行,看他们有什么特长、有什么爱好,以钻其所长、投其所好。比如,领导喜欢摄影,后面马上会围上来一批搞摄影的人;领导喜欢打球,后面又会跟一帮打球的人。这些人当中,有的是确实与领导有相同的爱好。但不可否认,有的则是把这当作接近领导的手段,以达到“套现”的目的。“不怕领导讲原则,就怕领导没爱好”,说这话的人,明明白白地告诉人们,他们要利用领导的爱好做什么,以及要达到的什么目的。

人的情趣爱好有雅俗之分、高下之别。即使高雅的情趣、健康的爱好,一旦被别有用心的人所利用,也会不知

警惕“纷纷各有钻”

■鲁闻彦

不觉地落入圈套,最后甚至会掉进陷阱。就说吕夷简吧,他清静自守,慎于结交,也算是廉洁有为的一代名相了。他对佛教的爱好,应该说也是很高雅渊深了。尽管这样,有的人一听说,就到禅寺里去了。试想,连这么高深的学问,都有人费尽心机地去投机,还有什么不能用来投人之所好呢?如果把利用谈禅说理谓之“禅钻”,那么其它可以用来钻营的渠道就实在太多了,不警惕能行吗?

可能人们对这一现象看得太多了,所以做过幕僚的汪辉祖告诫做官人:“嗜好宜戒!”他说,以官员一人之身,侍于旁者,候于下者,奔走于外者,不止数百人,无不窥伺你说话的声调语气,乘机舞弊。不特声色货利一个都不能沾染,就是读书赋诗、临池作画,弄不好也会成为招徕之媒。当你写字画画正

在兴头时,就会有人用公事来试探。当你稍微表现出不耐烦,弊端就可能由此发生。所以他说:“人非圣贤,谁无嗜好,须力自禁持,能留意于物而不凝滞于物,则为得之。”就是说,不要陷到自己的爱好中去。

蒲松龄在他的故事中,也告诫人们:“为人上者,一笑颦亦不可轻。”唐太宗李世民对他的儿子说:“人君当淡然无欲,勿使嗜好形见于外。”历史学家王夫之说这是“知者之言”。为什么这么说?因为人一旦沉迷于自己的嗜好并不表露在外,就会有人乘间以“相惑”,由是而“销日糜月,滥喜狂怒,废事丧德,戕天物,耗财用,陷道德,逾宵小,抵于败亡亡家而不悟”。明太祖朱元璋明确地把嗜好上升到治乱的高度来认识:“嗜好之间,治乱所由生也。”他经常告诫大臣们慎爱好、戒嗜好。

大凡明白这个道理的人,都时时节制自己的嗜好,不使其成为惑乱“国圉”自己的缺口。孔繁森爱好摄影,但他把这个爱好“藏起来”,直到他去世后,人们才知道他是一个摄影爱好者。吉林省水利厅原厅长汪洋湖,他的家人都知道他喜欢吃鱼。而他在水利厅工作期间,大家都知道他不吃鱼。他说,水利厅管着全省几十个大小水库,一旦大家知道他爱吃鱼,逢年过节,就可能有人投其所好,容易滋长不正之风。

一个人尤其是领导干部,如果管不住自己的爱好,就会给别有用心者以可乘之机,成为他们办事牟利的“敲门砖”,最终会因“爱好”而“累大德”。所以,即使健康的、有益的嗜好,一旦被人所利用,也会反过来使“益”变成“害”。“禅钻”的教训不可不慎重对待。(作者单位:武警部队后勤部)