

MIROŚLAW BANASIK

ZWYCIĘSTWO JAKO KRYTERIUM ZAKOŃCZENIA KONFLIKTU

VICTORY AS A CRITERIA FOR ENDING A CONFLICT

Abstract. The aim of the research was to explain selected aspects of the theory and practice of winning considered in the context of ending a conflict. A systemic approach was used to solve the research problems, along with methods of analysis and criticism of literature and case studies. It was established that in theory and practice, there are difficulties in defining victory due to the changing nature of contemporary conflicts, which rarely end in lasting success or defeat. Victory is a highly universal and generalizing concept. It should be considered in terms of ensuring lasting peace after the end of a conflict, i.e., going beyond military success. In contemporary conflicts below the threshold of war, victory can be achieved through asymmetric political, economic, informational, and environmental campaigns in the form of indirect actions, mainly using non-military means. However, this does not mean that achieving victory without eliminating the root causes of the conflict will automatically lead to its end.

Keywords: conflict; war; victory; criteria; theory and practice

WPROWADZENIE

Wojna, jako specyficzna forma konfliktu, jest jednym z najstarszych zjawisk społecznych, ale do tej pory nie powstała żadna uniwersalna teoria jej prowadzenia oraz nie określono uniwersalnych kryteriów jej zakończenia. Mimo bogatej literatury większość autorów skupia się na mechanicznych aspektach zwycięstwa. Opracowania koncentrują się głównie na odpowiedzi na pytania, jak osiągnąć zwycięstwo i co państwo powinno zrobić, aby wygrać wojnę, nie opisując tak naprawdę, czym jest zwycięstwo i jak wpływa na zakończenie

Prof. dr hab. MIROŚLAW BANASIK – Akademia Sztuki Wojennej, Wydział Bezpieczeństwa Narodowego; adres do korespondencji: Al. gen. Antoniego Chruściela „Montera” 103, 00-910 Warszawa; e-mail: m.banasik@akademia.mil.pl; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9358-1240>.

Artykuły są objęte licencją Creative Commons Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-NC-ND 4.0)

konfliktu. Ten brak teorii jest zaskakujący, biorąc pod uwagę podstawowy argument, że sposób definiowania zwycięstwa ma kluczowe znaczenie dla określenia tego, czy państwo może je osiągnąć (Martel, 2011b, s. 518) i zakończyć konflikt. Nie ma też odpowiedniego języka i narracji, która definiuje zwycięstwo w kategoriach oceny wyników uzyskanych po zakończonej wojnie, rozumianych jako suma efektów strategicznych, jakie polityczni decydenci chcieli osiągnąć za pomocą środków militarnych (Martel, 2011a, s. 374). Co ciekawe, problem zwycięstwa, który ma fundamentalne znaczenie dla walczącego państwa, jest ukryty w języku, który jest niespójny, nieprecyzyjny i zagmatwany. Ponadto doświadczenia interwencji w Iraku, Afganistanie i Libii ilustrują trudności z jednoznacznym określeniem, kto wygrał, a kto przegrał. Trudno też dostrzec związki przyczynowo-skutkowe pomiędzy zwycięstwem, albo jego brakiem, a zakończeniem wojny, ponieważ decydowały o tym inne, szersze uwarunkowania, głównie natury politycznej.

W badaniach poświęconych sztuce wojennej istnieje trwale zainteresowanie znaczeniem zwycięstwa, jednak ich rezultaty nie świadczą o wysokim poziomie dociekań naukowych. Bardzo ograniczone są opracowania na temat zwycięstwa w kontekście jego strategicznego znaczenia. Pojawia się coraz większy dystans do przyjmowania kategorii zwycięstwa jako celu rywalizacji strategicznej¹ czy wojny i kryterium zakończenia konfliktu. Można też zauważyć pewną niechęć do dyskursu naukowego dotyczącego problematyki zwycięstwa, gdyż pojęcie to nie jest dostatecznie wyjaśnione. Przesłanki te sugerują, że problematyka zakończenia konfliktów, w tym rywalizacji strategicznej i wojny, rozpatrywana pod kątem zwycięstwa lub porażki, traktowanych jako kryterium zakończenia konfliktu, pozostaje słabo eksplorowanym obszarem sztuki wojennej i strategii.

Złożoność i dynamiczność interakcji strategicznych sprawia, że nie można ich ograniczać do prostych zależności między przyczynami a skutkami. Dlatego też rzadko konflikty skutkują trwałym zwycięstwem lub przegraną (Perkins, 2017, s. 10). Tym bardziej, że rywalizacja strategiczna ciągle przybiera nowe formy, a zagrożenia stają się wielodomenowe. Ponadto o złożoności rywalizacji świadczy mnogość instrumentów oddziaływania strategicznego (Mason, 2019, s. 3). Brak wyraźnych granic pomiędzy formami prowadzenia rywalizacji (McCoy, 2018) oraz zdefiniowanych warunków jej stanu końcowego, w tym obiektywnych mierników i wskaźników tego stanu, utrudnia zidentyfikowanie kryteriów prowadzących do zwycięstwa i zakończenia konfliktu. Niestety na

¹ Rozumiana jako egoistyczna pogoń za takimi dobrami, jak władza, bezpieczeństwo, bogactwo, wpływy i status (Mazarr i in., 2018, s. 5).

obecnym etapie wiedzy naukowej teoria rywalizacji strategicznej nie oferuje zbyt wielu wskazówek w tym zakresie.

Na podstawie występującej luki poznawczej sformułowano główny problem badawczy, który brzmi: Jak dąży się do zakończenia konfliktu poprzez odniesienie zwycięstwa? Uszczegółowiając główny problem badawczy, określono następujące problemy szczegółowe: 1) Jak na przestrzeni wieków zwycięstwo prowadziło do zakończenia konfliktu? 2) Na czym polega odnoszenie zwycięstwa poprzez oddziaływanie bezpośrednie i niebezpośrednie? 3) Jak we współczesnych konfliktach zwycięstwo wpływa na zakończenie konfliktu?

Celem badań, których rezultaty przedstawiono w niniejszym artykule, było wyjaśnienie wybranych aspektów teorii i praktyki odnoszenia zwycięstwa, w tym scharakteryzowanie aktywności zmierzających do jego osiągnięcia, rozpatrywanych jako kryterium zakończenia konfliktu.

Do badania oddziaływania, współzależności i związków pomiędzy mechanizmami oddziaływania strategicznego zastosowano podejście systemowe. Opierając się na nim, badano stany i procesy relacji strategicznych oraz ich konsekwencje prowadzące do zwycięstwa i zakończenia konfliktu. W rozwiązywaniu problemów badawczych i uzyskaniu obiektywnych danych jakościowych odnoszących się do teorii i praktyki odnoszenia zwycięstw zastosowano głównie analizę i krytykę literatury, obserwację nieuczestniczącą oraz studium przypadków w odniesieniu do konkretnych zdarzeń na arenie międzynarodowej. Pomocne były również analiza porównawcza i uogólnienie, które pozwoliły określić mechanizmy odnoszenia zwycięstw strategicznych w przeszłości i teraźniejszości prowadzących do zakończenia konfliktu oraz predykcję tych zjawisk odnoszących się do rywalizacji strategicznej w przyszłości.

1. EWOLUCJA ZWYCIĘSTWA JAKO KRYTERIUM ZAKOŃCZENIA KONFLIKTU

Wywodzące się z łaciny słowo „zwycięstwo” (łac. *victoria*) kojarzy się głównie z sukcesem (pomyślnym wynikiem) w walce, bitwie i rywalizacji (por. Kumaniecki, 1997, s. 536). Jednym z najczęstszych synonimów zwycięstwa jest „wygrana”, co oznacza zwyciężać, triumfować, podczas gdy innym powszechnym synonimem jest „sukces” (Martel, 2011a, s. 23). Choć są to pozornie podobne słowa, to mają nieco inne znaczenie i te językowe zawilości przyczyniają się do trudności w zrozumieniu znaczenia zwycięstwa prowadzącego do zakończenia konfliktu. Militarne pokonanie przeciwnika nie zawsze jest tożsame

z osiągnięciem celu wojny i jej zakończenia, nie zawsze też eliminuje przyczyny jej wywołania. Politycy często negatywnie wpływali na cele wojskowe, tracąc z oczu to, co było ich pierwotnym zamiarem (Liddell Hart, 1991, s. 338). W rozumieniu zwycięstwa konieczne jest dostrzeżenie różnic pomiędzy celem politycznym a militarnym. Zwycięstwo często jest postrzegane jako rezultat działania. Jest opisywane jako sytuacja, która ukształtowała się po zakończonej wojnie i w zachodniej literaturze jest nazywana stanem końcowym, a więc stanem po zakończonym konflikcie. Zwycięstwo może być traktowane w kategoriach zamiarów, a więc aspiracji osiągnięcia określonego stanu końcowego. Niezależnie od tego, czy zwycięstwo jest rozpatrywane jako rezultat czy jako aspiracja, to oba te aspekty powinny być badane na poziomach taktycznym i strategicznym (Martel, 2011a, s. 18).

Sun Tzu twierdził, że zwycięstwo jest głównym celem wojny (Sun Tzu, 1963, s. 7) i głównym kryterium jej zakończenia. Podkreślał, że istotą zmagania strategicznego jest jak najszybsze osiągnięcie zwycięstwa bez konieczności prowadzenia walki zbrojnej, co można rozumieć jako podporządkowanie sobie przeciwnika, lub przejścia nad nim kontroli. Oznacza to, że zwycięstwo i zakończenie konfliktu jest możliwe bez konieczności destrukcji wojsk. Jednocześnie Sun Tzu przestrzegał przed ślepym dążeniem do zwycięstwa. Uważał, że zwycięstwo jest trudne do zdefiniowania. Podkreślał, że nawet po zakończonym konflikcie czasami zdarzenia mogą wymknąć się spod kontroli, a sytuacja może się stać nieprzewidywalna (Sun Tzu, 1963, s. 54). Sugeruje to konieczność ustanowienia czytelnych zasad porozumień pokojowych, aby nie powstawały kolejne powody do wznowienia konfliktu. Sun Tzu był głęboko zainteresowany procesem osiągnięcia zwycięstwa, ale nie samym faktem jego osiągnięcia, dlatego koncentrował się na takim oddziaływaniu na przeciwnika, które mogło go skłonić do podporządkowania się woli zwycięzcy (Sun Tzu, 1963, s. 54) oraz osiągnąć zamierzone cele polityczne i zakończyć konflikt.

W dążeniu do uzyskania zwycięstwa trzeba oszczędnie dysponować siłą i używać jej tylko w razie konieczności. Sun Tzu dostrzegał złożoność i nieprzewidywalność wojny, co wynikało ze wzajemnych interakcji podmiotów w niej uczestniczących. Dlatego też wykorzystując te interakcje uważał, że najlepszą receptą na zwycięstwo jest skłonienie przeciwnika do poddania się i zakończenia konfliktu, bez konieczności jego unicestwienia (Handel, 1992, s. 18 i 22). Stąd też twierdził, że bitwy niekoniecznie są najwłaściwszym środkiem do osiągnięcia celów strategicznych. Można przecież obalić państwo bez potrzeby prowadzenia przedłużających się operacji wojennych. Rozsądniejsze wydaje się zastosowanie mądrej strategii, w której dominującą rolę odgrywają środki

polityczne, ekonomiczne czy psychologiczne. Nie oznacza to, że należy całkowicie zrezygnować ze środków militarnych. Dla przykładu, wykorzystanie informacji wywiadowczych, stosowanie podstępów, zaskoczenia i innych zasad walki może sprawić, że każda bitwa zakończy się zwycięstwem. Sun Tzu uważał, że cele strategiczne można osiągać poprzez tworzenie i kontrolowanie stref wpływów i nie ma potrzeby uciekania się do starcia zbrojnego (Sun Tzu, 1963, s. 18, 19 i 25). Jeśli to okaże się niemożliwe, to dalsze działania strategiczne należy koncentrować na rozbiciu sojuszy i dopiero później przystąpić do uderzenia na siły zbrojne i ufortyfikowane miasta (Sun Tzu, 1963, s. 66 i 67), aby ostatecznie osiągnąć zamierzone cele strategiczne i zakończyć konflikt.

Zachodni teoretycy sztuki wojennej, zafascynowani militarnymi sukcesami Imperium Rzymskiego koncentrowali się na zwycięstwach na poziomie taktycznym, co można dostrzec w licznych opracowaniach strategów renesansu, oświecenia i XIX w. (Martel, 2011a, s. 66). W przeciwieństwie do nich Napoleon Bonaparte koncentrował się na strategii mobilizowania państwa do budowania wielkich armii, zdolnych do prowadzenia wojny totalnej. Cesarz Francuzów wierzył, że sukces na polu bitwy doprowadzi do zakończenia konfliktu oraz przyniesie pokój i dobrobyt. Niestety, w praktyce zamiast tego osiągnął jedynie znaczną chwałę militarną, czego przykładem mogą być bezdyskusyjne zwycięstwa odniesione w bitwach pod Austerlitz i Jeną. Chociaż Napoleon nie zdefiniował zwycięstwa w kategoriach interakcji pomiędzy armiami ani wpływu zwycięstwa na zakończenia konfliktu, to jego sukcesy militarne doprowadziły do powstania idei zwycięstwa jako decydującego kryterium sukcesów strategicznych (Stuart, 2005, s. 227) prowadzących do zakończenia wojny.

Na polityczny charakter zwycięstwa wskazywał słynny aksjomat Carla Clausewitza „wojna jest jedynie kontynuacją polityki za pomocą innych środków” (Clausewitz, 1976, s. 18; tłum. własne). W tym sensie zwycięstwo pojawia się jako punkt kulminacyjny konfliktu, w którym przywódca decyduje się nie ponosić kosztów i ryzyka dalszej wojny oraz jest skłonny zaakceptować warunki jej zakończenia (Roberts, 2020, s. 26). W jego opinii największe sukcesy prowadzące do zakończenia konfliktu w stosunkowo krótkim czasie można osiągnąć poprzez doprowadzenie do jednej, walnej bitwy (Clausewitz, 1976, s. 258). Rozstrzygająca bitwa poprzez niszczenie przez wieki decydowała o tym, kto był zwycięzcą, a kto pokonanym. W sztandarowym dziele Clausewitza trudno doszukać się jednak teorii zwycięstwa i jego wpływu na zakończenie konfliktu. Prawdopodobnie dlatego, że w jego opinii zwycięstwa na poziomie taktycznym prowadziły do osiągania celów strategicznych (Clausewitz, 1976, s. 549), a więc do zakończenia konfliktu. Koncepcja zniszczenia i prowadzenia

wojny totalnej zdominowała myślenie strategiczne o zwycięstwie w pierwszej połowie XX w. Oznaczało to, że cel strategiczny, którym było zwycięstwo poprzez całkowitą i bezwarunkową kapitulację i zakończenia wojny, mógł być osiągnięty dzięki zastosowaniu środków militarnych (Carignan, 2017, s. 7).

Kolejnym, zdecydowanym zwolennikiem zakończenia konfliktu poprzez unicestwienie armii wroga był marszałek polny Alfred von Schlieffen. W jego opinii najbardziej korzystne było całkowite zniszczenie przeciwnika, zwłaszcza w wojnie na dwa fronty, ponieważ umożliwiało przekierowanie całych sił zwycięzcy do wykonywania zadań na innych kierunkach operacyjnych. Schlieffen uważał, że najlepszym sposobem unicestwienia przeciwnika było jego okrążenie i atak na tyły. Podczas gdy okrążenie wymaga dużych sił, to stosunkowo mniejsze mogły być skuteczne w uderzeniu na jedno ze skrzydeł. Marszałek uważał, że pojedyncze zwycięstwo jest niewystarczające do zakończenia konfliktu. Konieczne jest całkowite rozbicie sił zbrojnych przeciwnika, aby rozprawić się z nim raz na zawsze (Wallach, 1986, s. 41, 42 i 47) i tym samym wyeliminować pierwotne przyczyny wojny.

Na przełomie XIX i XX w. zakładano, że zwycięstwo może być osiągnięte poprzez stosowanie strategii unicestwienia, wyniszczenia i wyczerpania. Jej bezpośrednim celem było zaatakowanie sił zbrojnych przeciwnika i ich zniszczenie, a następnie narzucenie woli podbitym, co było znane takim strategom, jak Sun Tzu, Carl Calusewitz czy Antoine-Henri Jomini (Delbrück, 1990, s. 109). W strategii unicestwienia dążono do zwycięstwa poprzez stopniowe niszczenie sił zbrojnych przeciwnika znajdujących się w ugrupowaniu bojowym, aby osiągnąć korzystne w stosunku do niego położenie lub stworzyć dodatkowe zagrożenie (Delbrück, 1990, s. 108). Celem wojny wyniszczającej było utrzymanie własnych sił zbrojnych w stanie nienaruszonym, zyskanie na czasie, utrzymanie zdolności do wykonania manewru i przeprowadzenia walnej bitwy oraz ciągłe szukanie możliwości doprowadzenia przeciwnika do starcia zbrojnego na korzystnych dla atakującego warunkach. Wyniszczanie i unicestwianie miało na celu przerwanie stawianego oporu i narzucenie woli pokonanemu (Delbrück, 1990, s. 294), co warunkowało możliwość zakończenia konfliktu. W przeciwieństwie do wyniszczania strategia wyczerpania koncentrowała się na ograniczaniu zasobów i/lub obniżaniu woli przeciwnika do kontynuowania walki (Delbrück, 1990, s. 302). Uogólniając, strategia wyczerpania zmierzała do destrukcji zarówno społeczeństwa, jak i gospodarki wspierającej siły zbrojne, poprzez narzucanie nieakceptowalnych kosztów, co ostatecznie sprawiało, że pierwotne cele konfliktu stawały się niemożliwe do osiągnięcia. W związku z tym dążono do zakończenia konfliktu.

2. ZWYCIĘSTWO POPRZEZ ODDZIAŁYWANIE BEZPOŚREDNIE I NIEBEZPOŚREDNIE

W XX w. na podstawie dorobku Sun Tzu ukształtowała się teoria zwycięstwa opierająca się na zastosowaniu strategii działań niebezpośrednich. Polegała ona na użyciu siły przeciwko słabościom przeciwnika i dezorganizowaniu jego działań lub doprowadzeniu do zaprzestania stawiania oporu poprzez wywołanie chaosu (Sun Tzu, 1963, s. 101). Ostatecznym celem działań niebezpośrednich było doprowadzenie do załamania się zdolności przeciwnika do stawiania skutecznego oporu w sferze militarnej i politycznej, co warunkowało zakończenie konfliktu. Podejście niebezpośrednie było preferowane, gdy strona przeciwna posiadała przytłaczającą przewagę liczebną, materialną, technologiczną lub pozycyjną, a także w sytuacji, gdy bezpośrednie atakowanie najsilniejszych elementów ugrupowania przeciwnika zwiększało ryzyko niepowodzenia własnej misji. Podejście niebezpośrednie było i jest nadal ważne dla wywoływania efektów psychologicznych i stwarzania dylematów wynikających z nagle pojawiających się zagrożeń lub ich materializowania się w nieznanym do tej pory sposób (Hart, 1991, s. 159), ale nie prowadzi do szybkiego zakończenia konfliktu.

W klasycznej wojnie zwycięstwo w podejściu bezpośrednim i niebezpośrednim można rozpatrywać przez pryzmat sposobów prowadzenia ataku i osiągniętych efektów. Dla przykładu, atak frontalny może być traktowany jako działanie bezpośrednie, natomiast uderzenie na skrzydła lub tyły przeciwnika może być rozumiane jako działania niebezpośrednie. Najsilniejsze punkty broniącego się mogą być atakowane zarówno w sposób bezpośredni, jak i niebezpośredni. Atak skoncentrowany na rozbięciu głównych sił broniącego się jest uważany za działania bezpośrednie, natomiast jeśli celem ataku jest przywództwo, przemysł, transport czy komunikacja, to uważa się, że są to działania niebezpośrednie. Ze współczesnej perspektywy prowadzenia walki zbrojnej wydaje się, że kluczowe w pokonaniu przeciwnika nie jest sposób jego atakowania, ale wywoływanie pożądanego rezultatu, zwłaszcza systemowego (Kreighbaum, 1997, s. 12), których konsekwencje mogą być odczuwalne w sferze materialnej i psychologicznej. Są one jednak trudno mierzalne (Kreighbaum, 1997, s. 14). Mimo to ich osiągnięcie może prowadzić do zakończenia konfliktu.

Podejście bezpośrednie i niebezpośrednie Frans Osinga nazywał ortodoksyjnym i nieortodoksyjnym (Osinga, 2005, s. 63). Wyjaśnił, że zwycięstwo osiąga się poprzez materializację koncepcyjnej operacyjnej, opierających się na manipulowaniu siłą i zaskoczeniu przeciwnika. Jeśli na przykład przeciwnik oczekuje frontального ataku, to koncentruje siły w określonym miejscu

i czasie, co można uważać za podejście ortodoksyjne. Natomiast jeśli zamierza stosować obronę manewrową, to stosuje podejście nieortodoksyjne. W odniesieniu do funkcji sił zbrojnych, zatrzymanie przeciwnika może być postrzegane jako działanie ortodoksyjne, z kolei pokonanie go poprzez oskrzydlenie jako nieortodoksyjne. W istocie to, co jest ortodoksyjne, a co nie, oczekiwane lub nieoczekiwane, regularne lub nieregularne, bezpośrednie lub niebezpośrednie, zależy od dynamicznych relacji dwóch przeciwstawnych stron, które są zmienne w czasie (Osinga, 2005, s. 63).

Basil Liddell Hart uważał, że w podejściu niebezpośrednim należy się skoncentrować na środku ciężkości przeciwnika, gdyż jego siła tylko pozornie tkwi w ilości posiadanych zasobów. Fundamentalnie siła zależy od równowagi pomiędzy sprawowaniem dowodzenia, stanem morale i zaopatrzenia wojsk (Osinga, 2005, s. 5). Centralne przesłanie podejścia niebezpośredniego jest zorientowane na wykonywaniu rozstrzygających uderzeń, w rezultacie których następuje utrata równowagi wewnętrznej przeciwnika, co w konsekwencji ma doprowadzić do jego upadku, warunkującego zakończenie konfliktu. Liddell Hart używając sportowej metafory wyjaśniał, że stosowanie nieodpowiednio przygotowanego podejścia bezpośredniego skutkuje poszukiwaniem innej metody prowadzącej do osiągnięcia lepszych rezultatów. Stwierdził, że na wojnie, podobnie jak w czasie walki na pięści, próba wyeliminowania przeciwnika bez zachwiania jego punktów oparcia (które dla pięściarza stanowią nogi) wymaga podejmowania wielu, wyczerpujących i nie zawsze racjonalnych wysiłków. Zwycięstwo jest jednak możliwe poprzez oddziaływanie na wycinek jego przeważającej siły i doprowadzenie do utraty decyzyjności (Osinga, 2005, s. 4).

Zwycięstwo nie może być wartością samą w sobie, bowiem prawdziwym celem wojny, poza wojną totalną, jest pokonanie przeciwnika bez zadawania poważnych strat materialnych i osobowych. Destrukcja sił zbrojnych jest jedynie środkiem do osiągnięcia celów politycznych, natomiast strategia służy do wywoływania efektów i osiągnięcia zamierzonych celów wojny prowadzących do jej zakończenia. Perfekcyjna strategia powinna być rozstrzygająca, ale nie przesądzająca o konieczności prowadzenia masowej destrukcji. Zwycięstwo więc można odnosić innymi sposobami, czasami bez prowadzenia walki zbrojnej. Taki punkt widzenia jest zbieżny z filozofią Sun Tzu, zakładającą unikanie silnych stron przeciwnika i atakowanie słabych, a najlepiej nie prowadzenie bezpośredniej konfrontacji w ogóle (Mumford, 2016, s. 18) oraz unikanie konfliktów poprzez eliminowanie ich źródeł.

Działania niebezpośrednie maksymalizują efekty przy minimalizowaniu nakładów sił. Należy jednak podkreślić, że wymagają pewnej elastyczności

i adaptowania się do sytuacji operacyjnej, a co za tym idzie wyznaczania alternatywnych celów. Prawie zawsze można zdeorganizować przeciwnika poprzez zakłócenie jego komunikacji. Liddell Hart podkreślał, że tym większe, negatywne dla atakowanej strony, cele mogą być osiągnięte, im mocniej są związane z wojskami i z miejscami ich przebywania. Zawsze większe i szybsze wyniki mogą być osiągnięte, jeśli doprowadzi się do utraty komunikacji wojsk prowadzących działania operacyjne, niż pozostających w koszarach (Liddell Hart, 1944, s. 199). Liddell Hart przekonywał, że dążąc do osiągnięcia przewagi strategicznej należy się koncentrować na słabościach atakowanej strony. Aby cel ten osiągnąć, siły zbrojne powinny działać w rozproszeniu, a następnie koncentrować się w określonym miejscu i czasie, po czym jednocześnie uderzać. Taki sposób działania pozwala na osiągnięcie pożądanego stosunku sił i kreowania dogodnych warunków do rozstrzygnięcia walki i zakończenia konfliktu. Można również poprzez niekonwencjonalne wykorzystanie sił zbrojnych doprowadzić do określonej przewagi strategicznej. W takim podejściu bardzo ważne jest stosowanie nieszablonowych rozwiązań, a także wykorzystanie manewru i myślenia strategicznego, co ma doprowadzić do zaskoczenia przeciwnika (Osinga, 2005, s. 63), a następnie jego pokonanie i zakończenie konfliktu.

Postrzeżenie przeciwnika przez pryzmat jednolitego systemu wykształciło nową teorię jego pokonania. W tym celu dążono do uderzenia w najłabsze elementy systemu z zamiarem zniszczenia i odseparowania jego głównych komponentów. Celem uderzeń było również zneutralizowanie wprowadzanych do walki rezerw i udaremnienie prób przeprowadzenia kontrataku, co z jednej strony było kontynuacją idei prowadzenia uderzeń głębokich, a z drugiej strony zapoczątkowało powstawanie w latach osiemdziesiątych XX w. koncepcji odcinania drugich rzutów i odwodów. Filozofia sukcesu opierała się na skoordynowanym współdziałaniu na szczeblu korpusów armijnych oraz integrowaniu ognia i ruchu z działaniami osłonowymi. Zakładano symultaniczne prowadzenie uderzeń na całą głębokość ugrupowania przeciwnika z jednoczesną koncentracją sił w wymaganym czasie i przestrzeni, co pozwalało na utrzymanie inicjatywy aż do chwili osiągnięcia całkowitego zwycięstwa (Kollenscher i in., 2014, s. 652) i zakończenie konfliktu.

Inną strategią odnoszenia zwycięstwa było koncentrowanie się na trzech połączonych ze sobą aktywnościach. Po pierwsze, poprzez frontalne uderzenia od czoła zmuszano przeciwnika do koncentracji siły i jej angażowania na linii styczności wojsk, co osłabiało możliwości stawiania oporu na jego tyłach. Po drugie, dążono do przełamania obrony przeciwnika poprzez stosowanie manewru. Po trzecie, prowadzono działania specjalne, aby zdeorganizować i uniemożliwić

prowadzenie wsparcia logistycznego. Na podstawie tych zasad w sztuce operacyjnej łączono ze sobą działania obronne z zaczepnymi, a manewru nie ograniczano do działań zaczepnych. Stosowano go głównie w celu nadania dynamiki walki, niszczenia przeciwnika i unikania niespodziewanego uderzenia, co miało gwarantować ostateczny sukces strategiczny i zakończenie konfliktu (Kollenscher i in., 2014, s. 653).

3. ZWYCIĘSTWO JAKO KRYTERIUM ZAKOŃCZENIA WSPÓŁCZESNYCH KONFLIKTÓW

W sytuacji narastającej kompleksowości i złożoności współczesnych konfliktów – prowadzonych poniżej progu wojny z udziałem różnorodnych aktorów, stosujących czasami złożone i zakamuflowane formy, metody i narzędzia oddziaływania, oraz zawiłych relacji pomiędzy interesariuszami² – niezwykle trudno jest wyartykułować stan końcowy, zmierzyć osiągnięte rezultaty, a tym samym opracować spójną koncepcję zwycięstwa, która byłaby jednocześnie akceptowalna przez szerokie grono podmiotów prowadzących rywalizację strategiczną i stanowiącą kluczowe kryterium zakończenia konfliktu. Tym samym zwycięstwo jako kategoria pojęciowa może być pozbawione znaczenia (Mason, 2019, s. 146), zwłaszcza w kontekście kryterium zakończenia konfliktu.

Państwo może osiągnąć zwycięstwo, realizując swoje cele polityczne, poprzez uczynienie przeciwnika fizycznie niezdolnym do kontynuowania walki, zmianę jego przekonań na temat prawdopodobieństwa osiągnięcia zwycięstwa militarnego lub ponoszonych kosztów. Ponieważ w wojnie istnieje wiele dróg do politycznego zwycięstwa, operacje wojskowe służą zazwyczaj kilku celom. Dla przykładu, potencjał militarny może być wykorzystany nie tylko do fizycznego zniszczenia zdolność przeciwnika do stawiania zorganizowanego oporu, lecz także do zmiany jego przekonania o ostatecznym wyniku toczonej wojny lub o kosztach jej kontynuowania. Często siły zbrojne realizują wszystkie trzy cele wojskowe jednocześnie (Sullivan, 2007, s. 500). Im większa jest gotowość do ponoszenia kosztów, tj. realizacji za wszelką cenę własnych interesów, tym dłużej może być prowadzona operacja wojskowa i tym trudniej jest skłonić przeciwnika do zaprzestania walki (Sullivan, 2007, s. 502).

² Zaliczyć do nich można współpracę, współdziałanie, kompromis, konfrontację i gwałtowny konflikt. Oznacza to, że każdy podmiot państwowy lub niepaństwowy może być zmuszony do współpracy z rywalem w jednym obszarze, a jednocześnie do konfrontacji w drugim, co nie wyklucza się wzajemnie (Mason, 2019, s. 2).

Zwycięstwo można traktować nie tyle jako zmuszenie przeciwnika do spełnienia woli zwycięzcy i zakończenia konfliktu, co raczej jako negatywną kategorię, polegającą na uniemożliwieniu osiągnięcia celów wojny. Taki rodzaj zwycięstwa można odnieść jedynie w prowadzonych na dużą skalę wojnach konwencjonalnych. Natomiast nie jest to możliwe w konfliktach o niskiej intensywności, w których nie można podjąć zdecydowanych działań lub osiągnąć celów politycznych w krótkim czasie (Handel, 1992, s. 240), a więc zakończyć konflikt.

Przykładem takiej filozofii oddziaływania strategicznego może być operacjonalizacja koncepcji wojny hybrydowej. Odzwierciedla ona trend przekształcania zmian ilościowych w jakościowe wraz z pozyskiwaniem nowych zdolności operacyjnych i rozwojem strategii ich wykorzystania. Model strategicznego oddziaływania hybrydowego ma charakter kompleksowy, co oznacza wykorzystanie wszystkich możliwych instrumentów i form oddziaływania prowadzących do wywołania chaosu (Bartosh, 2018, s. 12). Scenariusz wojny hybrydowej jest budowany na bazie strategii wyczerpania, co sprawia, że konflikt przybiera formę kontinuum. W wojnie hybrydowej nie przewiduje się respektowania norm prawa międzynarodowego. Nie istnieje też pojęcie frontu ani zaplecza. Zacierają się granice między wojną a pokojem, a zakres agresji staje się nieograniczony. Taki model wojny jest ściśle powiązany z długotrwałym oddziaływaniem w sferze informacyjnej i psychologicznej na długo przed jej zasadniczą fazą. Ponadto nowoczesne technologie informacyjne wkrótce wyznaczą nowy poziom ilościowej i jakościowej dominacji nad przeciwnikiem. Dzięki nim możliwa będzie radykalna transformacja wszystkich sfer życia społeczeństwa, na które będzie skierowane oddziaływanie (Bartosh, 2018, s. 12). Nie oznacza to jednak, że automatycznie będzie możliwe szybkie zakończenie konfliktu.

Zwycięstwo strategiczne może być odnoszone dzięki korzyściom, jakie daje zjawisko asymetryczności. Jest ono mniej kosztowne niż prowadzenie otwartej wojny i może polegać na zastosowaniu zdolności do prowadzenia operacji informacyjnych lub w cyberprzestrzeni, czy tworzeniu stref antidostępowych A2/AD (Tol i in., 2010, s. 18-21), lub zagrożeniu wykorzystania systemów do prowadzenia uderzeń nuklearnych (Kagan i in., 2019, s. 32). Operacjonalizacja asymetrycznego podejścia do rywalizacji strategicznej i dążenia do osiągnięcia zwycięstwa materializują się poniżej progu otwartej wojny. W tym miejscu należy zaznaczyć, że asymetria nie jest uniwersalna, lecz względna, co może niekiedy zaciemniać obraz postrzeganej rzeczywistości. Oznacza to, że ta sama siła może być asymetryczna wobec jednej strony, a symetryczna wobec drugiej, co wymusza pewną dynamikę strategiczną. Dla przykładu, Federacja Rosyjska korzysta z tego zróżnicowania, angażując się na scenie globalnej asymetrycznie

tam, gdzie jest słaba, a symetrycznie – głównie lokalnie – tam, gdzie jest silna (Bristol, 2021), dążąc do uzyskania przewagi lub dominacji. Ogólnie rzecz biorąc, istota asymetryczności opiera się na zlokalizowaniu słabych punktów tkwiących w sposobie myślenia i podejmowania decyzji przez przeciwnika, a także w jego interesach narodowych. Opiera się również na zrozumieniu ewoluującego charakteru konfliktów oraz i wykorzystywaniu słabości wynikających z powszechnie stosowanej cyberprzestrzeni. Asymetryczność pomaga w prowadzeniu tzw. wojny systemowej (Kofman, 2019, s. 4), w celu dezorganizacji funkcjonowania państwa i siania chaosu poprzez operacje niebezpośrednie (Thomas, 2019, s. 52) i w ten sposób osiągnięcie głównych celów politycznych prowadzących do zakończenia konfliktu. Aby zniwelować przewagi przeciwnika w walce zbrojnej, można wykorzystać asymetryczne kampanie polityczne, gospodarcze, informacyjne, technologiczne i ekologiczne, z wykorzystaniem środków niewojskowych. Strategia działań niebezpośrednich zakłada różnorodność form, metod i technik pozamilitarnego oddziaływania, w tym prowadzenie wojny informacyjnej, aby neutralizować działania przeciwnika bez konieczności użycia broni kinetycznej (Chekinov i Bogdanov, 2013, s. 15 i 17). Tym niemniej nie gwarantuje ona szybkiego odnoszenia zwycięstwa, rozumianego jako kluczowego kryterium decydującego o zakończeniu konfliktu, gdyż nie eliminują pierwotnych jego źródeł.

WNIOSKI

„Zwycięstwo” jest uniwersalnym i wysoce generalizującym pojęciem, mimo to może być traktowane jako główne kryterium decydujące o zakończeniu konfliktu. W wymiarze politycznym zwycięstwo należy rozpatrywać w kategoriach zapewnienia trwałego pokoju. Oznacza to, że pojęcie zwycięstwa i pokonania przeciwnika wykracza poza sukces militarny i jest kluczowe do ustanowienia porozumień pokojowych. Zwycięstwo może być osiągnięte poprzez oddziaływanie bezpośrednie lub niebezpośrednie. Nie można traktować zwycięstwa w kategoriach destrukcji. Należy je rozpatrywać raczej przez pryzmat tworzenia warunków do uzyskania przewagi fizycznej, psychicznej i moralnej oraz osiągnięcia zamierzonych celów politycznych, warunkujących trwałe zakończenie konfliktu.

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski. Po pierwsze, znajomość i zmiana proporcji siły fizycznej i psychicznej jest kluczowa do pokonania przeciwnika bez potrzeby jego destrukcji. Po drugie, zawsze należy kalkulować koszty zwycięstwa i ewentualnych działań bezproduktywnych.

Po trzecie, ze względu na powstawanie efektów w sferze psychologicznej działania bezpośrednie nie sprawdzają się w systemach demokratycznych, które nie akceptują ponoszenia wysokich kosztów wojny. Po czwarte, wszelkie podejmowane decyzje powinny zmierzać do zachwiania siły oponenta i jego woli walki. Dużą rolę w tym zakresie mogą odgrywać blokady i izolowanie przeciwnika na arenie międzynarodowej. Po piąte, działania bezpośrednie nie podnoszą ryzyka fiaska, ale spowalniają powstawanie pożądaných skutków, dlatego w warunkach prowadzenia długotrwałego oddziaływania bezpośredniego, prowadzącego do zakończenia konfliktu, konieczne jest utrzymanie niezmiennych polityki państwa, mimo determinacji oponenta do osiągnięcia własnych celów politycznych. Po szóste, poprawnie zastosowana koncepcja działań bezpośrednich ukierunkowanych na powstawanie pożądaných rezultatów kreuje sytuacje, w których można wykorzystywać i atakować pojawiające się w systemach obronnych przeciwnika słabe punkty i dzięki temu odnosić zwycięstwo. W poszukiwaniu własnych szans należy uwzględnić to, że przeciwnik będzie praktycznie zawsze zmuszony do rozpraszania się w sensie logicznym i behawioralnym. Oznacza to, że dążąc do zrealizowania własnych celów będzie zmuszony do odkrycia własnych silnych i słabych stron, które następnie powinny być wykorzystane do wykreowania warunków zarówno do osiągnięcia zwycięstwa, jak i trwałego zakończenia konfliktu.

Na podstawie przeprowadzonych badań ustalono, że nieustannie zmienia się rozumienie pojęcia „zwycięstwa”, co ma decydujący wpływ na podejmowanie decyzji o zakończeniu konfliktu. Jest to związane ze zmieniającym się charakterem prowadzonych konfliktów. Często przywódcy polityczni mają problem z wyartykułowaniem planistom wojskowym jasnych i możliwych do osiągnięcia celów strategicznych, w tym politycznych, a w rezultacie zakończenia konfliktu. W klasycznej wojnie polegającej na starciu zbrojnym zawsze dążono do zdecydowanego zwycięstwa militarnej jednej strony nad drugą, co stanowiło główne kryterium zakończenia konfliktu. Współczesna rywalizacja strategiczna z wykorzystaniem instrumentów twardego i miękkiego oddziaływania, przybiera formę konfliktu prowadzonego poniżej progu wojny, w którym zwycięstwo jest trudne do zdefiniowania, dlatego konflikt nie może być szybko zakończony. Jednocześnie teoria zwycięstwa obowiązująca w wojnie klasycznej nie może być przenoszona na grunt uwarunkowań rywalizacji tzw. podprogowej. W tej sytuacji można uznać, że zwycięstwo jest możliwe, co podkreślał Sun Tzu, bez bezpośredniej walki zbrojnej oraz zgodzić się z twierdzeniem Clausewitza, który uznał, że nie ma dwóch identycznych koncepcji zwycięstwa. Tym niemniej trudno jest jednoznacznie wyartykułować jedno, ogólne, główne kryterium wpływające

na zakończenie konfliktu. W tej sytuacji kluczowe jest wyeliminowanie pierwotnych źródeł konfliktów.

We współczesnych uwarunkowaniach międzynarodowych współzależności pomiędzy rywalizującymi ze sobą stronami są czynnikami ograniczającymi i powstrzymującymi przed poważnymi konfliktami, co oznacza, że w interesie każdej ze stron jest unikanie wojen. Równocześnie koszty ich prowadzenia mogą znacznie przewyższać korzyści płynące ze zwycięstwa. W związku tym wydaje się, że lepsze są negocjacje niż prowadzenie wojny, choć utrudniają one osiągnięcie zwycięstwa. Należy też mieć świadomość, że w rywalizacji strategicznej wygrana często jest inaczej odbierana przez każdą ze stron, ze względu na odrębność interesów i inny system wartości. W konfliktach prowadzonych poniżej progu wojny, zwycięstwo można osiągać dzięki długotrwałemu oddziaływaniu i prowadzeniu asymetrycznych kampanii politycznych, gospodarczych i informacyjnych w formie działań niebezpośrednich, głównie przy użyciu środków niemilitarnych. Nie oznacza to jednak, że po osiągnięciu zwycięstwa konflikt jest w sposób automatyczny zakończony, bez wcześniejszego wyeliminowania jego pierwotnych przyczyn.

BIBLIOGRAFIA

- Bartosh A.A. (2018), "Treniye" i "iznos" gibridnoy voyny, *Voyennaya mysl'* [Бартош А.А. (2018), "Трение" и "износ" гибридной войны, *Военная мысль*], nr 1, s. 5-13.
- Bristol J. (2021), *Hybrid War and What to Do About It*, The Strategy Bridge, 21.04, <https://thestrategybridge.org/the-bridge/2021/4/21/hybrid-war-and-what-to-do-about-it> [dostęp: 2.03.2026].
- Carignan J. (2017), *Victory as a Strategic Objective: An Ambiguous and Counter-Productive Concept for the High Command*, *Canadian Military Journal*, nr 2, s. 5-14.
- Chekinov S.G. i Bogdanov S.A. (2013), *Priroda i sodержaniye voyny novogo pokoleniya*, *Voyennaya mysl'* [Чекинов С.Г. i Богданов С.А. (2013), *Природа и содержание войны нового поколения*, *Военная мысль*], nr 4, s. 12-23.
- Clausewitz C. (1976), *On War*, tłum. na j. angielski M. Howard, P. Paret, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Delbrück H. (1990), *History of the Art of War*, t. 4: *The Dawn of Modern Warfare*, Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Handel M.I. (1992), *Masters of War: Sun Tzu, Clausewitz and Jomini*, London: Frank Cass.
- Liddell Hart B.H. (1991), *Strategy*, wyd. 2, New York: Meridian.
- Kagan F.W., Bugayova N. i Cafarella J. (2019), *Confronting The Russian Challenge: A New Approach for the U.S.*, Washington: Institute for the Study of War.
- Kofman M. (2019), *Drivers of Russian Grand Strategy*, *Friväld*, nr 6, s. 1-5.
- Kollenscher E., Ronen B. i Coman A. (2014), *Achilles' Heel Strategy: Identifying and Leveraging a Competitor's Weakest Point*, *International Journal of Production Research*, nr 3, s. 651-661. <https://doi.org/10.1080/00207543.2013.825746>

- Kreighbaum J.M. (1997), *An Indirect Approach to Warfare Attacking an Enemy's Moral Forces*, b.m.: Maxwell.
- Kumaniecki K. (red.) (1997), *Słownik łacińsko-polski*, Warszawa: Wydawnictwo Szkolne PWN.
- Martel W.C. (2011a), *Victory in War. Foundations of Modern Strategy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Martel W.C. (2011b), *Victory in Scholarship on Strategy and War*, Cambridge Review of International Affairs, nr 3, s. 513-536. <https://doi.org/10.1080/09557571.2011.617356>
- Mason G. (2019), *A New Model for Strategic Competition*, https://theforge.defence.gov.au/sites/default/files/competition_prism_by_grant_mason.pdf [dostęp: 2.03.2026].
- Mazarr M.J., Blake J.S., Casey A., McDonald T., Pezard S. i Spirtas M. (2018), *Understanding the Emerging Era of International Competition: Theoretical and Historical Perspectives*, Santa Monica, CA: Rand Project.
- McCoy K. (2018), *Competition, Conflict, and Mental Models of War: What You Need to Know about Multi-Domain Battle*, Modern War Institute, 26.01, <https://mwi.westpoint.edu/competition-conflict-mental-models-war-need-know-multi-domain-battle/> [dostęp: 2.03.2026].
- Mumford A. (2016), *The Role of Counter Terrorism in Hybrid Warfare*, University of Nottingham, <https://www.tmmm.tsk.tr/publication/researches/04-TheRoleofCounterTerrorisminHybridWarfare.pdf> [dostęp: 2.03.2026].
- Osinga F. (2005), *Science, Strategy and War: The Strategic Theory of John Boyd*, Delft: Eburon.
- Perkins D.G. (2017), *Multi-Domain Battle the Advent of Twenty-First Century War*, Military Review, November-December, s. 8-13.
- Roberts B. (2020), *On Theories of Victory. Red and Blue*, Livermore Papers on Global Security, nr 7.
- Stuart N. (2005), *Finding the Hinge: The Western Way of War and the Elusive. Search for Victory*, Australian Army Journal, nr 2, s. 217-227.
- Sullivan P.L. (2007), *War Aims and War Outcomes: Why Powerful States Lose Limited Wars*, Journal of Conflict Resolution, nr 3, s. 496-524. <https://doi.org/10.1177/0022002707300187>
- Sun Tzu (1963), *The Art of War*, tłum. na j. angielski S.B. Griffith, Oxford: Oxford University Press.
- Thomas T.L. (2019), *Russian Military Thought: Concepts and Elements*, MITRE Corporation, <https://www.armyupress.army.mil/Portals/7/Hot-Spots/docs/Russia/Mitre-Thomas.pdf> [dostęp: 2.03.2026].
- Tol J., Gunzinger M., Krepinevich A.F. i Thomas J. (2010), *AirSea Battle: A Point-of-Departure Operational Concept*, Center for Strategic and Budgetary Assessments, 18.05, <https://csbaonline.org/research/publications/airsea-battle-concept> [dostęp: 2.03.2026].
- Wallach J.L. (1986), *The Dogma of the Battle of Annihilation: The Theories of Clausewitz and Schlieffen and Their Impact on the German Conduct of Two World Wars*, Westport, CT: Greenwood Press.

ZWYCIĘSTWO JAKO KRYTERIUM ZAKOŃCZENIA KONFLIKTU

Streszczenie

Celem badań było wyjaśnienie wybranych aspektów teorii i praktyki odnoszenia zwycięstwa rozpatrywanego w kontekście zakończenia konfliktu. Do rozwiązania problemów badawczych zastosowano podejście systemowe oraz metody analizy i krytyki literatury oraz studium przypadków. Ustalono, że w teorii i praktyce napotyka się trudności definiowania zwycięstwa w związku ze zmieniającym się charakterem współczesnych konfliktów, które rzadko kończą się trwałym sukcesem lub przegraną. Zwycięstwo jest wysoce uniwersalnym i generalizującym pojęciem. Należy je rozpatrywać w kategoriach zapewnienia trwałego pokoju po zakończonym

konflikcie, tj. wykraczających poza sukces militarny. We współczesnych konfliktach prowadzonych poniżej progu wojny zwycięstwo można osiągnąć poprzez prowadzenie asymetrycznych kampanii politycznych, gospodarczych, informacyjnych i ekologicznych w formie działań niebezpośrednich, głównie przy użyciu środków niemilitarnych. Nie oznacza to jednak, że osiągnięcie zwycięstwa bez wyeliminowania pierwotnych źródeł konfliktu, w sposób automatyczny doprowadzi do jego zakończenia.

Słowa kluczowe: konflikt; wojna; zwycięstwo; kryterium; teoria i praktyka