R G B WH GR BL Grey Scale #13 C M Y K
DANES-PICTA.COM
A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19

Zdzisław Galewski

czynniki powodzenia we współczesnej walce

BBN
WMON

Colour Chart #13
Blue Cyan Green Yellow Red Magenta White 3/Color Black
Inches Centimetres
DANES-PICTA.COM

Zdzisław Galewski

czynniki powodzenia we współczesnej walce

WMON

Zdzisław Galewski

czynniki powodzenia we współczesnej walce

kpt. Robert Rose



BIBLIOTEKA
WIEDZY
WOJSKOWEJ

KOTOWICZ

Zdzisław Galewski

czynniki powodzenia we współczesnej walce

WYDAWNICTWO
MINISTERSTWA
OBRONY
NARODOWEJ

Obwolutę, okładkę i stronę tytułową projektował
WALDEMAR ŻACZEK

Redaktor
TERESA PŁOŃSKA

Redaktor techniczny
DANUTA WDOWCZYK

© Copyright by Wydawnictwo Ministerstwa Obrony Narodowej
Warszawa 1986



33

P/3969

ISBN 83-11-07325-2

Wstęp

Jak zwyciężyć? Pytanie to musiało towarzyszyć narodzinom wszystkich decyzji w bogatej historii wojen. Nurtowało wodzów sławnych i nieznanych, strategów i pojedynczych żołnierzy. Dla wszystkich było trudne — sądząc po zmienności losów wojen, bitew i potyczek. Ilość trafnych odpowiedzi można dziś ustalić z dużą precyzją — była dokładnie równa liczbie popełnionych błędów; wszak zwycięstwo jednej strony oznaczało porażkę drugiej. Wskaźnik ten sugestywnie ilustruje skalę trudności, nie przekreśla jednak nadziei na trafny wybór. Zwielokrotnienie problemu, wyrażone pytaniem: „jak zwyciężać?", wznosi już wszakże znacznie poważniejszą barierę.

Nie ma recepty na zwycięstwo. Próba wtłoczenia walki zbrojnej w ciasny gorset schematu oznaczałaby ignorowanie doświadczeń historycznych i brak wyobraźni. Prawdopodobieństwo wystąpienia na polu walki identycznych sytuacji jest równe istnieniu zgodności linii papilarnych. Dlatego w sferze działań bojowych mogą wystąpić decyzje słuszne, a nawet optymalne. Uniwersalnych zaś być nie może.

Na uznaniu powyższej prawdy opiera się ta książka. Czytelnik poszukujący w niej precyzyjnie wyznaczonej drogi do zwycięstwa będzie zawiedziony. Książka wskazuje tylko elementy składające się na sukces w boju, określa ich rolę oraz sposób wykorzystania. Łączenie tych składników w jedną całość, nadanie im kształtu decyzji, musi odbywać się na tle konkretnych warunków, albowiem w przeciwnym razie będzie zabiegiem jałowym.

Celem książki jest wprowadzenie Czytelnika w krąg poszukiwań sposobów podniesienia skuteczności walki oraz popularyzacja zagadnienia optymalizacji działań bojowych. Jej adresatami są wszyscy zainteresowani problemami współczesnej myśli wojskowej, a zwłaszcza słuchacze akademii wojskowych i wyższych szkół oficerskich. Dyskusyjny charakter publikacji okaże się — być może — dobrym

punktem wyjścia do pracy w organizowanych w uczelniach wojskowych kołach naukowych. Sprzyjać temu powinno otwarte potraktowanie tematu, dopuszczające swobodę interpretacji, obliczone na pobudzenie do refleksji i zachęcające do indywidualnych przemyśleń. Obowiązujące regulaminowe zasady walki potraktowano jedynie jako punkt odniesienia do rozważań, nie zaś jako ramy ograniczające ich swobodę.

Układ rozdziałów sugeruje poszukiwanie czynników powodzenia w trzech sektorach: przewadze materialnej, walorach stanu osobowego oraz zastosowaniu zasad taktyki. Rozwiązanie takie wydaje się być odbiciem tej prawdy, że zwycięstwo w walce zależy od posiadanej siły (przewaga), jej sprawności (walory ludzi) i umiejętności wykorzystania (taktyka). Autor żywi przekonanie o konieczności powiązania wymienionych elementów w jedną całość, którą dopiero w tym kompleksowym ujęciu można utożsamiać z gwarancją powodzenia na polu walki.

Proporcje w znaczeniu wskazanych czynników są niewymierne i oczywiście dyskusyjne. Dlatego nie tyle one, ile bogactwo związanej z nimi problematyki stanowi o objętości kolejnych rozdziałów. Z tego punktu widzenia celowe wydawało się wyeksponowanie rozdziału trzeciego. Wybór taki wynikał też z poglądu, że o ile wyposażenie i przygotowanie wojsk zależą w znacznym stopniu od czynników subiektywnych, funkcjonujących jeszcze w okresie pokoju, to sposób ich wykorzystania jest obiektywnym sprawdzianem dojrzałości taktycznej stron walczących i wywiera bezpośredni wpływ na wynik starcia. W warunkach wzrastających wymagań w dziedzinie przygotowania taktycznego wojsk oraz dostrzegalnej ostatnio swoistej nobilitacji taktyki, pogląd taki wydaje się aktualny i uzasadniony.

Jakkolwiek rozważania poświęcone powodzeniu na polu walki mogą mieć w pewnym stopniu uniwersalny, ponadszczeblowy charakter, to w pracy niniejszej dotyczą one w zasadzie szczebli oddział — związek taktyczny nawet wówczas, kiedy nie jest to wyraźnie podkreślane. Takie rozłożenie akcentów wydawało się celowe zarówno ze względu na pewną reprezentatywność tych szczebli, jako średnich w istniejącej drabinie hierarchicznej, jak również z powodu związania z nimi najszerszego grona oficerów — potencjalnych Czytelników tej książki.

Mimo tak jednoznacznie zakreślonych ram tematycznych praca nie jest wolna od uogólnień. Wpływ poszczególnych czynników na zwycięstwo jest bowiem wielce zróżnicowany i zmienny, pełen wzajemnych zależności, podatny na odkształcenia i oporny wobec prób precyzyjnego zdefiniowania. Te same elementy mogą oddziaływać różnie w zależności od miejsca walki, roli, zadań czy wreszcie szcze-

bla dowodzenia. Wszystko to powoduje, że zastosowanie pewnych uogólnionych wniosków, bazujących na wartościach średnich i zjawiskach powszechnych, staje się obiektywną koniecznością.

Rozważania zawarte w niniejszej pracy osadzone są na realiach naszych sił zbrojnych oraz istniejących uwarunkowaniach geopolitycznych i doktrynalnych. Wyjaśnienie to wydaje się potrzebne, albowiem podejście do znaczenia czynników wpływających na powodzenie w walce może się znacznie różnić w poszczególnych armiach, gdyż w stopniu znaczącym kształtują je obowiązujące doktryny.

Rozdział pierwszy

Przewaga materialna

Znane porzekadło powiada, że pieniądze szczęścia nie dają, ale bardzo ułatwiają życie. Parafrazując je nieco i przenosząc na grunt problematyki operacyjno-taktycznej wypada stwierdzić, że wprawdzie na polu walki siła nie przesądza o wszystkim, ale jeśli się ją ma, łatwiej wojować. Przewaga jest kluczem do zwycięstwa. Wydaje się więc rzeczą słuszną, żeby książkę poświęconą czynnikom decydującym o sukcesie w boju rozpoczęły rozważania jej właśnie dotyczące.

Terminy „siła" i „przewaga", rozpatrywane w aspekcie powodzenia działań bojowych, są bardzo pojemne. Można w nie wkładać różne, niekiedy dość odległe treści. Ważne jest więc, aby sprecyzować ich znaczenie, ponieważ zaniechanie tego może zwiększyć stopień kontrowersyjności rozważań. Jeśli bowiem stwierdzić ogólnie, że siła walczących stron zawsze decydowała o wyniku starcia, to pogląd taki równie łatwo podważyć, jak i sugestywnie udowodnić. Można na przykład twierdzić, że w historii wojen znane są wypadki — nawet dość liczne — zwycięstwa strony słabszej (np. liczebnie) nad silniejszą. Oponent takiej argumentacji powie, że zwyciężał zawsze silniejszy, tylko miejsca obecności przewagi były różne; raz występowała ona w sferze ilości, innym razem w sferze jakości, sprawności dowodzenia, mądrości taktycznej, wartości żołnierzy itd. Przyczyną pozornej sprzeczności tych poglądów jest różny znaczeniowo zakres pojęcia siły,

jako ich podstawy. Jak widać, jeśli dwóch mówi to samo, to nie zawsze znaczy to samo. Spróbujmy więc skonkretyzować i sklasyfikować termin „przewaga" jako temat tej części rozważań.

Współczesne pojęcie i klasyfikacja przewagi

Najogólniej ujmując, przewaga definiowana w aspekcie prowadzenia działań bojowych, oznacza dominację nad przeciwnikiem. W potocznym, operacyjnym ujęciu kojarzy się ona zwykle ze stosunkiem sił. Jest to odniesienie naturalne i przekonywające. Liczby ilustrujące w najważniejszych relacjach siły własne i nieprzyjaciela, najbardziej sugestywnie dokumentują istnienie lub brak przewagi. Wartość stosunku sił jako jej wyznacznika wzrasta, jeśli uwzględnia on również różnice jakościowe. W oparciu o kategorię ilości i — częściowo — jakości najłatwiej dokonywać porównań, a ich wyniki najsugestywniej przemawiają do wyobraźni dowódców podejmujących decyzje. To dobrze, albowiem istotnie przewaga ilościowo-jakościowa jest podstawowym wyrazem możliwości wojsk i najbardziej realnym gwarantem wykonania zadania. Ale czy jedynym?

Tu dochodzimy do występujących często uproszczeń w ocenie siły i słabości. Polegają one na zawężonym, ograniczonym właśnie do ilości, pojmowaniu przewagi. Przy takim rozumowaniu mogą się wydawać niezrozumiałe porażki wojsk liczebnie silniejszych. W rzeczywistości wojska te były słabsze — brakło im bowiem albo woli walki, albo były gorzej wyszkolone, albo znalazły się w mniej korzystnym położeniu, albo też ich wartość zniweczyły błędy dowodzenia. Były więc r e a l n i e s ł a b s z e, pomimo ilościowej, a niekiedy też jakościowej przewagi. Zwyciężała zawsze strona silniejsza, choć jej siła bywała ukryta pod maskującą powłoką liczebnej słabości.

Celem tego wywodu była konstatacja faktu, że przewaga tylko pozornie jest pojęciem oczywistym. Jeśli odejść od jej ogólnego znaczenia i zagłębić się w operacyjno-taktyczne konkrety, to okaże się, że problem jest dość skomplikowany i posiada wiele aspektów. Obszar poszukiwania przewagi, jako czynnika mające-

go wpływ na powodzenie w walce, może być rozległy, a jego granice trudno wyraźnie zarysować. Wyznaczają je pewne kryteria określające celowość dokonywania porównań walczących stron. W oparciu o te kryteria można wyróżnić kilka rodzajów przewagi. Wydaje się, że należy do nich:

— przewaga ogólna;
— przewaga ilościowa;
— przewaga jakościowa;
— przewaga sytuacyjna (w tym przewaga położenia);
— przewaga lokalna (w określonym miejscu i czasie);
— przewaga intelektualna.

Ponieważ podstawą powyższego podziału nie są przesłanki jednego rzędu i rodzaju — przez co może on wydać się niezbyt zrozumiały bądź dyskusyjny — warto pokrótce scharakteryzować jego elementy.

Przewaga ogólna jako termin ma znaczenie dwojakie. W pierwszym może być uważana za przeciwieństwo przewagi lokalnej. W tym sensie można mówić o istnieniu przewagi ogólnej wówczas, kiedy występuje ona na całym obszarze działania danej jednostki organizacyjnej. Jest to więc przewaga widziana w aspekcie przestrzennym, z pominięciem wpływu innych elementów. Można więc mówić o ogólnej przewadze ilościowej (w odróżnieniu od przewagi ilościowej w określonym miejscu i czasie), ogólnej przewadze jakościowej itd.

Drugie znaczenie przewagi ogólnej jest szersze, obejmuje bowiem wszelkie sfery dokonywanych porównań. Można więc nazwać ją umownie „przewagą przewag", bo zawiera w sobie wszystkie wymienione wyżej ich rodzaje. Tak rozumiana przewaga ogólna wystąpi wówczas, gdy poza spełnieniem wspomnianego warunku przestrzennego zapewniony zostanie korzystny bilans porównań dokonywanych w różnych kategoriach.

Przewaga ilościowa to pojęcie powszechnie znane, nie wymaga więc szerszej charakterystyki. Jest to po prostu liczebna dominacja nad przeciwnikiem w podstawowych kategoriach sprzętu i uzbrojenia, a także w ludziach. Aczkolwiek w praktyce ćwiczeń często występuje krytykowana już tendencja do przesadnego

opierania kalkulacji opracyjno-taktycznych na ilości, to przyznać trzeba, że przewaga ilościowa jest jednym z podstawowych mierników możliwości wykonania zadania. Jest rzeczą ważną jednak, aby ilość nie przesłaniała innych, współdecydujących o tej możliwości czynników.

Przewaga jakościowa jest kolejnym ważnym czynnikiem powodzenia w walce. Jakość pełni funkcje korekcyjne wobec ilości, stąd przewaga ilościowa i jakościowa, rozumiane w kategoriach operacyjno-taktycznych, powinny być zawsze rozpatrywane wspólnie. Kalkulacje jakościowe urealniają ilościowe stosunki sił, podnosząc ich rzeczywistą wartość. Mogą one zarówno osłabiać ich przesadnie optymistyczną wymowę, jak też wyrażać swoistą rekompensatę jakościową.

Jakość jako kryterium przewagi nie może być pojmowana jednostronnie. Przykładem zawężonego traktowania przewagi jakościowej jest ograniczenie jej poszukiwań do wybranych, najważniejszych grup uzbrojenia (np. czołgi, artyleria, artyleria przeciwpancerna itp.). Rzadko dostrzega się natomiast potrzebę uwzględniania różnic jakościowych w innych sferach, takich jak np. poziom wyszkolenia wojsk, stan moralno-polityczny, kondycja fizyczna i psychiczna żołnierzy, wartość dowodzenia, jakość zabezpieczenia materiałowego itp. W tych dziedzinach trudniej uchwycić różnice jakościowe i stąd chyba niechęć do ich penetracji, a przecież w ogólnym bilansie wartości walczących stron odgrywają one niekiedy rolę pierwszorzędną. Wystarczy powołać się na przykład wojny na Bliskim Wschodzie w 1973 roku, gdzie różnice w wyszkoleniu stanów osobowych w istotny sposób wpłynęły na sukcesy armii izraelskiej, choć przewagę ilościową miała strona arabska, a jakość używanego sprzętu była zbliżona.

Przewaga sytuacyjna wyraża korzystny wpływ ogólnej sytuacji wojsk na ich możliwości bojowe. Często i chyba niesłusznie jest ona utożsamiana z przewagą położenia rozumianą wąsko, a więc jako korzystniejsza dyslokacja wojsk wobec przeciwnika. Ta ostatnia istotnie jest typowym, ale nie jedynym przykładem przewagi sytuacyjnej. Obok związku sytuacji wojsk z terenem istnieją jeszcze inne liczne powiązania. Mogą na nią mieć wpływ

warunki meteorologiczne, pora roku i doby, położenie sąsiadów itp. Jeśli np. spośród dwóch walczących stron jedna ma zdecydowaną przewagę ilościową i jakościową w lotnictwie, ale na skutek złej pogody nie może go wykorzystać, to przewaga sytuacyjna przesuwa się ku stronie przeciwnej, czyli korzystne czynniki zewnętrzne wywierają wpływ na wykonanie otrzymanego zadania. Nie oznacza to jednak, iż zdobycie takiej przewagi nie wymaga inwencji i operatywności dowódcy. Wybór dogodnego do działań terenu, uderzenie o korzystnej z punktu widzenia nacierającego porze, odcięcie przeciwnika od źródeł zaopatrzenia — oto zabiegi, które mogą zdecydowanie wpływać na poprawę własnego położenia, a więc służą zdobyciu przewagi sytuacyjnej.

Przewaga lokalna oznacza dominację nad przeciwnikiem w określonym miejscu i czasie. Może ona wystąpić zarówno w warunkach równowagi sił, jak również w warunkach braku bądź istnienia przewagi ogólnej. W tym ostatnim wypadku czynnikiem eksponującym lokalną dominację będzie różny od ogólnego — wyraźnie wyższy — stosunek sił.

Przewaga lokalna jest wynikiem stosowania zasady koncentrowania sił i środków. Walczące strony dążą do jej zapewnienia w tych miejscach i na tych kierunkach, gdzie zamierzają rozstrzygać losy walki. Tworzenie przewagi lokalnej jest kosztowne; zwykle odbija się niekorzystnie na nasyceniu na innych — w założeniu biernych — kierunkach. W koszt przewagi lokalnej wliczyć też trzeba ryzyko porażenia zmasowanych sił i środków, rosnące zresztą w miarę doskonalenia systemów rozpoznania i zwalczania wojsk lądowych, zwłaszcza pancernych. Trzecim wreszcie zagrożeniem dla zabiegów zmierzających do zdobycia lokalnej przewagi może być pokrycie się własnego wyboru miejsca ześrodkowania sił ze świadomym, albo przypadkowym wyborem przeciwnika. Wówczas, pomimo nakładów na rzecz uzyskania przewagi lokalnej, stosunek sił w wybranym rejonie pozostanie niezmienny albo — co gorsze — odchyli się w kierunku przeciwnym od zamierzonego. Spektakularny przykład takiego trafienia „kosą w kamień" to gigantyczne zmagania czołgów w bitwie pod Kurskiem. Były one skutkiem ześrodkowania, na

przewidzianych przez stronę radziecką kierunkach niemieckich uderzeń, sił zdolnych sprostać ich potędze. *

W przytoczonych wyżej zastrzeżeniach nie chodzi o dewaluację znaczenia przewagi lokalnej, jako ważnego warunku pobicia przeciwnika. Ich celem było urealnione naświetlenie trudnego problemu, który nie sprowadza się do dylematu: „czy warto dążyć do zdobycia przewagi lokalnej", ale wymaga odpowiedzi na pytanie: „w jaki sposób to osiągnąć". Wrócimy jeszcze do tego tematu w dalszej części niniejszych rozważań.

Przewaga intelektualna to najmniej wymierny rodzaj dominacji nad przeciwnikiem. Zwykło się jej poszukiwać w sferze dowodzenia wojskami, a symptomy istnienia bądź braku upatrywać w wartości decyzji dowódców różnych szczebli. To chyba źle, bo wprawdzie wpływ dowódcy (abstrahujemy od szczebla) na wynik walki jest większy od wpływu jego podwładnego, ale ostateczny rezułtat starcia jest jednak wypadkową działań każdego z nich. Poziom intelektualnej gotowości do wykonania zadań przez dany oddział lub związek taktyczny jest równy sumie mądrości wszystkich jego żołnierzy.

Oczywiście, takie terminy jak „intelekt", „mądrość" czy „inteligencja" można rozumieć różnie i nawet ich pretendujące do miana fachowych definicje nie są zawsze zgodne. Rozważając rzecz w aspekcie potrzeb pola walki, należałoby chyba rozumieć inteligencję jako zdolność do przystosowywania się do otaczających warunków, a więc w duchu dość często formułowanej definicji. W tym sensie wartość intelektualną żołnierza mierzyć wypada nie tyle liczbą przeczytanych książek czy uzyskanych dyplomów (chociaż i one mają znaczenie), ile „smykałką" żołnierską, wyobraźnią, umiejętnością przewidywania, celnością skojarzeń przyczynowo-skutkowych. Na wartość tę składa się szereg elementów, takich jak poziom wyszkolenia, doświadczenie bojowe, wykształcenie ogólne, znajomość „życia" i wiele innych.

Wśród licznych różnic pomiędzy przewagą intelektualną a innymi rodzajami przewag warto zwrócić uwagę na jedną. Wynika ona z wysokiej stabilności intelektualnej walczących stron. Prze-

* Por.: P. Rotmistrow, *Czołgi wczoraj i dziś*, Warszawa 1973, s. 149—159.

wagę intelektualną trudno pośpiesznie uzyskiwać, przenosić, ześrodkowywać. Jest ona wynikiem długotrwałych wysiłków, składających się na przygotowanie stanów osobowych do udziału w walce zbrojnej.

Po tym krótkim przeglądzie rodzajów przewagi spróbujemy poczynić pewne uogólnienia i wyciągnąć wnioski.

Po pierwsze: Autentyczna przewaga, rozumiana szeroko i wszechstronnie, jest wypadkową porównań walczących stron, dokonywanych w różnych płaszczyznach. Poszukiwanie jej w jednej dziedzinie, z pominięciem innych, grozi oparciem decyzji na kalkulacjach wycinkowych, złudnych w swej optymistycznej wymowie i oznacza swoisty woluntaryzm operacyjny.

Po drugie: Relatywna wartość poszczególnych rodzajów przewagi, składających się na przewagę ogólną, jest różna i zmienna. Utrudnia to bardzo kalkulacje operacyjno-taktyczne i wymaga elastyczności w ocenie wpływu różnorodnych czynników na ich ostateczną wymowę.

Po trzecie: Zdobycie i utrzymanie przewagi nad przeciwnikiem we wszystkich kategoriach — teoretycznie możliwe — jest, oceniając obiektywnie, mało prawdopodobne. Stwarza to konieczność uwzględniania w ogólnym bilansie własnych atutów zaniżającego wpływu występujących tu i ówdzie słabości.

I wreszcie, na zakończenie tej teoretycznej części rozważań, refleksja o charakterze praktycznym. Otóż, wobec wieloskładnikowej struktury przewagi, chciałoby się dla celów praktycznych określić wartość jej poszczególnych członów, wprowadzając coś w rodzaju uniwersalnych współczynników. Rozwiązanie takie uprościłoby całościowe kalkulacje przewagi i byłoby bardzo przydatne. Bliższa analiza problemu każe jednak zrezygnować z takiej sformalizowanej koncepcji. Nie można bowiem, bez uwzględnienia realiów konkretnej sytuacji, zastanawiać się nad tym, która z przewag ma większy wpływ na zwycięstwo w walce: ilościowa czy jakościowa. Różnice w jakości mogą mieć skalę zmienną, a ich odniesienie do ilości może być bardzo zróżnicowane. Podobnie jest z przewagą położenia, intelektualną itd. Warto jednak dostrzec i podkreślić w tym kontekście prawdę bardziej ogólną: otóż po uwzględnieniu konkretnych warunków,

takie wyważenie wpływu poszczególnych czynników na wartość ogólnej przewagi jest konieczne.

Wyrazem zrozumienia tej potrzeby są próby algorytmizacji i kwantyfikacji trudno wymiernych elementów przewagi nad przeciwnikiem. Działalność ta wkracza zwłaszcza w sferę dowodzenia i wiąże się nierozerwalnie z jego postępującą mechanizacją i automatyzacją. Swoista matematyzacja procesów decyzyjnych wymusza uściślone, bardziej jednoznaczne podejście do różnych, także pozamaterialnych aspektów przewagi.

Powyższa klasyfikacja przewagi, poszerzona o pobieżną charakterystykę jej rodzajów, razi pewnym przemieszaniem kryteriów podziału. Sprawia to, że niektóre elementy mieszczące się w obrębie danego rodzaju dominacji występują także w innych, z nim sąsiadujących. Na przykład przewaga jakościowa ma niewątpliwie wiele wspólnego z intelektualną, bo ta ostatnia oznacza po prostu rozciągnięcie pojęcia jakości na sferę wartości żołnierza. Z kolei trudno oddzielić przewagę lokalną od innych jej rodzajów; może wszak wystąpić zarówno lokalna dominacja jakościowa, jak też ilościowa, intelektualna itd. To samo dotyczy — o czym wspominaliśmy — przewagi ogólnej. Ten swoisty „bałagan systemowy" wprowadziło jednoczesne zastosowanie w obrębie jednej klasyfikacji tak różnych kryteriów, jak ilość, jakość, lokalizacja czy sytuacja (położenie). Był to zabieg zamierzony w tym sensie, że u podstaw jego zastosowania legło dążenie do określenia potocznych, najczęściej używanych w praktyce operacyjnej, kategorii przewagi. Wybór takiego rozwiązania usprawiedliwia popularnonaukowy charakter niniejszej publikacji, a także dążenie do ekspozycji powszechnej i użytkowej strony zagadnienia. Bardziej wnikliwe podejście do klasyfikacji przewagi wymagałoby jej segregacji na podstawie wyodrębnionych i wyraźnie odizolowanych kryteriów, co raczej wykracza poza ramy niniejszego opracowania, a dla czytelności dalszych rozważań nie wydaje się konieczne.

Potrzebne jest natomiast pewne uogólnienie. Otóż, niezależnie od wymienionych rodzajów przewagi, można ją generalnie podzielić na m a t e r i a l n ą i n i e m a t e r i a l n ą. Linia takiego podziału przebiegać będzie przez niektóre z poprzednio sprecy-

zowanych jej wariantów, inne zaś od siebie oddzieli. W sferze materii usytuować trzeba przewagę liczebną (ilościową), bo niezależnie od przedmiotu wyrażających ją porównań są one zawsze bardzo wymierne. Po stronie niematerialnej znajdzie się przewaga intelektualna i sytuacyjna (położenia). Inne rodzaje dominacji (ogólna, jakościowa, lokalna) usytuować trzeba na granicy tego podziału, bo w ich obrębie mogą wystąpić zarówno czynniki materialne, jak i niematerialne. Na przykład przewaga jakościowa wyrażająca się wyższymi parametrami sprzętu bojowego, określającymi realne i wymierne możliwości rażenia przeciwnika, jest jej materialnym wyrazem. Jeśli jednak czynniki jakości odnieść do wartości moralno-politycznej żołnierzy albo sprawności dowodzenia wojskami, to wyniki dokonywanych porównań znajdą się po niematerialnej stronie przewagi jakościowej.

Oczywiście, dokonany tu podział jest uproszczony. Dla naszych potrzeb możemy przyjąć, że po stronie przewagi materialnej znajduje się wszystko to, co wymierne, i bezpośrednio wpływające na wynik starcia, zaś po stronie niematerialnej — czynniki trudniej porównywalne i wywierające nań wpływ pośredni.

Podział ten zastosowaliśmy jako element porządkujący dalsze rozważania. Stwierdziliśmy już bowiem, że przy szerokim, kompleksowym potraktowaniu pojęcia przewagi można uznać, że zawsze warunkowała ona zwycięstwo w walce. Na tej podstawie rodzi się pogląd, że przewaga jest głównym czynnikiem powodzenia na polu walki, a wszystkie inne — są elementami niższego rzędu i mieszczą się w jej ramach. W tym rozdziale zajmiemy się tylko jednym z aspektów tak kompleksowo rozumianej przewagi — przewagą materialną. Poszukiwania innych warunków sukcesu w boju złożą się na treść kolejnych rozdziałów, traktujących o pozamaterialnych sferach przewagi: o wartości ludzi i zastosowaniach taktyki.

Przewaga ilościowa (liczebna)

Ilość jest najstarszym wyznacznikiem przewagi materialnej. Przez całe wieki była praktycznie jej jedynym wyrazem. Działo się tak zawsze wówczas, kiedy uzbrojenie walczących stron było

podobne bądź zbliżone. Dopuszczając pewne uproszczenie można stwierdzić, że w całym okresie dominacji broni białej na polu bitwy przewaga liczebna była jedynym materialnym czynnikiem decydującym o zwycięstwie. Wspomniane uproszczenie polega na pominięciu istnienia pewnych elementów jakościowych. Można sobie na nie pozwolić, albowiem ich wpływ na wynik starcia był ograniczony. Znacznie większą rolę odgrywały w tym czasie takie czynniki, jak bitność żołnierza, talent dowódcy czy wiara w zwycięstwo, ale są to elementy pozamaterialne, którymi zajmiemy się w innym miejscu. W sferze bezpośrednich, namacalnych porównań walczących stron dominowała ilość i najczęściej ona właśnie, niezależnie od wpływu innych czynników, przesądzała o wyniku starcia. Nie jest więc przypadkiem, że zdecydowana większość opisów historycznych zmagań bitewnych rozpoczyna się ilustracją składu walczących stron.

Rozwój techniki wojskowej, a zwłaszcza pogłębiające się dysproporcje w jego postępach, stopniowo dewaluowały znaczenie tylko przewagi liczebnej, odbierając jej wreszcie monopol na ilustrację materialnej wartości przeciwników. Trzeba jednak stwierdzić, że proces ten nie postępował zbyt szybko, skoro współcześnie przewaga ilościowa nadal jest uważana za ważny czynnik zwycięstwa. Istniał bowiem zawsze pewien obiektywny obrońca liczebności jako wyznacznika przewagi. Było nim usilne dążenie walczących, a zwłaszcza przygotowujących się do walki przeciwników, aby ich techniczne możliwości były zbliżone. To wyjaśnia przyczynę względnie równoległych narodzin takich środków walki, jak karabin maszynowy, czołg czy samolot w różnych państwach, nawet dość odległych poziomem ekonomicznego bądź technicznego rozwoju.

Nadążanie za potencjalnym przeciwnikiem, tak samo, jak chęć wyprzedzenia go, nie zawsze przynosiło pozytywne efekty, co oczywiście wpływało na powstawanie określonych różnic technicznych, na ogół jednak zamykały się one w skali nie przekraczającej zapotrzebowania na ilościowy wyznacznik przewagi. Wypadki odejścia od tego schematu zdarzały się bardzo rzadko. Można za taki uznać skonstruowanie i użycie przez Stany Zjednoczone bomby atomowej w wojnie z Japonią. Powstała wówczas sytuacja,

w której ilość gwałtownie straciła wartość, stając się czynnikiem bez znaczenia wobec wprowadzenia zupełnie nowej jakości. Trzeba jednak podkreślić, że tego typu rewolucje mają szanse wystąpić sporadycznie i nie mogą trwać długo.

Dokonane wyżej odniesienie przewagi ilościowej do jakości wydawało się potrzebne jako pomost do dalszych rozważań. Aspekt związku ilości z jakością będzie jeszcze przedmiotem naszych rozważań; powrócimy do niego we fragmencie poświęconym przewadze jakościowej. W tym miejscu przeprowadzimy niełatwy — ze względu na ścisłość powiązań — zabieg wyizolowania przewagi ilościowej, co sprzyjać powinno dokładniejszej analizie problemu.

Pojęcie przewagi ilościowej oznacza liczebną dominację nad przeciwnikiem. Oczywiście, dawno już jedynym, a nawet podstawowym obiektem porównań przestali być ludzie. Na przestrzeni kolejnych wieków i lat trwał coraz bardziej intensywny proces rozszerzania gamy uzbrojenia wojsk, wyrażający się powstawaniem nowych, nie używanych dotychczas środków walki. W jego wyniku narodziła się artyleria, powstał karabin maszynowy, samochód pancerny, czołg, samolot, rakieta. W ślad za rozwojem środków walki postępował rozwój rodzajów wojsk i sił zbrojnych, a w ich obrębie doskonalenie specjalistycznego wyposażenia technicznego. Elementem charakterystycznym w tym procesie był wyraźny przyrost możliwości bojowych nowo wprowadzonych środków walki w stosunku do tych, które pojawiły się wcześniej. Dlatego każdy z nich stawał się czynnikiem wpływającym w sposób decydujący na rozwój sytuacji na polu walki. Oczywiście, fakt ten czynił z niego automatycznie ważny obiekt porównań — ilościowych.

W ten oto sposób rozszerzała się sfera przewagi ilościowej; zmieniał się też jej charakter. Wraz z upływem czasu porównania ilościowe traciły na uniwersalności na rzecz postępującej specjalizacji. Oto przykład: W średniowiecznej bitwie przekonywającym wyrazem możliwości walczących stron była liczba uczestniczących w niej ludzi. Rzeczą drugorzędną — stąd rzadko precyzowaną — był skład walczących wojsk, a więc ilu było łuczników (kuszników), kopijników, halabardników, ilu władało mieczem.

W czasie drugiej wojny światowej porównania ilościowe miały już wyraźnie specjalistyczny charakter i były dokonywane w różnych kategoriach uzbrojenia, np. w obrębie artylerii, broni pancernej, lotnictwa itd. Współcześnie dąży się do oceny przewagi ilościowej nawet w ramach danej kategorii, poprzez precyzowanie stosunku sił, np. w czołgach średnich i lekkich, nowej i starej generacji itp.

Doszliśmy w ten sposób do współczesnego kształtu przewagi ilościowej. Można na podstawie dokonanych wyżej odniesień historycznych wyciągnąć pewne wnioski precyzujące jej dzisiejszy charakter. Otóż wydaje się, że:

Po pierwsze — przewaga ilościowa, pomimo wzrastającej roli jakości, pozostaje ważnym czynnikiem powodzenia w walce.

Po drugie — we współczesnych warunkach kalkulacje ilościowe mają charakter kompleksowy i wyrażają przewagę w różnych kategoriach.

Wnioski te potwierdzają, z jednej strony, celowość zajmowania się przewagą ilościową. Z drugiej — ukierunkowują dalsze rozważania w stronę aspektów praktycznych, jako obszaru, na którym ich treść może okazać się najbardziej użyteczna. Podążając w tym kierunku należałoby sprecyzować związek liczebności z możliwościami bojowymi wojsk, a następnie dokonać przeglądu jej praktycznych zastosowań w pracy planistycznej dowództw i sztabów.

Liczebność a możliwości bojowe wojsk

Stwierdzenie, że siła wojsk oraz zdolność do prowadzenia działań bojowych zależą od liczebnego stanu ludzi i posiadanego sprzętu, wydaje się truizmem. Można wprawdzie dodać zastrzeżenie, że nie tylko ilość określa możliwości bojowe, ale zaprzeczyć istnieniu ścisłego związku pomiędzy tymi elementami nie sposób. Takie ogólne ustalenia nie oddają jednak współczesnej roli przewagi ilościowej ani nie sprzyjają zrozumieniu jej istoty. Dążenie do osiągnięcia tego celu nakazuje bardziej wnikliwą penetrację zagadnienia.

Ustalmy w tym celu najpierw, co należy rozumieć przez możliwości bojowe wojsk. Najczęściej terminem tym określa się zdolność danej jednostki organizacyjnej (np. oddziału, związku taktycznego) do wykonania określonych zadań na polu walki. Przy dokładnej ocenie możliwości bojowych oddział (związek taktyczny) powinien więc otrzymać konkretne zadanie bojowe, mieszczące się w granicach tych możliwości. Błąd w ocenie jego bojowej wartości prowadzi do niepełnego wykorzystania albo — co gorsza — do postawienia zadania przekraczającego te możliwości. Dlatego też umiejętność precyzyjnego określenia ich granic jest zagadnieniem o pierwszorzędnym znaczeniu, a do jego praktycznych aspektów jeszcze wrócimy.

W tym miejscu chodzi raczej o ustalenie skali wpływu przewagi ilościowej na możliwości bojowe. Jest bowiem rzeczą bezsporną, że przy swym oczywistym i podkreślanym już znaczeniu, przewaga ilościowa nie jest jedynym ich źródłem. Oczywiście, uniwersalnej odpowiedzi na pytanie o wartość przewagi ilościowej jako wyznacznika możliwości bojowych wojsk nie ma i być nie może. Tylko uwzględnienie realnie występujących konkretnych uwarunkowań pozwala na jej udzielenie.

Uogólniając zagadnienie można stwierdzić, że wpływ przewagi ilościowej na uzyskanie powodzenia w walce (wykonanie zadania) jest tym większy, im mniejsze jest znaczenie innych czynników. Jeśli więc, na przykład, jakość sprzętu walczących stron jest zbliżona — co automatycznie obniża jej rolę jako atutu w boju — to tym samym czynnik liczebności zyskuje na znaczeniu. Podobnie kształtują się relacje pomiędzy liczebnością a elementami mniej wymiernymi, jak np. wyszkolenie wojsk, stan moralno-polityczny, sytuacja taktyczna itp.

Źródeł wartości przewagi ilościowej jako wyznacznika możliwości wojsk poszukiwać jednak należy nie tylko w jej zewnętrznych odniesieniach. Tkwią one także w niej samej, a określa je zmienny układ elementów, które się nań składają. Dla wyjaśnienia tej myśli sprecyzować musimy ilość i rodzaj składników przewagi ilościowej, występujących na szczeblu związku taktycznego i oddziału. Innymi słowy, chodzi o ustalenie kategorii, w których odgrywa ona rolę znaczącą. Zabieg ten jest o tyle istotny, że

przy jego braku należałoby brać pod uwagę każdy rodzaj dóbr materialnych posiadanych przez oddział (związek taktyczny) służących zwycięstwu. Przy tak szeroko zakreślonych ramach poszukiwania przewagi należałoby umieścić — obok ludzi i posiadanego sprzętu bojowego — także amunicję, żywność, środki opatrunkowe, umundurowanie, a nawet przybory do utrzymania higieny. Rozległy zakres tego zestawu wynika z faktu, że każdy z jego składników sprzyja powodzeniu w walce strony lepiej w nie zaopatrzonej. Oczywiście, wpływ przewagi w czołgach na sukces w boju ma inny ciężar gatunkowy niż przewagi w środkach opatrunkowych.

Fakt zróżnicowanego znaczenia przewagi ilościowej, zależnego od kategorii stosowanych porównań, ma swoje praktyczne reperkusje. Ich wyrazem jest koncentracja uwagi i wysiłków — zarówno w sferze zaopatrzenia jak i kalkulacji — na tych kierunkach, które decydują o wyniku walki. Ponieważ nie zawsze wysiłki te dają praktyczne efekty, wpływ przewagi ilościowej na wynik walki jest niestały. Wyjaśnia to sformułowane poprzednio twierdzenie, że źródła wartości przewagi ilościowej tkwią w niej samej, a ściślej — w jej wewnętrznej strukturze. Jeśli np. jedna z walczących stron będzie miała przewagę w broni pancernej i artylerii, to jej brak w innych — nawet licznych — kategoriach nie przekreśla możliwości rozbicia przeciwnika. W takiej sytuacji można dopuścić pozornie sprzeczne stwierdzenie, że każdy z uczestników starcia posiadał przewagę ilościową, jednakże jej wartość nie była równa.

Wracając zatem w kontekście powyższych rozważań do zależności pomiędzy przewagą ilościową a możliwościami bojowymi wojsk należałoby stwierdzić, że jest ona tyleż oczywista, co niewymierna. Trudność w sprecyzowaniu jej skali jest spowodowana wieloaspektowością problemu opartego na wielorakich i różniących się między sobą przesłankach. Stąd w praktyce rzadko posługujemy się kategorią ogólnej przewagi ilościowej, jako zbyt zgeneralizowaną i wysoce nieprecyzyjną. Znacznie łatwiej szacować wielkość przewagi i jej wpływ na wykonanie zadania bojowego w ramach poszczególnych kategorii, a więc oddzielnie. Suma dokonanych w ten sposób kalkulacji pozwala wprawdzie na spre-

BIBLIOTEKA NAUKOWA
Dział Zbiorów Ogólnych

cyzowanie użytecznych operacyjnie wniosków, ale też tylko w przybliżeniu oddaje autentyczną wielkość przewagi materialnej.

Wskazane wyżej kłopoty, z jednej strony, a dążenie do likwidacji trudno wymiernych elementów w kalkulacjach przewagi — z drugiej, zachęcają do wybiórczego traktowania zagadnienia. Podejście takie polega na rezygnacji z analiz wielkości przewagi ilościowej w tych dziedzinach, które ze względu na ograniczony wpływ na wynik walki można uznać za drugorzędne. Wprawdzie wybór ich zawsze będzie dyskusyjny, a ocena znaczenia zależna od punktu widzenia, ale oparta na doświadczeniach wojennych i wnioskach z ćwiczeń praktyka ogranicza się do poszukiwania przewagi ilościowej w stanie osobowym oraz w wybranych, ważniejszych kategoriach sprzętu bojowego.

Jak z tego widać, poza sferą dokonywanych porównań znalazł się cały pion zaopatrzenia materiałowego, co zresztą nie wyklucza uwzględnienia jego elementów w pewnych konkretnych warunkach. Mowa tu oczywiście o bezpośrednich zestawieniach ilościowo-materiałowych, bo pośrednio bazę materiałową uwzględnia się przy kalkulacji przewagi w poszczególnych kategoriach uzbrojenia. Na przykład warunkiem przyjęcia za podstawę do kalkulacji stanu dział jest możliwość ich zaopatrzenia w amunicję w ilości odpowiadającej jednostce ognia lub niezbędnej do wykonania określonego zadania.

Skonkretyzujmy teraz rozważania ustalając np., jakie kategorie uzbrojenia należy uwzględnić w ramach obliczania i tworzenia przewagi ilościowej, a także, jak rozumieć w tym kontekście czynnik stanu osobowego. Wkroczymy w ten sposób w fazę poświęconą bardziej praktycznym zagadnieniom pracy dowództw i sztabów.

Praktyczne aspekty kalkulacji ilościowych

Rozważmy najpierw zagadnienie przewagi w ludziach. Stwierdziliśmy już, że czynnik ten jest najstarszym, tradycyjnym wyrazicielem dominacji nad przeciwnikiem. Współcześnie przewaga

w stanie osobowym jest nadal bardzo istotnym elementem możliwości bojowych wojsk. Dawno już jednak przestała być ich jedynym, a nawet najważniejszym wyznacznikiem. Przyczyną postępujących ciągle w tej dziedzinie zmian była i jest wzrastająca rola specjalizacji stanów osobowych. Współczesny żołnierz jest na ogół wysoko kwalifikowanym, ale też jednoznacznie ukierunkowanym specjalistą. Sprawia to, że jednorodny dawniej wkład jednostek ludzkich w zwycięstwo w walce zmienił się obecnie w sumę specjalistycznych dokonań. W takiej sytuacji pozostawanie przy tradycyjnym zestawianiu walczących stanów osobowych jest zabiegiem pozbawionym praktycznej wartości. Potwierdzają to np. powojenne konflikty zbrojne, zwłaszcza kolejne wojny na Bliskim Wschodzie, gdzie sukcesy mniej na ogół liczebnej armii izraelskiej wyraźnie podkreślają degradację znaczenia tak zglobalizowanych porównań.

Współcześnie przewaga w ludziach mieć będzie praktyczne znaczenie tylko wówczas, gdy spełni dwa podstawowe warunki:

— będzie wyrażać wynik zestawień jednorodnych, a więc dotyczących tej samej specjalności;

— wystąpi w kategorii, gdzie człowiek jako jednostka zachował bezpośredni wpływ na możliwość pokonania swego odpowiednika po stronie przeciwnej.

Warto wymienione wyżej warunki krótko skomentować. Otóż żołnierze współczesnych armii mogą obsługiwać sprzęt bojowy wysoce zróżnicowany, jeśli chodzi o przeznaczenie, możliwości techniczne i stopień skomplikowania. Wprawdzie w każdym wypadku o sprawności jego funkcjonowania decydują ludzie, ale stosunek ich wkładu, a także liczby, do technicznej efektywności obsługiwanego uzbrojenia jest zmienny. Na przykład stan liczebny załogi wyrzutni rakietowej może być równy stanowi obsługi armaty przeciwpancernej. Efekt działania tych liczebnie równych zespołów jest natomiast nieporównywalny. Dopuszczając ich porównanie ilościowe, wyrazilibyśmy je stosunkiem 1 : 1, sugerującym równowagę. Zabieg taki dałby jednak obraz wysoce mylący, bo ukrywający ich zróżnicowane możliwości. Dowodzi to konieczności ograniczania porównań ilościowych do ram określonej specjalności.

Jest jednak w przytoczonym wyżej przykładzie inny jeszcze, godny uwagi element. Otóż w działaniu każdego z wymienionych zespołów droga do pożądanych efektów (zniszczenia celu) będzie różna. W pracy bojowej obsługi armaty będzie ona względnie bezpośrednia, a złożą się nań czynności: załadowanie działa, wycelowanie i odpalenie. Pracę obsługi wyrzutni rakietowej uzupełniać mogą skomputeryzowane mechanizmy przeznaczone do dokonywania skomplikowanych obliczeń, a nawet kierowania lotem rakiety. Jak z tego wynika, bezpośredni wpływ człowieka na skuteczność działania mechanizmu — w obu wypadkach konieczny — jest różny. Będzie on tym większy, im obsługiwany sprzęt jest mniej skomplikowany. Inaczej mówiąc, im prostszy sprzęt, tym człowiek — rozumiany jako jednostka fizyczna — jest bardziej niezastąpiony, ważniejszy, bezpośrednio wpływający na jego skuteczność.

W walce bokserskiej człowiek jest jedynym elementem funkcjonującego i zmierzającego do pokonania przeciwnika układu, jako taki stanowi więc w stu procentach o jego wartości. Wprowadzenie do tego układu jakiegokolwiek sprzętu technicznego podnosi jego możliwości, ale automatycznie obniża skalę wkładu człowieka. Powstaje więc nowy układ — „człowiek plus maszyna" — w którym jest on już tylko jednym z elementów. Im owa nie sprecyzowana tu bliżej „maszyna" będzie bardziej wydajna i skomplikowana, tym wartość bezpośredniego wkładu człowieka w efekt działania układu będzie mniejsza.

Oto dlaczego w dobie stosowania broni białej przewaga wyrażana w liczbie walczących ludzi była w miarę adekwatna do rzeczywistych możliwości stron. Po prostu w występującym wówczas układzie: człowiek plus — powiedzmy — miecz, pierwszy z elementów był wyraźnie dominujący i decydował o jego skuteczności. Sytuacja zaczęła się zmieniać, gdy miejsce miecza zastąpiła broń bardziej skomplikowana. Tu wyłania się wątpliwość, czy wobec tego nadal liczba ludzi wchodzących w skład oddziału wyraża jego możliwości bojowe. Wątpliwość ta opiera się na rozumowaniu, że skoro w nowopowstających układach człowiek przestaje być elementem dominującym, to nie on powinien reprezentować wartość tego oddziału.

Przeanalizowany tu proces — stymulowany ponadto faktem wprowadzania sprzętu wymagającego kilkuosobowych obsług, co dodatkowo podnosiło niewymierność wkładu ludzi — stał się przyczyną używania nowych, nie stosowanych dawniej, jednostek kalkulacyjnych przewagi. Miejsce człowieka, jako podstawy do kalkulacji, zajmować zaczęły ważniejsze typy sprzętu bojowego. Nie wdając się w szczegóły, poprzestańmy tymczasem na uogólnieniu, że stopniowo na przestrzeni lat ograniczeniu ulegała praktyka wyrażania przewagi w ludziach. A jednak nie uległa całkowitej likwidacji. Zachowała się współcześnie tam, gdzie wkład żołnierza w zwycięstwo zachował swoją jednoosobową tożsamość, nie ginąc w anonimowej zbiorowości obsług oraz gdzie był on bezpośredni, nie przesłaniany działaniem wyręczających go systemów technicznych. Zachowała się w piechocie.

Wprawdzie współczesne wojska zmechanizowane nie tylko z nazwy różnią się istotnie od tradycyjnie rozumianej piechoty, ale jeśli chodzi o istotę rozważanego tu problemu, zmiany nie są wielkie. Dlatego niech Czytelnika nie razi używanie zamiennie obu tych terminów i połączenie ich, umownym nieco, statusem synonimów. Ważne jest to, że właśnie w tym rodzaju wojsk pojedynczy żołnierz pozostał nadal swego rodzaju jednostką obliczeniową.

Powyższa próba ukazania przyczyn rozszerzania kalkulacji ilościowych poza stan osobowy, z jednoczesnym ograniczeniem zakresu dokonywanych porównań w obrębie tego czynnika, sprzyjać powinna zrozumieniu istoty współczesnych problemów przewagi w ludziach. Twierdzenie, że w piechocie (wojskach zmechanizowanych) zachowała się celowość przyjmowania ludzi jako jednostki kalkulacyjnej przewagi, jest — moim zdaniem — zbytnio zgeneralizowane. Nasuwa się bowiem pytanie, co należałoby — w aspekcie organizacyjnym — uważać za piechotę. Biorąc pod uwagę nazwę należy stwierdzić, że występuje wiele organizacyjnych szczebli wojsk zmechanizowanych — od pojedynczego strzelca i drużyny po zmechanizowany związek taktyczny. O ile na najniższych szczeblach sprawa nie budzi wątpliwości, jako że posiadają one w swoim składzie w miarę jednorodne i przeznaczone do bezpośredniego udziału w walce elementy (np. drużyna

piechoty, pluton piechoty), to na wyższych szczeblach rzecz nie przedstawia się tak klarownie.

Weźmy np. batalion piechoty. W świetle wcześniejszych rozważań jego nazwa skłania do wliczenia stanu osobowego w zestawienie wyrażające przewagę w ludziach. Ale przecież specjalizacja żołnierzy batalionu piechoty jest dość zróżnicowana. Na liczbę wyrażającą stan osobowy składa się obok kierowcy transportera opancerzonego i celowniczego karabinu maszynowego także kucharz i sanitariusz. Udział każdego z nich w walce — niewątpliwie potrzebny — będzie jednak różny, tak jak różny będzie wpływ na jej wynik. Czy w takiej sytuacji można uznać za celowe posługiwanie się stanem batalionu jako składnikiem obliczanej przewagi? Można wprawdzie w sytuacjach krytycznych dokonywać przesunięć z batalionowych pododdziałów obsługi na „pierwszą linię", ale są to rozwiązania awaryjne.

Wyrażona tu wątpliwość ma swoje odniesienie do istniejącej praktyki operacyjnej, gdzie stosuje się wprawdzie różne rozwiązania, ale opieranie kalkulacji ilościowych na szczeblu batalionu jest dość powszechne. Przyjęło się nawet uważać batalion za „podstawową jednostkę kalkulacyjną". Czy słusznie?

W sferze kalkulacji „strukturalnych", a więc służących porównaniom dokonywanym na podstawie wybranych szczebli struktury organizacyjnej — raczej tak. Batalion jest wygodny jako jednostka kalkulacyjna ze względu na to, że:

— występuje w licznych armiach, także u potencjalnych przeciwników, co stwarza punkt odniesienia dla porównań;

— ma wiele cech wspólnych, bez względu na przynależność do określonej armii, a zwłaszcza porównywalną organizację i w pewnym stopniu — liczebność;

— jest reprezentatywny dla szczebli taktycznych, co wynika z jego centralnego usytuowania w drabinie hierarchicznej;

— ma samodzielność organizacyjną sprzyjającą elastyczności w jego użyciu i podporządkowaniu.

Wymienione cechy sprawiają, że w kalkulacjach operacyjnych zmierzających do zobrazowania przewagi w ludziach zestawia się praktycznie liczbę własnych batalionów i ich odpowiedników po stronie przeciwnika. Praktykę taką — pod warunkiem

uwzględnienia poprawek wynikających z istnienia pewnych różnic — można uznać za uzasadnioną. Jednakże kiedy za podstawę bierze się stan batalionu i przyjmując go za jednostkę kalkulacyjną dąży się do dokładnych porównań liczby walczących po obu stronach ludzi, sprawa przedstawia się inaczej. Nasuwają się wówczas sformułowane wcześniej zastrzeżenia, dotyczące nieuchronnego zastosowania w tym przypadku jednej miary wobec różnego wkładu w walkę żołnierzy kilku specjalności. Ze stosowaną tu i ówdzie praktyką tego rodzaju trudno się zgodzić. Wynika ona zapewne z dążenia do pośpiesznego i nie wymagającego zbyt pracochłonnych obliczeń zestawienia obrazującego przewagę sił lub jej brak. Możliwość dokonania tego w krótkim czasie na podstawie etatowych stanów własnych batalionów i nieprzyjaciela jest nawet jej zaletą, ale niweluje ją zdecydowanie niewiarygodny, bo maskujący rzeczywiste proporcje, bilans. Dlatego też uznać wypada, że kalkulacje przyjmujące za podstawę stany batalionów, a zmierzające do oddania stosunku sił własnych w ludziach (stanie osobowym) do przeciwnika są nieścisłe, a praktyka oparta na nich — przestarzała.

Nasuwa się więc pytanie, w jaki sposób ten potrzebny, bo obrazujący możliwość realizacji zadania, stosunek sił wyrazić. Poszukując hierarchicznej podstawy do osiągnięcia tego celu, wyeliminować należy automatycznie wszystkie szczeble wyższe od batalionu, ponieważ potęgują się tam jeszcze przyczyny, dla których uznaliśmy go za jednostkę „niewiarygodną". Jednakże powinien to być szczebel dość wysoki, aby nie komplikował i tak uciążliwych, a z konieczności pośpiesznych, kalkulacji operacyjnych. Wychodząc z tych uwarunkowań, można uznać za optymalny do naliczania stosunków sił w ludziach raczej szczebel kompanii piechoty.

Oczywiście, drobiazgowe podejście do zagadnienia i tu nasunie zastrzeżenia; wszak w kompanii również nie brak zróżnicowanej specjalizacji żołnierzy, a ponadto ze względu na pełnione funkcje wkład każdego z nich w pokonanie przeciwnika nie może być jednakowy. Zważmy jednak, że na szczeblu tym — w odróżnieniu od batalionu — brak w zasadzie specjalności służących jednoznacznie i wyłącznie zabezpieczeniu działań (np. kucharz,

sanitariusz, remontowiec). Sprawia to, że skrajne bieguny specjalistycznych różnic nie są zbyt odległe, a sto procent bierze bezpośredni udział w walce ze swoimi odpowiednikami po stronie nieprzyjaciela. W tej sytuacji można dopuścić pewną, niewielką zresztą, umowność, biorąc stan kompanii za podstawę ilościowych zestawień walczących ludzi.

Sprowadzając te rozważania w formie wniosków na grunt operacyjnej praktyki na szczeblu oddział—związek taktyczny można stwierdzić, że:

1) przewagę w sile żywej (ludziach) można kalkulować, wyrażając ją zarówno w jednostkach organizacyjnych, jak i w liczbie walczących żołnierzy. W warunkach dostatku czasu na dokonanie niezbędnych obliczeń celowe jest stosowanie obu wskazanych wyznaczników jednocześnie, bo w takim zestawieniu obraz przewagi będzie uściślony i bardziej realny;

2) dążąc do wyrażenia stosunku sił w jednostkach organizacyjnych najlepiej przyjmować za podstawę do obliczeń batalion. W tym kontekście szczebel batalionu można uważać za podstawową jednostkę kalkulacyjną;

3) optymalnym szczeblem do obliczania przewagi w liczbie ludzi jest kompania piechoty (kompania zmotoryzowana). Liczba występujących na szczeblu oddziału (związku taktycznego) kompanii pomnożona przez ich stany osobowe wyraża najlepiej skalę realnych możliwości wykonania określonego zadania.

Przejdźmy teraz do zagadnienia przewagi ilościowej w sprzęcie (ilościowej przewagi technicznej). W dotychczasowych rozważaniach doszliśmy do wniosku, że spośród szerokiej gamy urządzeń technicznych, którymi dysponują współczesne armie, tylko najważniejsze środki walki mogą — i powinny — być praktycznym wyrazem przewagi. Należałoby się zatem zastanowić, jaką broń warto zaliczyć do tej grupy, innymi słowy — jakie środki uwzględniać przy technicznych kalkulacjach ilościowych?

Odpowiedź na to pytanie zależy od szczebla, którego problem dotyczy. Jeśli spojrzeć nań z pozycji drużyny, której żołnierze mają współcześnie uzbrojenie prawie niepowtarzalne, a obecność (lub brak) każdego egzemplarza ma istotny wpływ na możliwości

bojowe, należałoby odpowiedzieć, że w dążeniu do wyrażenia realnej siły trzeba uwzględniać wszystkie występujące na tym szczeblu jednostki broni. W miarę wędrówki w górę drabiny hierarchicznej występuje zjawisko rozszerzania gamy środków walki o rodzaje nie używane na niższych szczeblach. Przyjęte tu za punkt wyjścia uzbrojenie drużyny jest stopniowo uzupełniane obecnością środków artyleryjskich, przeciwpancernych, przeciwlotniczych, czołgów, wyrzutni rakietowych. Ten napływ nowych środków walki — z reguły wysoce efektywnych, potężniejszych w porównaniu z występującymi na niższych szczeblach — powoduje, że zmiejsza się znaczenie, także w aspekcie kalkulacyjnym, występującego tam sprzętu. Pistolet maszynowy jest jednym z ważnych środków walki dla drużyny, ale w nikłym stopniu wpływa na możliwości bojowe batalionu. W drużynie warto było więc zestawiać liczbę pistoletów, bo wyraża ona możliwości bojowe. W batalionie inne, ważniejsze środki walki obrazują przede wszystkim istnienie przewagi.

Dążąc do sprecyzowania rodzajów uzbrojenia, służących za podstawę do kalkulacji ilościowych, trzeba więc rozważać problem na podstawie konkretnego szczebla dowodzenia. Ponieważ praca niniejsza osadzona jest w zasadzie na realiach występujących w odddziale i związku taktycznym, spójrzmy na zagadnienie z tego punktu widzenia. Oczywiście, jak zawsze, ramy poszukiwań wykreśli rodzaj występującego na tym szczeblu uzbrojenia. Biorąc pod uwagę istniejące w tym względzie realia, można uznać za celowe oparcie kalkulacji ilościowych na następujących kategoriach środków walki:

— artyleria,
— czołgi,
— środki przeciwpancerne.

Jak łatwo zauważyć, brak wśród wymienionych środków sprzętu posiadającego ważne (czasem decydujące) znaczenie na niższych szczeblach, jak np. karabin maszynowy, jest zgodny ze sprecyzowaną wyżej zasadą, że o wartości bojowej danej jednostki organizacyjnej decyduje broń najbardziej efektywna. Skoro tak, to można zaproponowanemu wyżej wykazowi zarzucić brak konsekwencji, ponieważ nie ma w nim nowoczesnych i potężnych

taktycznych środków przenoszenia broni jądrowej, a także wysoce precyzyjnych środków przeciwlotniczych. Analiza problemu prowadzi jednak do wniosku, że eliminacja tych kategorii uzbrojenia jako wyznaczników przewagi ilościowej jest na rozpatrywanych tu szczeblach celowa. Jeśli chodzi o wyrzutnie rakiet taktycznych, wynika to z następujących przyczyn:

— ich rola jest zróżnicowana, bo zależna od warunków prowadzenia działań bojowych — z zastosowaniem broni jądrowej bardzo duża, a w walce bez jej użycia drugorzędna;

— udział środków przenoszenia broni jądrowej jest elementem pewnego systemu, planowanego na wyższym szczeblu dowodzenia, stąd kalkulacje możliwości realizacji zadania przez związek taktyczny w oparciu o ten czynnik stają się niezbyt celowe;

— o możliwościach użycia broni jądrowej decyduje nie tyle liczba posiadanych wyrzutni, co przydział rakiet, a te z kolei trudno zestawić i porównać ze zmiennym przydziałem ich odpowiedników po stronie przeciwnika, co czyni wszelkie kalkulacje wysoce niepewnymi.

Pominięcie wśród wymienionych kategorii uzbrojenia środków obrony przeciwlotniczej wynika ze specyfiki przeznaczenia i użycia nakazującej traktowanie ich udziału w walce w aspekcie specjalistycznym. W kalkulacjach przewagi zmierzających do ilustracji „ogólnowojskowych" możliwości oddziałów i związków taktycznych można zrezygnować z takiego ujęcia, co oczywiście wcale nie sugeruje marginalnego wpływu obrony przeciwlotniczej na wynik walki. Jest też inna przyczyna. Otóż przeciwnikiem środków obrony przeciwlotniczej są samoloty, a więc broń znajdująca się — z niewielkimi wyjątkami — poza strukturą porównywanych sił szczebla taktycznego. Fakt ten nadaje kalkulacjom możliwości obrony przeciwlotniczej inny wymiar, wykraczający nieco poza rozpatrywane tu aspekty obliczania przewagi.

Skoncentrujmy się zatem na wymienionych trzech kategoriach przewagi ilościowej, dążąc do naświetlenia niektórych, związanych z nimi, a występujących w praktyce operacyjnej, problemów.

Przewaga w artylerii jest jednym z ważnych składników ilościowej dominacji technicznej. Chodzi tu oczywiście o artylerię do ognia pośredniego strzelającą z zakrytych stanowisk ogniowych, bowiem artyleria przeciwpancerna strzelająca na wprost wydzielona została w skład odrębnej kategorii środków przeciwpancernych. Praktyczne działanie zmierzające do obliczenia przewagi polega na konfrontacji sumy etatowych i ewentualnie przydzielonych środków artyleryjskich z ilością ich odpowiedników dysponowanych przez przeciwnika. Zestawiony w ten sposób stosunek ilustruje istnienie (bądź brak), a także wielkość przewagi w artylerii. Do tej ostatniej (niezbędnej skali przewagi) jeszcze wrócimy. Tu warto zatrzymać się natomiast na chwilę przy technicznej stronie dokonywanych porównań.

Otóż w liczbach wyrażających artyleryjski stan posiadania zakodowana jest zawsze pewna niedokładność. Wynika to z faktu, że wyrażają one ogólną ilość środków, bez względu na kaliber składających się nań dział* Przy znacznej rozpiętości kalibrów i różnorodności etatowego i przydzielonego do oddziału (związku taktycznego) sprzętu niedokładność ta może być elementem maskującym realne możliwości artylerii, a więc szkodliwym. Tak więc praktykę opierającą kalkulacje przewagi wyłącznie na ilości środków ocenić trzeba krytycznie. Jednakże drobiazgowe obliczenia, zmierzające do precyzyjnego oddania możliwości poszczególnych grup sprzętu artyleryjskiego, także trudno uznać za wybór optymalny w warunkach stale pogłębiającego się deficytu czasu na działalność planistyczną sztabów.

Wyrazem poszukiwań zmierzających do pogodzenia tych — w istocie sprzecznych — czynników, a więc urealnienia kalkulacji przy jednoczesnym uniknięciu wydłużania ich czasu jest wprowadzanie pojęcia tzw. działa obliczeniowego, jako podstawy do kalkulacji operacyjnych. Najogólniej rzecz biorąc, zastosowanie tej praktyki polega na odniesieniu ilości posiadanych środków — po uwzględnieniu odpowiednich współczynników — do kalibru 152 mm.

* Również bez względu na walory techniczne, ale jest to problem pomijanych tu na razie różnic jakościowych.

Przewaga w czołgach jest na współczesnym, manewrowym polu walki niezwykle ważnym elementem dominacji ilościowej. Po drugiej wojnie światowej o roli czołgów na polu walki mówiło się różnie. Nie brakło poglądów skrajnych — od wyznaczających broni pancernej rolę jednoznacznie decydującą o wynikach walki, po negujące współczesną przydatność czołgów w świetle skuteczności wprowadzanej broni przeciwpancernej. Te ostatnie rozpowszechniły się zwłaszcza po doświadczeniach walk bliskowschodnich (1973 r.), które doprowadziły walczące strony do strat zaskakujących swoją skalą.

Oceniając w najogólniejszych zarysach rolę czołgów na polu walki można powiedzieć, że nadal jest ona ważna, a niekiedy decydująca, pod warunkiem wykorzystania wszelkich rezerw tkwiących w sposobach użycia czołgów, a zmierzających do minimalizacji strat. Przy takim określeniu przewaga w czołgach pozostaje jednym z podstawowych warunków powodzenia w walce.

Kalkulacje przewagi w czołgach są stosunkowo proste ze względu na jednolitość tego sprzętu, zarówno w obrębie danego szczebla, jak też w układzie międzyszczeblowym. Rzecz sprowadza się zatem do dokonania odpowiednich zestawień, których celem jest ilustracja stosunku liczby własnych czołgów do czołgów nieprzyjaciela.

Środki przeciwpancerne jako jedna z podstaw kalkulacji ilościowych są kategorią nietypową. Wynika to ze specyfiki ich przeznaczenia. Przy obliczaniu stosunku sił w ludziach, artylerii czy czołgach, sprawa była względnie prosta, bo za obiekt zestawień przyjmowano ich odpowiedniki po stronie przeciwnika. Tak więc liczbę własnych dział porównywano z liczbą posiadanych przez nieprzyjaciela, czołgi zestawiano z czołgami itd. Kalkulacje zmierzające do ilustracji możliwości przeciwpancernych stron nie bardzo mieszczą się w tym schemacie. Źródłem kłopotów jest fakt, że środki przeciwpancerne, jak wskazuje ich nazwa, służą do zwalczania broni pancernej (czołgów, transporterów), natomiast niezbyt nadają się do walki z podobnym sprzętem przeciwnika. Wprawdzie są tu wyjątki, bo przeciwpancerne pociski ra-

kietowe świetnie radzą sobie z samobieżnymi działami przeciwpancernymi (np. Widder), ale już wzajemne zwalczanie się dwu przenośnych wyrzutni przeciwpancernych jest wielce problematyczne.

Inne jeszcze aspekty mieć będzie pojedynek dwóch klasycznych armat przeciwpancernych. Wprawdzie jest on możliwy i może być skuteczny, ale oznacza użycie broni poza głównym celem, dla którego realizacji została skonstruowana i przystosowana. Bywa też, że za środki przeciwpancerne uznaje się czołgi (powiadają niektórzy, że czołg jest najlepszym środkiem ppanc). Jak wówczas spojrzeć na rolę skierowanej przeciwko niemu broni?

Wielopłaszczyznowy charakter środków przeciwpancernych sprawia, że w kalkulacjach przewagi mogą mieć zastosowanie różne rozwiązania. Oto niektóre z wariantów stosowanych w praktyce operacyjnej:

— porównywanie własnych środków przeciwpancernych ze środkami przeciwnika;

— zestawienie własnych środków przeciwpancernych z czołgami nieprzyjaciela;

— obliczanie stosunku własnych środków przeciwpancernych do sumy czołgów i środków przeciwpancernych nieprzyjaciela;

— zestawianie środków przeciwpancernych z sumą posiadanych przez stronę przeciwną środków opancerzonych (czołgi plus transportery opancerzone plus działa ppanc i inne).

Zarówno ilość, jak i poziom zróżnicowania wskazanych wyżej zastosowań ilustrują skomplikowany charakter problemu. Trudność pogłębiają jeszcze wątpliwości, co należałoby uwzględniać w kalkulacjach na szczeblach oddział — związek taktyczny. Termin „środki przeciwpancerne" jest bowiem dość pojemny, można w nim zmieścić obok ręcznego granatu przeciwpancernego, wyrzutnię przeciwpancernych pocisków rakietowych. Nie popełnimy merytorycznego błędu także wówczas, gdy terminem tym obejmiemy czołgi przeznaczone do zwalczania broni pancernej nieprzyjaciela, a nawet przeznaczone również do tego celu nowoczesne systemy rozpoznawczo-ogniowe. Pragmatyczne jednak

podejście do problemu nakazuje ustalenie granic kreślących na szerokim wachlarzu środków przeciwpancernych interesujący nas wycinek.

Poszukując optymalnych sposobów kalkulowania przewagi w kategorii środków przeciwpancernych, rozważmy najpierw to ostatnie zagadnienie. Wymaga ono spojrzenia przez pryzmat szczebli, których dotyczą zabiegi kalkulacyjne. Wydaje się, że na szczeblach oddział — związek taktyczny przedmiotem obliczeń powinny być te środki, które tam etatowo występują, poszerzone ewentualnie o wartość przydzielonego wzmocnienia (wsparcia). Nie ma natomiast potrzeby uwzględniania sprzętu występującego w pododdziałach różnych szczebli i będącego przedmiotem dokonywanych tam również porównań. Tak więc do środków przeciwpancernych, określających możliwości oddziału (związku taktycznego), należałoby zaliczyć wyrzutnie przeciwpancernych pocisków rakietowych i armaty przeciwpancerne (w tym również działa samobieżne).

Dążąc do przestrzegania ustalonych wyżej reguł dokonywanej tu selekcji, można byłoby zastanawiać się nad włączeniem do tej grupy także śmigłowców, jako środków mieszczących się w granicach ewentualnego wsparcia. Trzeba tu jednak zwrócić uwagę na duże różnice w skuteczności pomiędzy śmigłowcem, posiadającym kilka wyrzutni pocisków rakietowych, a armatą przeciwpancerną. Włączenie ich w skład jednej grupy i usytuowanie obok siebie w charakterze anonimowych, równorzędnych jednostek kalkulacyjnych, grozi zamazaniem prawdziwej wymowy otrzymanych wyników. Nasuwa się więc wniosek, że śmigłowce należałoby w zestawieniu ilości środków przeciwpancernych pomijać, a w przypadku ich posiadania — uwzględniać w odrębnych kalkulacjach.

Przyczyną braku w wymienionym i uznanym za podstawę do obliczeń składzie takich środków, jak: granatniki przeciwpancerne, działa bezodrzutowe, pancerzownice itp., jest ich wspomniana przynależność do niższych szczebli dowodzenia.

Przejdźmy teraz do sposobu obliczeń przewagi w środkach przeciwpancernych, przyjmując za punkt wyjścia wspomniane warianty stosowanych w praktyce rozwiązań. U źródeł występu-

jących między nimi różnic leży odmienna ocena praktycznych korzyści płynących z dokonywanych porównań. Zestawianie ilości środków przeciwpancernych wyraża podejście bardziej uogólnione ze względu na pośrednią wymowę wyników, przy braku czynnika wzajemnego, bezpośredniego przeciwdziałania. W efekcie takich zestawień otrzymuje się obraz (i porównanie) globalnych możliwości przeciwpancernych stron. Jest to wynik potrzebny i niewątpliwie ilustrujący przewagę przeciwpancerną, ale nie odniesiony do skali zagrożenia pancernego niewiele mówi. Oddaje istnienie (bądź brak) przewagi, ale nie wyraża skali zapotrzebowania na nią, ani też wpływu tego faktu na możliwość wykonania zadania.

Z kolei praktyka zestawiania posiadanych własnych środków przeciwpancernych ze sprzętem pancernym nieprzyjaciela daje efekty bardziej bezpośrednie, za to jednostronne, bo nie obrazuje bariery, na jaką może natrafić własny wysiłek pancerny. Jak widać, każdy z tych dwóch wariantów (wszystkie wymienione poprzednio można zakwalifikować do jednej z tych dwu grup) ma swoje zalety i wady. Te ostatnie polegają na istnieniu luk w danych obrazujących stan możliwości przeciwpancernych oraz ich wpływ na wykonanie zadania bojowego. A więc w dążeniu do uzyskania pełnego i adekwatnego do rzeczywistości obrazu konieczne jest poszukiwanie przewagi zarówno przez zestawienie stanu środków przeciwpancernych walczących stron, jak też odnoszenie tego stanu do możliwości pancernych przeciwnika. Dopiero otrzymane w ten sposób i połączone wyniki mogą służyć za podstawę do oceny możliwości wykonania zadania.

Skala przewagi

Rozważmy teraz wartościową, kalkulacyjną stronę zagadnienia. Musimy w tym celu zastanowić się nad potrzebnymi rozmiarami przewagi ilościowej, a ściślej mówiąc, odpowiedzi wymaga pytanie, jaką wartość tej przewagi można uznać za wystarczającą do uzyskania powodzenia w walce.

W tym celu należy wprowadzić do naszych poszukiwań pewne

elementy precyzujące. Przede wszystkim trzeba zakreślić ich obszar, ustalając, jakiego sektora działań bojowych dotyczą. Inne bowiem siły są potrzebne do uzyskania powodzenia w natarciu, inne zaś do zapewnienia skuteczności obronie. A przecież oba wymienione rodzaje działań mieszczą się w pojęciu walki. W tym miejscu należałoby wprowadzić pierwszy stopień udokładnienia. Nie jest to zbyt trudne ze względu na specyfikę przewagi ilościowej jako czynnika powodzenia. Specyfika ta zawęża obszar naszych poszukiwań do działań zaczepnych, jako że prowadzenie obrony jest na ogół wyrazem słabości (choćby tylko czasowej) wobec przeciwnika, a więc braku przewagi.

Dokonana w ten sposób eliminacja nadal jednak nie precyzuje w potrzebnym stopniu terenu badań. Wiadomo bowiem, że w natarciu mają zastosowanie różne formy (przełamanie, pościg, bój spotkaniowy), a te z kolei można podzielić na fazy działania. Zapotrzebowanie na przewagę ilościową nie jest jednakowe, zmienia się wraz z formami i etapami działań. Wprawdzie w obiegowym użyciu znajduje się coś w rodzaju uniwersalnej jednostki przewagi, którą wyraża stosunek sił 3 : 1. Uważa się, że taka skala dominacji nad przeciwnikiem umożliwia jego pokonanie. Abstrahując od słuszności tego twierdzenia, trzeba uznać je za zbyt zgeneralizowane, gdyż nie precyzuje np. rzeczy podstawowej: czy taka przewaga jest warunkiem, czy gwarantem powodzenia. Dlatego też, o ile można przyjąć stosunek sił 3 : 1 za ogólny wyznacznik potrzebnej w natarciu przewagi, to nie wolno na tym poprzestać w rozważaniach zmierzających ku bardziej przekonywającym i uzasadnionym wnioskom. Podstawą do ich sformułowania niech będzie analiza potrzeb ilościowych w trzech różnych formach natarcia: przełamaniu, pościgu i boju spotkaniowym.

Przełamanie polega na wykonaniu wyłomu w obronie, pozwalającego na rozwinięcie powodzenia w głąb ugrupowania nieprzyjaciela. Jak z tego wynika, jest to pierwsza, początkowa faza natarcia, warunkująca przejście do następnych, co określa zarówno jej rangę, jak i trudność oraz ukierunkowuje sposób podejścia do zagadnienia przewagi.

Źródłem trudności przełamania jako formy natarcia jest fakt, że obie strony zdają sobie sprawę z jego decydującego znaczenia.

Pociąga to za sobą szczególnie pieczołowite zabiegi organizacyjne oraz najwyższe nakłady materiałowe i techniczne. W tej sytuacji uzyskanie przewagi nad przeciwnikiem jest zadaniem bardzo trudnym, a do sposobów wykonania go jeszcze powrócimy. W tym miejscu chodzi raczej o sprecyzowanie skali przewagi potrzebnej do przełamania obrony nieprzyjaciela.

Pierwszy, ogólny wniosek wynika z charakteru przełamania. Ponieważ jest to forma najtrudniejsza, to zapotrzebowanie na przewagę (możliwie wysoką) występuje w niej najsilniej.

Stwierdzenie powyższe może wydać się dyskusyjne. Wszak nieprzyjacielski czołg, bez względu na miejsce jego użycia, pozostaje tym samym wozem bojowym posiadającym jednakowe możliwości, zarówno wtedy, gdy uczestniczy w odpieraniu szturmu, jak podczas udziału w boju spotkaniowym. Aby go zniszczyć, trzeba mieć określoną jednostkę przewagi — stałą jednostkę, jeśli uznać jej wartość za niezmienną. Skąd więc sugestia, że podczas przełamania przewaga powinna być najwyższa?

Uproszczenie kryjące się w tak zarysowanej wątpliwości polega na wycinkowym podejściu do zagadnienia przewagi wynikającym ze sztucznego izolowania go od elementów składających się na całość problemu. Do elementów tych należą m.in. warunki, stanowiące tło dla dokonywanych zestawień. Jeśli je uwzględnimy, to okaże się, że nasz (ściślej — przeciwnika) czołg ma jednak różną wartość podczas walki na przednim skraju i w głębi obrony. Różną — bo wynikającą ze zmienionych warunków działania. W pierwszym przypadku będzie to prowadzenie ognia z ukrytego i zabezpieczonego stanowiska — z wykorzystaniem przygotowanych wcześniej danych — do nacierającego, odkrytego i nie znającego dokładnie terenu przeciwnika. W drugim — starcie, w którym względny komfort położenia jednej ze stron przestanie być atutem.

Jeśli zatem — wracając do zagadnienia przewagi w przełamaniu — twierdzimy, że jest ona w tej fazie walki najbardziej potrzebna i musi być najwyższa, to opieramy ten wniosek na realnej ocenie możliwości przeciwnika z uwzględnieniem jego położenia.

Skonkretyzujmy teraz rozważania, dążąc do określenia po-

trzebnej wielkości przewagi. I tu znowu przyjąć trzeba za podstawę warunki prowadzenia walki podczas przełamywania obrony, zestawiając możliwości porównywalnych środków obu stron. Należałoby zatem odpowiedzieć sobie na pytanie, ile np. okopany, strzelający z miejsca czołg może zniszczyć swoich, nacierających i prowadzących do niego ogień, odpowiedników. Albo też — odwracając problem — jakie są szanse zniszczenia częściowo ukrytego czołgu i jakich to może wymagać nakładów. W ten sposób wypadałoby rozpatrzyć kolejno zestawienie wartości środków artyleryjskich, środków przeciwpancernych (tu problem jest bardziej skomplikowany, o czym już wspominaliśmy) i wreszcie ludzi — żołnierzy piechoty.

Wskazana wyżej w najogólniejszym zarysie metodyka bywa praktycznie stosowana z uwzględnieniem konkretnie występujących warunków. Ta ostatnia uwaga jest o tyle potrzebna, że sytuacja zarówno nacierającego, jak i obrońcy może być w fazie przełamania dosyć zróżnicowana. Szczególnie istotny wpływ ma czas na organizację obrony, a więc rozbudowę, który wywierając bezpośredni wpływ na jej trwałość mniej lub bardziej różnicuje warunki walki nacierającego i obrońcy.

Dokonanie tak dokładnych zestawień skuteczności środków walki dla naszych potrzeb nie jest oczywiście możliwe, ze względu na konieczność oparcia się na uniwersalnych, najczęściej występujących warunkach. Biorąc je za podstawę moża określić — w przybliżeniu oczywiście — potrzebną skalę przewagi. Wyniki tych obliczeń, a także doświadczenia z drugiej wojny światowej oraz wnioski z ćwiczeń sugerują, że w okresie przełamania przewaga nacierającego w stosunku do obrońcy powinna wynosić:

— w ludziach 3 : 1.
— w czołgach 3 : 1,
— w artylerii 4 : 1,
— w środkach przeciwpancernych 3 : 1.

Uważa się, że taki stosunek sił niweluje różnice położenia stron, a także zawiera w sobie nadwyżkę niezbędną do uzyskania powodzenia, przy czym podane wyżej wartości traktować należy jako minimalne.

Pościg stanowi konsekwencję skutecznego przełamania; oznacza

zdecydowaną zmianę sytuacji walczących stron, z których jedna z powodzeniem realizuje swoje cele, drugiej zaś (obrońcy) nie udało się ich osiągnąć w fazie najstaranniej przygotowanej walki. Fakt ten wyraźnie również zmienia rozkład atutów wynikających z położenia. Obrońca, któremu dawało ono niejako dodatkowe „punkty", obecnie zmuszony do opuszczenia zajmowanych stanowisk, utracił je. Nacierający, który kosztem znacznych strat zmusił przeciwnika do wycofania, teraz może zbierać owoce swojego wysiłku.

Sytuacja, w której jedna strona rozpoczyna wycofywanie, druga zaś pościg, zmienia również oczywiście proporcje potrzebnej przewagi. Można ogólnie stwierdzić, że ponieważ pościg jest dla nacierającego łatwiejszą formą działań od przełamania, to i przewaga w niezbędnej poprzednio wysokości nie jest konieczna. Dążenie do określenia wielkości pożądanej przewagi natrafia jednak na spore kłopoty. Wynika to z wielowymiarowości pościgu jako formy natarcia, która to cecha nie pozwala zbyt precyzyjnie określić składu i zamiarów przeciwników, a więc również porównać ich siły.

Zarówno ścigany, jak i ścigający uczestniczą w działaniu posiadającym określony cel. Dla pierwszego celem tym jest wyprowadzenie wojsk na dogodną rubież, na której będzie kontynuował obronę, bądź też schronienie ich w strefie oddziaływania podchodzących z głębi odwodów. Cel ścigającego jest odwrotny — chodzi mu o niedopuszczenie do takiej ewentualności, a więc zniszczenie przeciwnika jeszcze przed zajęciem dogodnych rubieży lub osiągnięciem bezpiecznych rejonów. Bez względu jednak na tak formułowany zamiar, wojska ścigające zawsze muszą liczyć się z jego niepowodzeniem. Oznacza to zatem konieczność stałej gotowości do:

— doraźnego przełamywania obrony na rubieżach zajętych pośpiesznie przez uciekającego nieprzyjaciela;

— zwalczania podciągniętych z głębi odwodów przybywających z odsieczą wycofującym się wojskom.

W każdej z wymienionych sytuacji położenie ścigającego ulegnie okresowemu, lecz gwałtownemu pogorszeniu, a warunkiem jego opanowania jest posiadanie odpowiedniej przewagi. Przewa-

gi wyraźniejszej od tej, która wystarczyłaby do bezpośredniego prowadzenia pościgu.

Oczywiście, wskazane wyżej niekorzystne okoliczności dla wojsk prowadzących pościg wystąpić nie muszą, o co zresztą powinny usilnie zabiegać. Skoro tak, to w interesie ich leży pośpieszne „dojście", a następnie rozbicie nieprzyjaciela, gdyż jest to jedyny sposób uniknięcia komplikacji. Z kolei szybka likwidacja ściganego przeciwnika uwarunkowana jest posiadaniem odpowiednio wysokiej przewagi — także znacznie wyższej od tej, jaka byłaby konieczna podczas prowadzenia pościgu w klasycznym rozumieniu.

Spróbujmy z powyższej analizy wyciągnąć pewne wnioski. Otóż okazuje się, że pomimo dogodnego na ogół położenia ścigającego wobec ściganego i związanej z tym względnej łatwości pościgu jako formy natarcia, zapotrzebowanie na przewagę jest duże. Wydaje się, że można stwierdzić, iż tylko nieznacznie ustępuje potrzebom dyktowanym podczas przełamania. Oczywiście, warunkiem słuszności tego twierdzenia jest kompleksowe traktowanie pościgu, w ścisłym związku z celami obu przeciwstawnych stron. Dlatego należałoby tu może dodać, że przewaga jest niezbędna nie tyle podczas prowadzenia pościgu, ile w momencie finalizujących go sytuacji. Te ostatnie są jednak związane z nim tak ściśle, że nie można rozpatrywać ich rozdzielnie.

Bój spotkaniowy jest specyficzną formą natarcia, podczas której obie walczące strony są zdecydowane realizować swoje cele w sposób zaczepny. Stwierdzenie to kryje wniosek, że jest to natarcie sił względnie równorzędnych. Oczywiście, w zmieniających się szybko warunkach współczesnego pola walki możliwe są niespodziewane spotkania różnych, także nieproporcjonalnych ilościowo, sił, które mogą prowadzić do nawiązania walki. Takie starcie nie będzie jednak miało cech boju spotkaniowego, bo na ogół bezpośrednio po rozpoczęciu przechodzi w obronę lub wycofanie jednej strony (słabszej), a natarcie lub pościg — drugiej.

Wspomniana równorzędność uczestników boju spotkaniowego, wyrażająca się świadczącym o istnieniu równowagi stosunkiem sił 1 : 1, zniechęca do rozpatrywania zagadnienia przewagi w tej

formie natarcia. Pozornie wydaje się, że wśród czynników decydujących o zwycięstwie w boju spotkaniowym przewaga jest nieobecna.

Dlaczego pozornie? Otóż dlatego, że przy bardziej wnikliwym podejściu do zagadnienia przewaga okazuje się być elementem niezwykle ważnym, a walka o jej uzyskanie jest jednocześnie walką o korzystny wynik starcia. Występuje natomiast w boju spotkaniowym ciekawe zjawisko rejonizacji i przemieszczania przewagi w obrębie względnie równorzędnych organizmów, jakimi są walczące strony. Przy globalnej równowadze przewaga występuje i odgrywa decydującą rolę na kierunkach uderzeń, a umiejętność manewrowania nią jest ważnym warunkiem powodzenia. Jest to już jednak zagadnienie, które rozważymy nieco później. Podsumowując zatem problem przewagi w boju spotkaniowym, można mówić o jej globalnym braku — względnym oczywiście — bo praktycznie zjawisko idealnej równowagi nie występuje. W żadnym natomiast wypadku nie wolno rozciągać tego stwierdzenia na sferę kierunkowych rozstrzygnięć, których związek z obecnością przewagi jest absolutnie ścisły.

Na zakończenie rozważań, poświęconych wielkości przewagi w poszczególnych formach natarcia, warto zwrócić uwagę na problem jej tworzenia. Realnie bowiem patrząc rzadko można liczyć na luksus posiadania przewagi bez nakładów na rzecz jej zdobycia. Trzeba raczej uznawać za normalny stan, w którym siły będą skąpe w stosunku do potrzeb. Powstaje więc niezwykle ważny problem tworzenia przewagi.

Stwierdzenie powyższe może wydać się dyskusyjne w odniesieniu do rozważanej tu przewagi ilościowej; wszak obrazuje ona określony stan posiadania, który mogą wprawdzie zmieniać straty bądź uzupełnienia, ale są to czynniki leżące w zasadzie poza sferą oddziaływania danego szczebla i tylko w bardzo problematycznym stopniu zależne od kierującego nim organu dowodzenia. Jest to oczywiście pogląd uproszczony, bo przewaga (także ilościowa) nie jest pojęciem abstrakcyjnym. Wyraża ona korzystny stosunek (tu: ilościowy) do określonego, sprecyzowanego w czasie i przestrzeni elementu. Istnienie takiego odniesienia pozwa-

la modelować względem niego położenie, zarówno w sensie przestrzennym, jak i wartościowym, a zatem sprzyja zmianie istniejących układów.

Sprowadzając te ogólne dywagacje na grunt oddziału i związku taktycznego można stwierdzić, że o ile ogólna przewaga ilościowa jest w znacznym stopniu niezależna od woli dowódcy, to ma on niewątpliwy wpływ na ogniskowanie przewagi, nadawanie jej lokalnego wymiaru poprzez odpowiednie sterowanie rozmieszczeniem punktów ciężkości. Problem tworzenia (zdobywania) przewagi jest zagadnieniem bardzo ważnym i w rozważaniach zmierzających do poszukiwania praktycznych rozwiązań nie może być pominięty. Ponieważ jednak ma on aspekt szerszy, odniesienie go w tym miejscu do wyizolowanego zagadnienia przewagi ilościowej byłoby niewłaściwe. Dlatego rozważania poświęcone taktycznej stronie zdobywania przewagi przeniesiemy do rozdziału trzeciego, poświęconego poszukiwaniom czynników zwycięstwa w obrębie zasad walki ogólnowojskowej. Analiza jednej z nich — skupianie sił, środków i wysiłków — wydaje się być dobrym miejscem do bardziej wnikliwego spojrzenia na sposoby uzyskiwania przewagi.

Przewaga jakościowa

Zmienimy teraz płaszczyznę rozważań poświęconych przewadze, przenosząc je w sferę jakości. Stwierdziliśmy już, że jakość rozpatrywana w kontekście przewagi pełni funkcje korekcyjne wobec ilości, urealniając dokonywane na tym gruncie kalkulacje. Rolę tę zaczęła spełniać już dosyć dawno, a wraz z postępującym różnicowaniem uzbrojenia wojsk przewaga jakościowa staje się coraz wyraźniejsza. Zdarzały się w historii wojen spektakularne triumfy jakości nad ilością. Szarże husarii rozbijały niekiedy wroga dysponującego kilkakrotną przewagą. W okresie drugiej wojny światowej zadziwiają skutecznością głębokie uderzenia wojsk pancernych i zmechanizowanych. Po wojnie przewaga jakościowa decyduje o przebiegu prawie wszystkich konfliktów zbrojnych, a najlepszym przykładem jej ogromnej

roli były wojny na Bliskim Wschodzie. Wyjątki zdarzały się tam, gdzie jakość ulegała konfrontacji z innymi, równie ważnymi czynnikami (wyższe morale, wola walki), jak np. w Wietnamie. Były one jednak nieliczne.

Nawet ten krótki i bardzo pobieżny przegląd świadczy wymownie o dużej roli jakości jako wyznacznika przewagi. Jest to niewątpliwie ważny czynnik powodzenia w walce, współdecydujący o jej wynikach. Warto więc zająć się nim bliżej.

Wypadałoby sprecyzować najpierw przedmiot rozważań. Przez „jakość" będziemy tu rozumieć określony poziom lub stan sprzętu technicznego, a także ludzi i ich działań, obrazujący możliwości techniczne i bojowe. Przewaga jakościowa oznaczać zatem będzie dominację nad przeciwnikiem w sferze technicznej, kadrowej, a także w sferze szeroko pojmowanej organizacji. Potocznym odbiciem ocen dokonywanych w tych płaszczyznach są skrótowo wyrażane opinie — lepszy sprzęt, lepszy żołnierz, sprawniejsza organizacja wojsk (ale też i działań).

Jak z tego widać, zakres występowania przewagi jakościowej jest rozległy, a zagadnienie ma kilka aspektów. Ponieważ próba ich równoległego rozważania wydaje się niecelowa ze względu na niebezpieczeństwo zaciemnienia klarowności wywodu, w tym miejscu zajmować się będziemy pierwszym i najbardziej wymiernym działem przewagi jakościowej — dominacją techniczną.

Wpływ wartości ludzi i ich organizacyjno-intelektualnych wysiłków na wynik walki rozważymy w kolejnych rozdziałach.

Techniczna przewaga jakościowa — jakkolwiek zrozumiała jako termin i nie wymagająca definicji — jest pojęciem dosyć ogólnym. Oznacza dominację pojmowaną bardzo szeroko i w sposób zgeneralizowany, a na jej istnienie (bądź brak) składają się wyniki porównań jakościowych dokonywanych na rozległym obszarze. Przewaga jakościowa w obrębie techniki wyraża jednocześnie pewną wartość średnią, jest wypadkową zestawień dokonywanych w licznych kategoriach sprzętu i uzbrojenia. Wchodzimy tu w zagadnienie rozważane już poniekąd w kontekście przewagi ilościowej. Wybraliśmy wówczas pewne rodzaje środków walki, uznając je za podstawowe do porównań ze względu

na decydujący wpływ na wynik starcia. Przypomnijmy — na szczeblach taktycznych były to: czołgi, artyleria i środki przeciwpancerne. Obecnie w rozważaniach poświęconych przewadze jakościowej pozostaniemy przy tym wyborze, czyniąc go nadal głównym tłem, jakkolwiek tu i ówdzie trzeba będzie przekroczyć tak nakreślone ramy. Warto więc zatrzymać się na krótko przy pobieżnym przeglądzie współczesnego stanu jakości wymienionych środków, kreśląc jednocześnie kilka uwag dotyczących porównań ich wartości.

Przewaga jakościowa w **broni pancernej*** oznacza po prostu dysponowanie lepszymi czołgami. Obserwacja stanu posiadania współczesnych armii, w tym zwłaszcza analiza możliwości technicznych najnowszych czołgów, pozwala wprawdzie stwierdzić, że wartość sprzętu jest zbliżona, co skłania do wyrażenia poglądu, że w obrębie broni pancernej problemy różnic jakościowych nie mają praktycznego znaczenia. Tak jednak nie jest, a składają się na to następujące powody:

1. Powszechność czołgu jako środka walki, sprawiająca, że nawet stosunkowo nieznaczne różnice jakościowe pomnożone przez dużą liczbę porównywanych czołgów stają się znaczącym atutem.

2. Wysokie koszty produkcji i stosunkowo duża trwałość czołgów, maksymalizująca czas ich przetrzymywania „w służbie" rozszerzają gamę posiadanych typów. W tej sytuacji wzrasta prawdopodobieństwo lokalnej konfrontacji wozów bojowych różnych generacji, a tu różnice jakościowe mogą być już bardzo duże.

3. Występowanie w porównywalnych pod względem ogólnej wartości czołgach istotnych różnic „kierunkowych", co sprawia, że w konkretnych warunkach terenowych praktyczna wartość tych globalnie jakościowo podobnych wozów bojowych może się bardzo różnić. Wystarczy porównać czołg *T-34* z nowoczesnymi konstrukcjami niemieckimi *(tygrys, pantera)* w czasie drugiej wojny światowej. Pomimo walorów dział pokładowych i mocy

* „Broń pancerną" traktujemy tu jako synonim czołgów, nie biorąc pod uwagę transporterów opancerzonych piechoty ani samobieżnych dział pancernych, jako środków należących do innych rodzajów wojsk.

pancerza niemieckich czołgów, to nie one, a właśnie zwrotny, szybki, doskonale przystosowany do bezdroży i rozległych przestrzeni frontu wschodniego *T-34* zdobył i zachował opinię najlepszego wozu bojowego tej wojny.

Wspomniane przyczyny składają się na współczesne znaczenie przewagi jakościowej w czołgach. Oczywiście, poziom porównań jakości systematycznie wzrasta. Decydujące kiedyś elementy, takie jak prędkość czołgu, donośność działa, grubość pancerza, obecnie schodzą na plan dalszy. Dziś liczy się bardziej precyzja trafienia (celowniki!), osłona radioelektroniczna, automatyzacja procesów sterowania, prostota obsługi, bezawaryjność użytkowania, zabezpieczenie załóg przed promieniowaniem.

Jak widać, zakres wymagań wobec czołgów, aczkolwiek zmienny w sensie ich umiejscowienia, stale się rozszerza. Podnosi to automatycznie rolę czynnika jakości jako punktu odniesienia do porównań, a jednocześnie niezwykle je komplikuje. Szeroka skala zestawień możliwości technicznych i bojowych czołgów wymaga — jeśli mają one być praktycznie użyteczne — ustalenia hierarchii ważności porównywanych elementów. Mówiąc prościej, trzeba zdecydować, co ma większy wpływ na wartość wozu: precyzja trafienia czy — powiedzmy — niezawodność silnika. I dalej — jak duża jest różnica wpływu tych elementów. Wreszcie, jak ustalona w ten sposób hierarchia jest wrażliwa na działanie warunków pola walki — zmiennych, a więc różnicujących zapotrzebowanie na określone walory techniczne i ogniowe.

Wszystko to obrazuje skalę trudności porównań jakościowych. Oczywiście, występują też elementy dla nich korzystne, jak np: fakt, że nowe, a nawet modernizowane konstrukcje nie pojawiają się z dnia na dzień. Pozwala to na przygotowanie niezbędnych zestawień, wcześniejszą ocenę wartości sprzętu, nie dopuszczającą, aby czynnik jakości mógł stać się powodem operacyjnej udręki kalkulujących sztabów.

Tu wchodzimy w sferę praktycznych aspektów kalkulacji jakościowych. Jakkolwiek rzecz nie dotyczy wyłącznie rozważanej w tym miejscu broni pancernej, warto się przy niej zatrzymać. Otóż dla uproszczenia porównań jakości sprzętu bojowego, a także w celu podniesienia wszechstronności i rzetelności obliczeń,

opracowuje się odpowiednie przeliczniki, sprzyjające osiągnięciu ww. rezultatów. Zagadnienie ma charakter szczegółowy i wykracza poza ramy tej pracy, dlatego poprzestaniemy na stwierdzeniu, że w wyniku tych zabiegów otrzymuje się odpowiednie współczynniki jakości określonego typu — np. czołgu — które mają odniesienie do traktowanego jako jedność modelowego, najczęściej stosowanego sprzętu, albo też wybranego typu używanego przez przeciwnika. Dane te, nazywane powszechnie współczynnikami jakościowymi, upraszczają zestawienie realnego — bo zawierającego w sobie poprawkę na wartość sprzętu — stosunku sił.

Przewaga jakościowa w artylerii jest trudniej wymierna niż w broni pancernej. Przyczyny są różne. Należy do nich głównie większe zróżnicowanie sprzętu artyleryjskiego, tak w sensie przeznaczenia, jak i budowy, zasad działania, kalibrów, możliwości techniczno-bojowych itd. Innym powodem, może niezbyt racjonalnym, ale działającym na wyobraźnię, jest znacznie większy dystans, dzielący bezpośrednie przeciwdziałanie środków artyleryjskich od pancernych. Nie chodzi tu nawet o różnicę odległości, z jakiej mogą się nawzajem zwalczać czołgi i — powiedzmy — haubice, chociaż te też są wyraźne i odgrywają pewną rolę. Chodzi raczej o zakres wykonywanych zadań. W przypadku czołgów niszczenie broni pancernej jest głównym celem ich działalności bojowej. Zwalczanie baterii przeciwnika jest natomiast tylko jednym z wielu realizowanych przez artylerię zadań. Ważnym — to prawda — ale nie stanowiącym o treści jej istnienia. Stąd porównania jakościowe sprzętu artyleryjskiego mają nieco pośredni charakter i są bardziej związane z czynnikami pozatechnicznymi. Nie oznacza to rezygnacji z bezpośrednich zestawień możliwości porównywanego sprzętu, ale ma określony wpływ na podejście do ich wyników.

Współczesna ocena wartości sprzętu artyleryjskiego opiera się także — podobnie jak to było z czołgami — na różnych od tradycyjnych wyznacznikach. Kiedyś o wartości działa świadczył głównie kaliber i zasięg. Dziś na czoło wysuwają się takie czynniki, jak mobilność, szybkostrzelność, czas niezbędny do rozpoczęcia ognia, odporność na ogień przeciwnika oraz skala możliwych zastosowań. Warto zatrzymać się przy tym ostatnim ele-

mencie, bo bardziej niż inne oddaje współczesną rolę artylerii, ocenianą z punktu widzenia jakości.

Tradycyjne, niezmienne przez wieki przeznaczenie artylerii było jednoznaczne: służyła do prowadzenia ognia. Wprawdzie niekiedy używano także dział do oświetlenia terenu, ale był to margines ich działalności bojowej. W ostatnim czasie wachlarz zastosowań sprzętu artyleryjskiego bardzo się rozszerzył i tendencja ta nadal się utrzymuje. Obecnie, obok tradycyjnie rozumianej działalności ogniowej, artyleria może przenosić pociski jądrowe (w tym neutronowe), służyć do zdalnego minowania, zadymiania, przenoszenia pocisków chemicznych oraz stanowić element nowoczesnych systemów rozpoznawczo-uderzeniowych. Jest rzeczą zrozumiałą, że tak szeroki zakres możliwości powoduje, iż porównania jakościowe trzeba rozciągnąć zarówno na ilość, jak i na jakość realizowanych zastosowań.

Współczesna przewaga jakościowa w **środkach przeciwpancernych** najbardziej chyba odbiega od jej tradycyjnego modelu opartego na porównywaniu możliwości dwu armat przeciwpancernych albo na zestawianiu ich osiągów z grubością pancerza czołgów. Wynika to z niezwykłej intensyfikacji poszukiwań sposobów zwalczania broni pancernej po drugiej wojnie światowej. Pierwszym etapem rewolucji technicznej w tej dziedzinie było skonstruowanie przeciwpancernych pocisków rakietowych. Wydawało się, że nic doskonalszego wymyślić się już nie da, więc wysiłki konstruktorów zdążały w kierunku ich doskonalenia, wydłużając zasięg i automatyzując naprowadzanie na cel. Ich owocem są nowe generacje rakiet przeciwpancernych, których prawdopodobieństwo trafienia w cel zbliżyło się do 100%.

Ostatnie lata przyniosły jednak jeszcze bardziej wyrafinowane rozwiązania. Powstają, przeznaczone do zwalczania broni pancernej, systemy rozpoznawczo-ogniowe (rozpoznawczo-uderzeniowe). zdolne niszczyć cele na dużej odległości i z ogromną precyzją. Wprawdzie niekonwencjonalny skład, sposób działania i przystosowanie do realizacji także innych — poza przeciwpancernymi — zadań (np. rozpoznanie, minowanie, niszczenie) budzi niechęć do uznawania ich za środki przeciwpancerne, ale nie zmienia to faktu, że mogą niezwykle skutecznie zwalczać czołgi i że to stanowi

główny cel ich działania. A więc jakość będąca elementem wyznaczającym możliwości przeciwpancerne walczących stron jest czynnikiem niezwykle ważnym i odgrywa większą rolę — w porównaniu z ilością — niż w innych rodzajach środków walki.

Przewaga jakościowa w grupie środków przeciwpancernych ma swoją specyfikę, związaną z podkreślaną już rolą broni przeciwpancernej przeznaczonej do zwalczania celów opancerzonych, a nie swoich odpowiedników po stronie nieprzyjaciela. Wyjątkowość tego zestawienia wywołuje reperkusje także w sferze jakości powodując, że nie tylko ona składa się na wartość przewagi, a nawet nie przede wszystkim ona. Rozpatrując możliwości przeciwpancerne jednej strony trzeba bowiem zestawić je nie tylko z podobnymi możliwościami przeciwnika, ale także uwzględnić odporność jego broni pancernej na działania własnych środków pancernych. Innymi słowy, należy ocenić nie tylko jakość — powiedzmy — wyrzutni PPK, ale również jej wartość w świetle możliwości jakościowych czołgu. Potrzebę takiego podejścia do zagadnienia wzmagają intensywne prace nad podniesieniem odporności czołgów na trafienia oraz zdolności do ich unikania. W tym celu rozważa się zastosowanie nowych jakościowo pancerzy, wyposażenie wozów bojowych w osłony ekranizujące działanie pocisków kumulacyjnych czy wprowadzenie barier elektronicznych zdolnych zakłócić lot samonaprowadzających się rakiet. Wszystko to każe widzieć zagadnienie jakości środków przeciwpancernych niejako w dwóch płaszczyznach:

— w płaszczyźnie różnic jakościowych pomiędzy porównywanymi typami broni przeciwpancernej;

— w płaszczyźnie zestawiającej możliwości rażenia środka przeciwpancernego z odpornością czołgu na jego ogień.

Konieczność takiego poszerzonego badania, zmierzającego do realnej oceny przewagi jakościowej, jest powodowana znanym i starym jak broń pancerna wyścigiem pomiędzy pancerzem i przeznaczonym do jego niszczenia pociskiem. Współczesny stan techniki zdaje się wskazywać na sukces tego ostatniego. Ale broń pancerna nie powiedziała chyba jeszcze ostatniego słowa.

Dokonany wyżej przegląd współczesnego poziomu technicznego ważniejszych — na szczeblach taktycznych — środków walki i

próba oceny jego wpływu na posiadanie przewagi jakościowej byłyby niepełne, gdyby pominąć kilka innych jeszcze aspektów zagadnienia.

Jeden z nich można byłoby nazwać umownie przemieszczaniem się przewagi jakościowej. Chodzi o to, że punkt ciężkości, a więc miejsce maksymalnego wpływu jakości na wynik walki, zmienia wyraźnie swoje miejsce. Tradycyjnym miejscem jego obecności były środki walki przeznaczone bezpośrednio do zwalczania przeciwnika. Innymi słowy — wartość środka rażenia (samolotu, czołgu, armaty, karabinu) decydowała o posiadaniu przewagi jakościowej. W tym sensie rozpoczęcie naszych rozważań na jej temat charakterystyką jakości współczesnych środków walki jest także podejściem tradycyjnym.

Wprawdzie jakość środków rażenia jest nadal ważnym czynnikiem powodzenia na polu bitwy, ale czy jedynym i najważniejszym? Sądzę, że nie. To, że jakość jako czynnik przewagi może być wszechobecna, ustaliliśmy już wcześniej. Tu wypadałoby się zastanowić, gdzie należy poszukiwać jej punktu ciężkości decydującego o skuteczności działania walczących stron. Oczywiście, trzeba pamiętać, że obracamy się ciągle w sferze techniki, pozostawiając na razie na boku wartość stanów osobowych oraz wdrażanych przez nie zastosowań. W jakim więc kierunku przesuwa się owe „jądro" przewagi jakościowej? W którym miejscu jakość decyduje o zwycięstwie w walce?

I znowu częściową odpowiedź na to pytanie dały powojenne konflikty zbrojne, w tym zwłaszcza kolejne wojny na Bliskim Wschodzie. Tak się złożyło, że każda z nich, aż po ostatnią kampanię w Libanie, miała charakterystyczne i w znacznym stopniu różne od pozostałych oblicze. Była więc wojna pancerno-zmechanizowana (1956 r.), wojna lotnicza (1967 r.), wojna przeciwlotniczo-pancerna (1973 r.) i wreszcie wojna radioelektroniczna (1982 r.). Oczywiście, tak jednoznaczne precyzowanie charakteru konfliktu jest uproszczeniem i nie należy przytoczonych nazw pojmować dosłownie. Określają one jednak, jakie środki techniczne odegrały rolę decydującą o wyniku działań bojowych. Obrazują jednocześnie wędrówkę punktu ciężkości i wskazują, kiedy jaka przewaga jakościowa decydowała o losach bitwy. Spojrzenie na

doświadczenia bliskowschodnie pod tym kątem daje ciekawe obserwacje. Otóż okazuje się, że tylko w dwóch pierwszych — dosyć już odległych w czasie — wojnach przewaga jakościowa ofensywnych środków walki (broń pancerna, lotnictwo) decydowała o sukcesie. Przebieg kolejnych konfliktów określały już środki, których wpływ na wynik walki pozornie wydaje się dziwny. Wprawdzie jeszcze w trzecim z nich (1973 r.) był to sprzęt przeznaczony do rażenia przeciwnika (broń plot i ppanc), ale już pozbawiony ofensywnego przeznaczenia. Ostatnia wojna spowodowała głębsze jeszcze odejście od decydującej niegdyś przewagi w czołgach i lotnictwie.

Wskazany na przykładzie wojen bliskowschodnich proces wyjaśnia sedno sformułowanego wcześniej twierdzenia o przemieszczaniu się przewagi jakościowej. Uogólniając zagadnienie można stwierdzić, że jakość jako czynnik decydujący o powodzeniu w walce przesuwa się stopniowo od bezpośrednich, „wysuniętych" środków konfrontacji ku bardziej wyrafinowanym i głębiej położonym czynnikom.

Obszarem, na którym przewaga jakościowa zdaje się odgrywać ostatnio szczególną rolę, są środki walki radioelektronicznej z ich niezwykle szerokim wpływem na działalność współczesnej zautomatyzowanej i skomputeryzowanej techniki bojowej. Najlepszy, „naszpikowany" elektroniką samolot okaże się bezużyteczny, jeśli braknie możliwości naprowadzenia go na cel. Skomplikowane, samonaprowadzające się rakiety pokładowe, odpalone przez pilota też nie osiągną celu, jeśli lot ich zostanie zakłócony. Nowoczesny czołg nie spełni pokładanych w nim nadziei, jeśli zostanie wykryty i zniszczony jeszcze przed dojściem na pole walki. Postawienie wszystkich tych barier mieści się już w zasadzie w możliwościach przeciwdziałania radioelektronicznego, sprzężonego ewentualnie z ogniowym.

Nie negując więc ani nie umniejszając znaczenia jakości środków walki, która nadal odgrywa ważną rolę, trzeba jednak głębiej szukać warunków ich skuteczności. Tam właśnie leży ów „punkt ciężkości" przewagi jakościowej.

Innym aspektem tego zagadnienia jest we współczesnych warunkach wzrost znaczenia r o z w i ą z a ń z a s t ę p c z y c h. Moż-

liwości techniczne potencjalnych przeciwników osiągnęły bowiem taki pułap, że groźba zaskoczenia jakością użytego sprzętu staje się w każdej chwili realna. W tej sytuacji ważne jest nie tylko techniczne doskonalenie środków walki w celu uzyskania parametrów przewyższających sprzęt przeciwnika. Chodzi także o uodpornienie ich na wystąpienie zaskoczenia jakościowego. Możliwość zastosowania w tym celu wyraźnie ukierunkowanych rozwiązań technicznych jest problematyczna ze względu na trudności w ustaleniu z góry „zagrożenia jakościowego", a więc kierunku ataku technicznego przeciwnika. Dlatego też należy brać pod uwagę, że może on być skuteczny, że nieprzyjacielowi uda się zneutralizować walory sprzętu zaskakującym jakościowo przeciwdziałaniem.

Założenie powyższe jest motorem rozwoju i współczesnej kariery wspomnianych rozwiązań zastępczych. Bardzo uproszczonym przykładem tego trendu może być np. zachowanie w nowoczesnych czołgach, wyposażonych w elektryczne mechanizmy obrotu wieży, możliwości ręcznej, mechanicznej realizacji tej czynności. Takich przykładów można podać mnóstwo, a obszar ich zastosowań jest bardzo rozległy. Przytoczony przykład, podobnie jak większość stosowanych obecnie rozwiązań, ilustruje wybór najprostszy, przy którym bardziej skomplikowany technicznie mechanizm może być w razie awarii zastąpiony innym, znacznie mniej doskonałym i zazwyczaj tradycyjnym, a więc przestarzałym technicznie. Trzeba jednk podkreślić, że w miarę upływu czasu proces poszukiwań możliwości zastępczych przestaje być przejawem asekuracji albo przywiązania do starych, sprawdzonych rozwiązań, z których po prostu szkoda zrezygnować. Staje się instytucją ukierunkowaną na poszerzanie skali możliwych i nowoczesnych sposobów, gwarantujących niezawodność funkcjonowania sprzętu bojowego. Pojemność tej skali to także czynnik przewagi jakościowej.

Do przykładów takiego nowoczesnego stosowania rozwiązań zastępczych zaliczyć można wprowadzanie wielopaliwowych silników dla czołgów, różnicowanie parametrów występujących na jednym szczeblu dowodzenia środków łączności, dublowanie systemów kierowania rakietami itd. Postępująca wielowariantowość,

tak przeznaczenia jak i sposobów funkcjonowania sprzętu bojowego, staje się coraz bardziej znaczącym wyznacznikiem jego wartości i jednocześnie ważnym wyrazem przewagi jakościowej.

Reasumując, można wysunąć tezę, że wpływ przewagi jakościowej na wynik walki będzie systematycznie wzrastał. Ku wnioskowi takiemu skłania fakt, że proces ten w przeszłości występował, a ruch jego — ujmując rzecz w kategoriach fizyki — można nazwać jednostajnie przyspieszonym. Oczywiście, przy braku różnic jakościowych przewaga ilościowa zawsze zachowa swoją rolę czynnika decydującego o powodzeniu w walce. Idzie jednak o to, że coraz mniej realny staje się ów teoretyczny stan idealnej równowagi technicznej, a coraz więcej znaczą niewielkie nawet od niego odchylenia.

Przewaga względna i bezwzględna

Dotychczasowe rozważania poświęcone zarówno przewadze ilościowej, jak również jakościowej, przyjmowały za podstawę istnienia dominacji (bądź jej braku) ogólny stan posiadania. Takie podejście miało tę zaletę, że przedstawiało problem w relacjach najprostszych, a zagadnienie istnienia bądź braku przewagi nie budziło wątpliwości przy globalnie traktowanych zestawieniach. Miało też jednak wadę. Było nią rozpatrywanie przewagi jako zagadnienia czysto teoretycznego, leżącego poniekąd poza wpływem określonego szczebla.

Na podstawie dokonanej charakterystyki dwu wymienionych rodzajów przewagi można dojść do wniosku, że jest ona wyłącznie funkcją materialnego stanu posiadania, rozpatrywanego bądź to w sferze ilości, bądź jakości. Zamknięcie zagadnienia w tym stanie oznaczałoby rezygnację z ilustracji tej strony przewagi, która jest funkcją wysiłków dowództw i sztabów, a ze stanem możliwości ilościowo-jakościowych wiąże się tylko pośrednio i nie zawsze. Dążąc do wypełniania tej luki zajmiemy się teraz zagadnieniem względności przewagi. Wyjaśnijmy w tym celu znaczenie terminów dość powszechnie używanych, a nie występujących jeszcze w tej pracy: przewaga względna i przewaga bezwzględna.

Zacznijmy od ostatniego, bo łatwiej go zdefiniować, a dotychczasowe rozważania będą w tym pomocne. Przewaga **bezwzględna** to całkowita dominacja nad przeciwnikiem. Mówiąc inaczej, to górowanie nad nim pod każdym względem, zarówno w sensie kategorii przewagi, jak też jej lokalizacji. Strona posiadająca przewagę bezwzględną będzie więc:

— dominować nad przeciwnikiem w każdym z dotychczas wymienionych materialnych rodzajów przewagi, a więc zarówno pod względem ilościowym jak i jakościowym;

— dysponować przewagą globalną (ogólną), czyli opartą na zestawieniu całości sił danej jednostki organizacyjnej z odpowiednią jednostką organizacyjną przeciwnika;

— posiadać przewagę trwałą w sensie czasowo-przestrzennym, to znaczy rozciągającą się na cały okres realizacji i głębokość zadania.

Można pogłębić jeszcze warunki owej „bezwzględności" przewagi poprzez rozszerzenie ich na każdy rodzaj posiadanego uzbrojenia. Wówczas należałoby stwierdzić, że przewaga bezwzględna to nie tylko ogólna, średnia niejako, dominacja w sferze ilości i jakości, ale także górowanie nad przeciwnikiem w każdej kategorii porównywanych środków walki.

Gdybyśmy chcieli teraz dokonać kolejnego przybliżenia, to wypadałoby warunkować bezwzględność przewagi istnieniem doskonalszych — znowu pod każdym względem — parametrów technicznych własnego, powiedzmy, czołgu porównywanego z wozem bojowym przeciwnika. Można ten proces nadal pogłębiać i rozszerzać. dokonując następnych przybliżeń i zaostrzając kryteria bezwzględności. Toteż nie popełnimy błędu stwierdzając, że w praktyce przewaga bezwzględna nie występuje. Używanie niekiedy tego określenia dla nazwania zdecydowanej dominacji oparte jest zawsze w mniejszym lub większym stopniu na umowności. Chyba że zestawia się własny stan posiadania z brakiem odpowiedników po stronie nieprzyjaciela. Bez wahania można np. powiedzieć o istnieniu przewagi bezwzględnej w czołgach wówczas, gdy posiada je tylko jedna strona. Ale zauważmy, że w ten sposób adekwatność określenia została zawężona do jednego tylko rodzaju środków walki, co kłóci się ze sformułowaną wcześniej

definicją przewagi bezwzględnej. A ponadto — czy można zestawiać jakiekolwiek siły, jeśli nie występują one po obu stronach?

Praktyczne podejście prowadzi w stronę przeciwnego bieguna zagadnienia. Jest nim przewaga **względna**. W przeciwieństwie do swojej poprzedniczki występuje w praktyce powszechnie. Przewaga względna oznacza dominację wycinkową, a więc ograniczoną do określonego miejsca, czasu bądź sektora dokonywanych porównań.

Jeśli czynnikiem określającym względność przewagi jest **miejsce**, to występuje dominacja lokalna. Oznacza to, że w danym rejonie stosunek sił ma wartość różną — korzystniejszą od istniejącego na całym obszarze działania określonej jednostki organizacyjnej. Przewaga lokalna może przy tym wystąpić na tle różnorodnych uwarunkowań zewnętrznych. Jeśli zostanie stworzona przez stronę słabszą, wówczas występuje specyficzna „przewaga w warunkach braku przewagi". Oczywiście, tylko lapidarność powyższego sformułowania każe je posądzać o sprzeczność. W rzeczywistości jest prawdziwe, bo chodzi o istnienie przewagi lokalnej (miejscowej) w warunkach braku przewagi ogólnej.

Innym wariantem warunków, w których może wystąpić przewaga w określonym miejscu, jest stan względnej równowagi sił. Wreszcie trzecią możliwość wyznacza istnienie ogólnej przewagi. W tym wypadku dominacja lokalna musi się wyróżniać na tle globalnej wyraźnie korzystniejszym bilansem zestawianych sił. Ściślej — na ogół korzystniejszym, bo nie można tu wykluczyć proporcji odwrotnej, tzn. istnienia niewielkiej przewagi lokalnej w warunkach zdecydowanie wyższej dominacji ogólnej. Błędu logicznego wprawdzie tu nie ma, ale taki stosunek nie przystaje do ogólnego kontekstu rozważań poświęconych ekspozycji przewagi miejscowej, a także jest odległy od stosowanej praktyki operacyjno-taktycznej.

Typowym przykładem występowania przewagi w określonym miejscu jest zgromadzenie sił i środków na wybranym odcinku przełamania. W trosce o zapewnienie skuteczności uderzenia ześrodkowuje się tu siły znacznie większe od obecnych na innych odcinkach frontu. W tym wypadku, jak zresztą zawsze w warunkach tworzenia przewagi lokalnej, miejsce jej występowania po-

krywa się z miejscem decydujących o wyniku walki rozstrzygnięć.

Innym wyznacznikiem względności przewagi jest **czas.** Względną dominację nad przeciwnikiem rozważaną w tym aspekcie ograniczają ramy czasowe, poza którymi w nie zmienionej postaci nie występuje. Z taktycznego punktu widzenia można ją nazwać krótkotrwałą, jako że nie przekracza na ogół czasu mierzonego godzinami. Typowym przykładem koncentracji wysiłków w określonym czasie jest wieloszczeblowe oddziaływanie ogniowe na korzyść wojsk rozpoczynających przełamanie obrony nieprzyjaciela. W tym stosunkowo krótkotrwałym etapie natarcia udział biorą zwykle środki ogniowe wyższego szczebla, sąsiadów oraz związku taktycznego realizującego przełamanie. Zakończenie tej fazy natarcia kładzie kres tak zagęszczonym w czasie wysiłkom, wykluczając udział niektórych uczestników (zwykle środków przełożonego i sąsiadów).

Warto zwrócić uwagę na fakt, że najczęściej czas i miejsce, jako wyznaczniki przewagi względnej, występują wspólnie. Mówi się wówczas o istnieniu przewagi w określonym miejscu i czasie. Ten związek nie jest oczywiście przypadkowy, wynika z warunków współczesnego pola walki. Dawniej wprawdzie również występował, ale w stopniu dalekim od dzisiejszej powszechności. Głównym powodem zacieśniania go jest wzrastające zagrożenie wojsk, koncentrowanych w miejscu występowania zapotrzebowania na maksymalizację przewagi. Współczesne środki rażenia są na tyle precyzyjne i jednocześnie tak efektywne, że groźba lokalizacji i następnie zniszczenia zgromadzonych sił i środków staje się coraz bardziej realna. Jest ona jednocześnie wprost proporcjonalna do czasu wspólnego przebywania i działania ześrodkowanych wojsk. Im krócej trwa tworzenie i istnienie przewagi lokalnej, tym mniejsze jest ryzyko jej likwidacji przy użyciu środków ogniowych przeciwnika. W tej sytuacji warunkiem celowości dążeń do uzyskania przewagi względnej w wybranym miejscu, staje się nadanie jej krótkotrwałego charakteru. Wyjaśnia to wspomniany związek miejsca i czasu, a jednocześnie przyczynę jego zacieśniania. Jest nią po prostu ciągły proces doskonalenia techniki wojskowej, powodujący przy-

rost możliwości wykrycia, lokalizacji i zniszczenia wojsk na polu walki.

Kolejnym, trzecim punktem odniesienia do względności przewagi jest **sektor** (teren) dokonywanych porównań. Wyznacza on miejsce występowania przewagi względnej — tym razem nie w sensie przestrzennym, ale w rozumieniu strukturalnym. Wspomnieliśmy poprzednio, że przy dosłownym pojmowaniu terminu przewaga bezwzględna praktycznie nie występuje. Główną przyczyną tego stanu rzeczy jest zbyt szeroki front możliwych do zestawienia czynników. Tak więc, obok ilości można porównywać jakość. I dalej — w obrębie każdej z nich przedmiotem kalkulacji przewagi mogą być różne środki techniczne. Wreszcie — podczas porównywania tych ostatnich można uwzględniać wiele parametrów wyznaczających ich możliwości techniczno-bojowe i in.

Ponieważ występowanie (w dosłownym znaczeniu) przewagi bezwzględnej jest uwarunkowane jednokierunkowym, zawsze jednostronnie korzystnym wynikiem zestawień dokonywanych na tak rozległym obszarze, uznaliśmy wcześniej praktyczne niepodobieństwo istnienia takiej sytuacji. Realna jest natomiast możliwość uzyskania dodatnich wyników w zdecydowanej większości porównywalnych elementów. W takiej sytuacji stwierdzenie istnienia przewagi bezwzględnej wydaje się dopuszczalne, oczywiście przy rozumieniu umowności tego określenia. Jednakże we współczesnych warunkach, nacechowanych ciągłym dążeniem do likwidacji technologicznego i technicznego dystansu pomiędzy potencjalnymi przeciwnikami, wystąpienie tak znacznej dysproporcji również wydaje się niezbyt prawdopodobne. Znacznie realniejszy jest mniej lub bardziej równomierny rozkład elementów przewagi, których suma wyznacza jej ogólną wartość i stanowi o możliwościach bojowych walczących stron. Tu dochodzimy do owej strukturalnej względności przewagi.

Rozumiana w tym kontekście przewaga względna oznacza dominację w niektórych — wybranych lub występujących obiektywnie — sektorach dokonywanych porównań. Przy bardzo ogólnym spojrzeniu na zagadnienie takim przykładem względności przewagi może być korzystny bilans ilościowy przy niskiej jakości posiadanego sprzętu technicznego. Liczby wyrażające stan

posiadania zestawiony z tym, czym dysponuje przeciwnik, obrazują przewagę względną, bo pozbawioną weryfikacji jakościowych.

Elementy względności występują także wewnątrz ilości i jakości oraz głębiej jeszcze — w obszarze cząstkowych zestawień ilościowo-jakościowych. Przykładem ich obecności w tej niższej warstwie może być porównywanie wartości — często używanego tu jako model — czołgu. Skala zestawianych parametrów dwóch porównywalnych wozów może być dość rozległa. Na przykład można dążyć do ustalenia, który z nich jest bardziej niezawodny, odporniejszy na ogień, zwrotniejszy, szybszy, prostszy w obsłudze, który posiada większy zasięg armaty pokładowej, bardziej precyzyjny celownik itd. Te czynniki, składające się na przedmiot porównań, można mnożyć. Niezwykle rzadko wszystkie one będą wskazywać na lepszą jakość tego samego czołgu. Zwykle rozłożą się na obie strony i dopiero ich suma wyznaczy istnienie i skalę przewagi. Jest to jednak przewaga względna, ponieważ:

— nie obejmując wszystkich parametrów, a tylko większość z nich, nie spełnia wymogów bezwzględności;

— nie wyraża autentycznej wartości czołgu w konkretnych warunkach, ponieważ opiera się na uogólnionych zestawieniach sumarycznych.

Ten ostatni czynnik i jednocześnie powód względności przewagi warto pokrótce wyjaśnić. Pozostańmy w tym celu przy naszych przykładowych czołgach.

Załóżmy, że w wyniku dokonanych porównań okazało się, że — obok wielu innych, różnie rozłożonych wyników jeden z czołgów jest szybszy i dysponuje wyższą przekraczalnością terenu, drugi zaś może prowadzić bardziej skuteczny, bo celniejszy ogień. Jaką wartość ma w takiej sytuacji globalny i wyrażony np. w punktach wynik porównań wskazujących, który czołg jest lepszy? Teoretycznie — dużą, bo obrazuje możliwości techniczno-bojowe oceniane na podstawie wszechstronnie analizowanych i kompleksowo zestawionych parametrów. Praktycznie — ograniczoną, bo nie ukazuje przystosowania porównywalnych środków walki do warunków, w których nastąpi starcie. Jeśli dojdzie do niego w terenie odkrytym i przejezdnym, to walory ogniowe

zdecydują o zwycięstwie. Jeśli natomiast teren umożliwi skryty ruch, utrudni manewr, którego wymagać jednak będzie sytuacja bojowa, to ważniejsze staną się walory trakcyjne. I w żadnym z tych wypadków nie będzie się liczyć globalny wynik najszerzej nawet zakrojonych porównań. Wyrażały one więc tylko przewagę względną, a w świetle wymowy przytoczonego przykładu chciałoby się podkreślić — bardzo względną. Byłoby zresztą podobnie, gdyby pominąć ocenę średniej wartości i za wyznacznik przewagi uznać bardziej praktyczny czynnik, np. możliwości ogniowe czołgów. Wynik dokonywanych w tej dziedzinie porównań również byłby odbiciem tylko względnej — bo nie zawsze decydującej — wartości przewagi.

Dokonana wyżej charakterystyka czynników decydujących o względnym charakterze przewagi nie obrazuje ważnego aspektu zagadnienia, jakim jest jego wielopłaszczyznowość. W tym kontekście trzeba stwierdzić, że pierwsze dwa z wymienionych elementów — miejsce i czas — stanowią punkty wyznaczające inną płaszczyznę od tej, na której leży ostatni, tzn. sektor porównań. Sprawia to, że o ile przewaga względna, określona miejscem i czasem, często się łączy, a nigdy nie zawiera sprzeczności, o tyle strukturalna względność dominacji ma charakter wyraźnie niezależny i praktycznie biorąc występuje zawsze. Z tego też powodu, dążąc do spragmatyzowania rozważań, poprzestaniemy na poszerzonym wyjaśnieniu zagadnienia, ograniczając się jednak w jego dalszej części do obiegowego rozumienia przewagi względnej, tzn. w kontekście miejsca i czasu.

Przewaga w określonym miejscu i czasie ma ogromne znaczenie praktyczne. Można powiedzieć, że wyraża ona użyteczną stronę przewagi jako zagadnienia ogólnego i teoretycznego. Jest to jednocześnie ważny atut taktyczny, rozstrzygający wynik starcia. W tym kontekście przewaga względna jest wynikiem świadomych działań na rzecz jej posiadania i wśród licznych uwarunkowań decydujących o jej istnieniu — takich jak np. posiadanie odpowiednich sił i środków — bardzo ważną rolę odgrywa skuteczność wysiłków dowództw, sztabów i wojsk. Tą stroną zagadnienia zajmiemy się jednak w ostatnim — trzecim rozdziale.

* * *

Podsumowując zagadnienie przewagi materialnej należy podkreślić, że ma ono sporo odcieni, które różnicują wpływ dominacji na wynik walki. Niezależnie jednak od występujących tu odchyleń, jedno wydaje się bezsporne; przewaga materialna jest niezwykle ważnym, a jednocześnie stosunkowo wymiernym i wywierającym bezpośredni wpływ na powodzenie działań, czynnikiem. Nie przesądza o zwycięstwie, ale w znacznym stopniu je warunkuje. Stanowi fizyczną podstawę możliwości skutecznego działania. Jest niejako bazą, swoistym punktem wyjścia dla funkcjonawania innych, pozamaterialnych czynników współdecydujących o powodzeniu działań bojowych.

Zawarte w tym rozdziale rozważania cechowało przedmiotowe ujęcie problemu, przy którym przewaga materialna traktowana była w zasadzie jako element istniejący obiektywnie, poza wpływem czynników zewnętrznych. Chodziło nam o naświetlenie istoty tego problemu w sposób sprzyjający zrozumieniu dalszej treści książki. Wbrew jednak umownie przyjętej w pierwszym rozdziale konwencji, przewaga materialna nie jest zjawiskiem danym ani występującym niezależnie od woli ludzi. Przeciwnie — jest jedną z dróg, którymi świadome działania człowieka zdążają do zwycięstwa. Można skrótowo i lapidarnie stwierdzić, że do osiągnięcia powodzenia w walce prowadzi osiąganie przewagi. Ta strona zagadnienia będzie przedmiotem dalszych rozważań. Pokażemy w nich, jakie czynniki mieszczące się w obrębie świadomych działań ludzkich, w sferze wyboru człowieka, decydują o zwycięstwie. Poprzedźmy jednak ten zamiar analizą wartości stanów osobowych, przeznaczonych do działania na współczesnym polu walki.

Rozdział drugi

Czynniki niematerialne

Zestawienie składu czynników niematerialnych, wpływających na powodzenie w walce, nastręcza spore kłopoty. Ich źródłem jest różnorodność kryteriów, które można byłoby uznać za podstawę takiej klasyfikacji, co więcej — nawet precyzyjne oddzielenie czynników niematerialnych, którymi zamierzamy się tu zajmować, od materialnych warunków powodzenia okazuje się niełatwe. Jak bowiem potraktować taki element, jak np. dowodzenie? Niewątpliwie wywiera ono ogromny wpływ na wynik walki, jest więc czynnikiem wymagającym precyzyjnego określenia miejsca i roli wśród innych źródeł zapewniających sukces w boju. Jednakże przy globalnym podziale na sferę materialną i niematerialną jest to bardzo trudne, a każdy wybór będzie dyskusyjny. Dowodzenie bowiem jako proces realizowany przez konkretne, posiadające wyraźnie sprecyzowaną strukturę organizacyjną, dowództwa i sztaby o znanych — bo opartych na należnych im etatowo środkach technicznych — możliwościach, ma niewątpliwie aspekt materialny i wymierny, zwłaszcza gdy dotyczy konkretnego szczebla. Jeśli jednak spojrzeć na dowodzenie przez pryzmat ogólnych celów i zasad, wówczas jego obraz, nie zestawiony z funkcjonowaniem określonych komórek organizacyjnych, ma wymiar wysoce abstrakcyjny i ilustruje niematerialną stronę problemu.

Sprowadzając powyższe uwagi na płaszczyznę konkretnych ustaleń, należałoby sprecyzować, jakie kryteria przyjmować będziemy za decydujące o zakwalifikowaniu poszczególnych czyn-

ników do sfery materialnej bądź niematerialnej. Chodzi zwłaszcza o zestawienie składu tych ostatnich, jako że o czynnikach materialnych mówiliśmy w poprzednim rozdziale.

Tak więc za główne kryterium podziału należałoby przyjąć fizyczne istnienie bądź brak określonej bazy, na której opiera się rozważany czynnik powodzenia na polu walki. Za drugie z kolei kryterium celowe wydaje się przyjąć wymierność — zarówno samej bazy, jak też występującego w jej sferze elementu. Uznaliśmy więc za czynnik materialny przewagę ilościową, bo opierała się na fizycznym istnieniu ściśle określonej ilości środków walki, i przewagę jakościową — bo wyrażały ją dokładnie wymierne parametry. Poza tą sferą, a więc po stronie czynników niematerialnych, należałoby usytuować całą gamę tych elementów, których podstawą są działania ludzi oraz podejmowane przez nich rozstrzygnięcia.

Można oczywiście zarzucić proponowanemu tu wyborowi niekonsekwencję, jako że człowiek to także fizycznie występująca jednostka. W tej roli wystąpił on jednak u nas wcześniej, jako podstawa jednej ze stosowanych kategorii kalkulacji ilościowych. Obecnie traktujemy go inaczej — mianowicie jako źródło potencjalnych i trudno wymiernych możliwości wyznaczających skuteczność jego działania, zarówno w sferze decyzji, jak też organizacji. Upraszczając zatem powyższe ustalenia można stwierdzić, że walory ludzi oraz sposób ich wykorzystania decydują — obok przewagi materialnej — o zwycięstwie w walce. Oba te czynniki są niezbyt wymierne i nie posiadają fizycznej, materialnej postaci.

Czynnik moralno-polityczny

Spośród wielu elementów wyznaczających poziom możliwości, a więc wartość stanów osobowych współczesnych armii, na czoło wysuwają się dwa: stan moralno-polityczny i wyszkolenie. Umiejętności i wola walki poparta wiarą w słuszność bronionych wartości — oto jeden z ważniejszych kluczy do zwycięstwa. Walory

„ducha" zawsze były czynnikiem niezwykle cenionym na polu walki. Podobnie jak omawiana już przewaga jakościowa, legły u podstaw zwycięstw wojsk teoretycznie słabszych. Potrafiły wyrównać niedobory ilościowe, podnosić wartość gorszej jakościowo broni, niwelować skutki kulejącego zaopatrzenia i błędy dowodzenia. Były niematerialnym, ale wielce znaczącym czynnikiem skuteczności walki. Można byłoby słuszność tego stwierdzenia udokumentować dziesiątkami przykładów. Westerplatte, obrona Warszawy i Modlina we wrześniu 1939 r., walki na przyczółku warecko-magnuszewskim w 1944 r., liczne epizody powstania warszawskiego — oto niektóre tylko, ograniczone do drugiej wojny światowej i udziału w niej Polaków, dowody na poparcie sformułowanej wyżej tezy.

Wysoka świadomość wojsk była źródłem hartu żołnierskiego, pogardy dla śmierci nie wydającej się ceną wygórowaną w zestawieniu z wartością bronionych ideałów, źródłem natchnienia i odwagi. Walka i związane z nią nieuchronnie straty nabierały sensu, stawały się koniecznością, wyznaczały trudną drogę do ochrony (lub zdobycia) wartości materialnych i moralnych. Różne bywały sposoby oddziaływania na morale żołnierza. Różne też hasła wypisywano na towarzyszących mu sztandarach. Łączył je jednak zawsze wspólny cel: skupić masy żołnierskie wokół określonej idei i dzięki ich zaangażowaniu podnieść wartość żołnierskiego wkładu w pokonanie przeciwnika.

Znaczenia czynnika moralno-politycznego w świetle niezwykle bogatych doświadczeń historycznych nie da się wręcz przecenić. Czy współcześnie zachował on także swoją sprawdzoną w przeszłości wartość? Odpowiedź na to pytanie nie jest trudna. Zapotrzebowanie na moralną wartość żołnierza jest wprost proporcjonalne do stopnia trudności warunków pola walki. Stawiają one przed ludźmi ciągle rosnące wymagania w licznych dziedzinach. Współczesny żołnierz musi być lepiej wyszkolony, sprawniejszy fizycznie, posiadać wszechstronnie rozwinięte cechy motoryczne, być sprawniejszy intelektualnie i zdolniejszy politechnicznie. Mówiąc ogólnie — musi być wszechstronnie przystosowany do udziału we współczesnej walce. Jednym z wyrazów owego przystosowania

wojsk do realizacji zadań na współczesnym — jądrowym i elektronicznym — polu walki jest właśnie posiadanie wysokich walorów moralno-politycznych.

Współczesne warunki prowadzenia działań bojowych będą zapewne bardzo różne od tych, które znamy z pól bitewnych drugiej wojny światowej. Tylko w ograniczonym stopniu odzwierciedlają je także powojenne konflikty zbrojne, których specyfika i ograniczony, „peryferyjny" niejako charakter niezbyt przystają do dających się przewidzieć cech powszechnej wojny w Europie. Próba charakterystyki warunków prowadzenia współczesnej walki na europejskim teatrze działań wojennych wykracza poza ramy tej pracy, zresztą nie jest to konieczne, bo w fachowej literaturze znajdują one szerokie odbicie. Ograniczymy się do stwierdzenia, że poziom ich skomplikowania stawia w sferze moralno-politycznej wymagania znacznie wyższe od tradycyjnych. Wydaje się, że można do nich zaliczyć przede wszystkim:

— niezłomną wiarę w słuszność celów walki;

— gotowość do poświęceń w imię bronionych ideałów;

— odporność na destrukcyjne działania propagandowe przeciwnika;

— wierność przysiędze wojskowej i świadomość ważności zobowiązań sojuszniczych;

— odporność psychiczną;

— zaufanie do dowódców, kolegów oraz posiadanego uzbrojenia;

— wiarę w zwycięstwo;

— brak kompleksów wobec przeciwnika, nawet w warunkach posiadania przezeń przewagi;

— znajomość sytuacji politycznej i bojowej oraz świadomość wynikających z niej potrzeb;

— wysoką dyscyplinę wewnętrzną żołnierzy oraz zbiorową wojsk;

— wysokie wartości etyczno-moralne, szacunek dla prawa wojennego, ceremoniału wojskowego i tradycji.

Jak widać, zakres pożądanych wymagań stawianych uczestnikom współczesnych działań jest szeroki, a bardziej drobiazgowe podejście do zagadnienia pozwoliłoby niewątpliwie jeszcze go roz-

budować. Ilustruje on, z jednej strony, rolę pracy partyjno-politycznej oraz działalności wychowawczej, z drugiej zaś, wyznacza kierunki oddziaływania w tej dziedzinie na stany osobowe.

Potwierdzeniem niezwykle doniosłej roli czynnika moralno-politycznego jest także uwaga, jaką poświęca się we współczesnych armiach kształtowaniu pożądanych postaw ludzi. Teoretyczne i praktyczne działania w tym kierunku trwają i są nasilane niezależnie od różnic ustrojowych i politycznych pomiędzy państwami i blokami polityczno-militarnymi. Nie odgrywają w tym względzie istotnej roli również takie czynniki, jak położenie geograficzne, poziom gospodarczy, przynależność do koalicji, polityka zagraniczna, panujące religie, realia kulturowe. Zrozumienie roli czynnika moralno-politycznego jako ważnego miernika wartości armii jest powszechne. Różnią się tylko — często w sposób zasadniczy — metody i formy pracy z żołnierzami, kierunki oddziaływania oraz bezpośredni cel zabiegów motywacyjnych.

Zagadnienie kształtowania postaw moralno-politycznych żołnierzy ma charakter specjalistyczny. Z tego względu nie wydaje się celowe rozwijanie go w pracy poszukującej przede wszystkim czynników powodzenia w walce, w mniejszym zaś stopniu ukierunkowanej na ustalenie sposobów ich zapewnienia, choć i ta strona problemu znajduje w niej swoje odbicie. Dlatego też unikając nieprofesjonalnych dążeń do ilustracji oddziaływania na stany osobowe, poprzestańmy na podkreśleniu raz jeszcze z naciskiem dużego wpływu czynnika moralno-politycznego na powodzenie we współczesnej walce.

Poziom wyszkolenia wojsk

Wyszkolenie żołnierzy jest drugim — obok ich moralnej wartości — miernikiem jakości współczesnych armii. W dążeniu do uzasadnienia tej tezy również można byłoby odnieść się do historii, co wszakże nie jest potrzebne, bo problem wydaje się bezsporny. Warto jednak posłużyć się stosunkowo świeżym i często tu używanym przykładem wojen bliskowschodnich. Otóż we-

dług licznych opinii fachowców, wśród przyczyn zwycięstw armii izraelskiej, a niepowodzeń jej przeciwników, różnice w poziomie wyszkolenia odegrały istotną rolę. Objawiły się one zwłaszcza w słabszym przygotowaniu żołnierzy armii krajów arabskich, zwłaszcza w braku niezbędnych umiejętności w obsłudze najnowszych, skomplikowanych technicznie środków walki, takich jak samoloty, broń przeciwlotnicza i inne.

Wpływ odpowiedniego wyszkolenia żołnierzy na wynik walki był na przestrzeni wieków zróżnicowany. Istnieje oczywisty związek pomiędzy znaczeniem umiejętności bojowych a stopniem skomplikowania nowoczesnej techniki wojskowej. Gdy na polu bitwy panowała wyłącznie broń biała, na czoło czynników decydujących o powodzeniu wysuwała się siła fizyczna żołnierzy, ich wytrwałość, odwaga. Kunszt i opanowanie żołnierskiego rzemiosła także się liczyły, ale ich wpływ na wynik walki ginął w gąszczu innych, ważniejszych bądź współdecydujących elementów. Stopniowo, wraz z rozwojem techniki, proporcje te ulegały zmianie, pogłębiając wpływ umiejętności uczestników walki na efektywność ich wysiłków bojowych. Proces ten trwa do dziś i niewątpliwie będzie także występował w przyszłości. Jego natężenie jest wprost proporcjonalne do tempa unowocześniania technicznego armii. To zaś przebiega według reguł cechujących ruch jednostajnie przyspieszony. I to właśnie jest przyczyną stałego awansu wyszkolenia wojsk jako czynnika powodzenia na polu walki.

Wychodząc ze wskazanej wyżej zależności pomiędzy poziomem utechnicznienia wojsk a opanowaniem przez nie rzemiosła bojowego można stwierdzić, że wyszkolenie żołnierzy ma współcześnie ogromne znaczenie. Nowoczesny sprzęt bojowy, oparty w swoim działaniu na najnowszych zdobyczach nauki, stawia przed obsługującym go żołnierzem nie spotykane dawniej wymagania. Nie ograniczają tego faktu usilne dążenia konstruktorów do maksymalnego uproszczenia jego obsługi. Warunkiem skutecznego użycia środków walki przestała już być umiejętność wycelowania i naciśnięcia na spust. Obecnie wymagania są znacznie wyższe, chociaż pozornie nadal sprowadzają się do znajomości sposobu użycia sprzętu, umiejętności jego konserwacji oraz usuwania

ewentualnych awarii. Jednakże współczesny zakres tych czynności jest nieporównywalnie większy i wymaga gruntownej wiedzy, zarówo specjalistycznej jak i ogólnej. Obsługa nowoczesnej wyrzutni rakietowej czy pilotowanie naddźwiękowego odrzutowca niewiele mają wspólnego ze strzelaniem z armat albo sterowaniem „aeroplanem". Wymagają wiedzy z wielu dziedzin popartej żmudnym treningiem, a także posiadania odpowiednio kształtowanych predyspozycji.

Wymagania w dziedzinie przygotowania bojowego wojsk stawiane przez rozwój techniki to ważny, ale nie jedyny powód ciągłego podnoszenia szkoleniowej „poprzeczki". Kolejną przyczyną jest występowanie na polu walki wielorakich — różnych w swoim rodzaju i skali — zagrożeń, wymagających przystosowania ludzi do realizacji zadań w tych skomplikowanych warunkach. Mówiąc prościej — pole walki stawia surowe wymagania obecnym i działającym na nim ludziom. Warunkiem przetrwania i aktywności jest wyposażenie ich w taki zasób wiedzy, który może spełnić rolę swoistej tarczy, bariery chroniącej przed wielokierunkowym wpływem wymagającego środowiska. Dlatego też nie wystarczy, by współczesny żołnierz potrafił posłużyć się sprawnie powierzonym mu sprzętem. Musi także umieć spełnić to zadanie w warunkach występowania skażeń i zakażeń, ogromnych deformacji terenu, rozległych zniszczeń, szalejących pożarów, ograniczonej widoczności oraz gwałtownie zmieniającej się sytuacji. Musi wiedzieć, jak przeżyć i jak wykonać otrzymany rozkaz.

Jest wreszcie trzeci, nie mniej ważny od poprzednich, element określający znaczenie wyszkolenia wojsk. Jest nim przeciwdziałanie przeciwnika. Nie chodzi tu o tradycyjną działalność ogniową, bo ta zawsze towarzyszyła wysiłkom wojsk na polu walki. Współczesna skala destrukcyjnego wpływu nieprzyjaciela bardzo się rozszerzyła. Typowym przykładem i jednocześnie dowodem na potwierdzenie tej tezy jest przeciwdziałanie radioelektroniczne. Skuteczność opartego na wysokiej klasy środkach technicznych dezorganizującego wpływu przeciwnika na warunki prowadzenia działań bojowych zmusza do wyposażenia żołnierzy w umiejętności pokonywania tej dodatkowej bariery. Żołnierz musi więc nie tylko umieć walczyć, wykorzystując posiadaną broń, lecz

także skutecznie działać wbrew usilnym staraniom przeciwnika o osłabienie jej skuteczności.

Wskazane wyżej i krótko uzasadnione przyczyny podnoszenia rangi wyszkolenia wojsk i wzrastającego wpływu tego czynnika na wynik walki nie są jedynymi. Do innych, może mniej ważnych, ale jednak odgrywających znaczącą rolę można zaliczyć:

— wzrost rozmachu działań bojowych i powszechność występowania izolowanych ognisk walki bądź wykonywania zadań na odrębnych kierunkach, co zwiększa znaczenie samodzielności w podejmowaniu decyzji zarówno przez dowódców wszystkich szczebli, jak i pojedynczych żołnierzy;

— wysokie tempo działań bojowych oraz związanych z nim zmian w rozwoju sytuacji, wymagające błyskawicznej i elastycznej reakcji uczestników walki;

— występowanie dużej różnorodności sprzętu technicznego, co w konfrontacji ze wspominaną już skutecznością przeciwdziałania nieprzyjaciela zwiększa zapotrzebowanie na awaryjne, zapasowe warianty obsługi sprzętu bojowego;

— wrażliwość współczesnych systemów dowodzenia, grożąca powstawaniem licznych sytuacji skazujących stany osobowe na samodzielność decydowania i działania;

— ogromna presja warunków współczesnego pola walki na psychikę żołnierza, osłabiająca obiektywnie skuteczność jego działania, stwarzająca zapotrzebowanie na rekompensatę w postaci swoistej „rezerwy" umiejętności, zdolnej do zniwelowania niekorzystnego wpływu sytuacji bojowej.

Wszystkie wymienione wyżej przyczyny sprawiają, że poziom wyszkolenia wojsk jest podstawowym miernikiem jakości współczesnych armii. Powszechne zrozumienie tego faktu powoduje, że szkolenie żołnierzy jest zasadniczą treścią pokojowej działalności sił zbrojnych. Zajmują się nim wyspecjalizowane instytucje, takie jak akademie wojskowe, szkoły oficerskie i podoficerskie oraz różnej rangi i przeznaczenia ośrodki szkolenia wojsk. Na rzecz szeroko rozumianego podnoszenia poziomu wyszkolenia wojsk pracują dowództwa i sztaby wszystkich szczebli. W tym kierunku zmierza również zasadnicza działalność wojskowych instytucji centralnych. Jeśli w poczet działań na rzecz szkolenia wojsk wli-

czyć również wszelkie zabiegi związane z zabezpieczeniem tego procesu, to nie będzie przesady w stwierdzeniu, że wyznacza on w warunkach pokoju główny cel i jednocześnie sens istnienia współczesnych armii.

Poziom wyszkolenia współczesnego żołnierza ma jednak swoje głębsze korzenie. Zależy on w znacznym stopniu od poprzedzającego służbę wojskową przygotowania ogólnego, stanowiącego podstawę do późniejszej edukacji bojowej. Zresztą nie tylko ogólnego, bo również elementy przygotowania obronnego towarzyszą nieprzerwanie kolejnym progom nauki — od szkoły podstawowej po wyższe uczelnie. Są również obecne w działalności organizacji młodzieżowych i paramilitarnych. Są wręcz wszechobecne.

Jak widać, ten rozległy front przygotowań ludzi do udziału w walce jest adekwatny do podkreślanego już ogromnego wpływu wyszkolenia wojsk na wynik działań bojowych. Przyszłe i w znacznej mierze hipotetyczne pole walki narzuca określone wymagania, ukierunkowując praktyczne działania. Jego presję na podnoszenie jakości szkolenia oraz intensyfikację tego procesu już omówiliśmy. Warto teraz pokusić się o ilustrację głównych celów szkolenia bojowego w aspekcie potrzeb współczesnego pola walki. Pozornie sprawa wydaje się oczywista, bo najogólniejszy cel sformułować nietrudno. Jest nim wszechstronne przygotowanie stanów osobowych do udziału w działaniach bojowych na przyszłym polu walki. Takie uogólnianie w niewielkim jednak stopniu ilustruje pożądane kierunki szkolenia żołnierzy, wyznaczane przez charakter hipotetycznych zmagań. Pole walki narzuca określone potrzeby w dziedzinie przygotowania stanów osobowych. Proces szkolenia wojsk musi uwzględniać tę presję, bo w przeciwnym razie będzie rozmijał się z rzeczywistym zapotrzebowaniem. Celny wybór kierunków przygotowania szkoleniowego wojsk decyduje o ich powodzeniu w stopniu wyższym niż intensywność wysiłków szkoleniowych. A oto podstawowe wymagania współczesnego pola walki:

— wysoki poziom przygotowania ogólnego żołnierzy wszystkich stopni;

— dobre przygotowanie politechniczne;

— tężyzna fizyczna, duża wytrzymałość na trudy ciągłych i prowadzonych z ogromnym natężeniem działań bojowych;

— odporność psychiczna;

— mistrzowskie opanowanie umiejętności posługiwania się sprzętem technicznym oraz jego gruntowna znajomość;

— przygotowanie żołnierzy do pełnienia funkcji zastępczych przez poszerzenie zakresu szkolonych specjalności:

— zdolność do przejęcia zadań wyższego szczebla;

— przygotowanie lingwistyczne, znajomość języka sojuszników i potencjalnego przeciwnika;

— umiejętności organizatorskie i teoretyczne kadry oraz praktyczna znajomość zagadnień organizacji i zarządzania.

Oczywiście, stawianie takich wymagań wobec anonimowo rozumianych stanów osobowych może wydać się dyskusyjne. Jest rzeczą naturalną, że inne zadania ma do spełnienia na polu walki żołnierz piechoty, inne saper, a jeszcze inne łącznościowiec. Różny jest zakrs odpowiedzialności i obowiązków szeregowego, dowódcy drużyny, dowódcy oddziału bądź oficera sztabu. W obrębie tych oraz wielu innych płaszczyzn występują tak liczne różnice w treści, zakresie i warunkach działania, że uogólnienie wszystkich wymagań poprzez odniesienie ich do globalnie pojmowanych stanów osobowych nie może być przekonywające. Dlatego też w celu personifikacji potrzeb szkoleniowych pola walki, wskazania bardziej precyzyjnie adresatów powyższych wymagań, a także dla lepszego naświetlenia zagadnienia, dokonamy ich krótkiego przeglądu. Spróbujemy również określić, na ile realizacja kolejnych — a sformułowanych wyżej wymagań — warunkuje wpływ czynnika wyszkolenia na wynik walki, a więc przybliża powodzenie w działaniach bojowych.

Przygotowanie ogólne żołnierza, jako ważny miernik jego wartości na polu walki, było już podkreślane. Bez ryzyka popełnienia błędu można to wymaganie odnieść do każdego — bez względu na pełnioną funkcję i zajmowane stanowisko — uczestnika działań bojowych. Oczywiście, występują różnice w skali zapotrzebowania na określony zasób wiedzy ogólnej, ale sama konieczność dysponowania nią jest powszechna. Przygotowanie ogólne stanowi niezbędną bazę dla specjalistycznego szkolenia stanów osobowych. Im poziom jego jest wyższy, tym oddziaływanie w kie-

runku fachowego przygotowania żołnierzy staje się bardziej skuteczne. Istnienie tej zależności towarzyszy ciągle szkoleniu wojsk, jest więc obecne zarówno w warunkach wojny, jak i pokoju. Ogólny poziom wiedzy promieniuje jednak szerzej, wykracza bowiem swym znaczeniem poza sferę szkolenia, rozciągając się także na walkę.

Współczesne działania bojowe swoim skomplikowanym i trudnym do jednoznacznego zdefiniowania charakterem bardzo rozszerzają wymagania wobec uczestniczących w nich ludzi. Może w trakcie różnorodnych sytuacji powstawać zapotrzebowanie na różne, czasem wręcz dziwne wiadomości bądź umiejętności. Wiedza teoretyczna w każdej chwili może mieć swój praktyczny, użyteczny wymiar, a jej brak — przynieść niezwykle bolesne skutki. W sytuacji błyskawicznie postępujących zmian i oddziaływania licznych, różnorodnych czynników na ludzi — w znacznej mierze niekorzystnych — zapotrzebowanie na „myślenie" gwałtownie wzrasta. Inteligencja, oparta na solidnym zasobie ogólnej i nie pozbawionej praktycznych aspektów wiedzy, staje się ważnym warunkiem celowości i jednocześnie skuteczności ludzkiego działania. Znane z literatury i rzeczywiście odgrywające ważną rolę takie elementy, jak spryt czy „smykałka" żołnierska muszą mieć w swoim nowoczesnym wydaniu jak najsolidniejszą podbudowę teoretyczną. Wówczas dopiero mają szanse okazać się praktyczną i znaczącą wartością.

Przygotowanie politechniczne żołnierzy jest swoistym przedłużeniem i uzupełnieniem wykształcenia ogólnego. Podobnie jak ono spełnia rolę ważnej bazy szkolenia wojsk, zwłaszcza tych specjalności, które mają szczególnie bliski związek z obsługą nowoczesnego i skomplikowanego sprzętu bojowego. Politechnizacja życia jest faktem dostrzegalnym „gołym okiem" również w warunkach pokoju. Zapotrzebowanie na przygotowanie techniczne uczestników walki przewyższa jednak znacznie wymagania stawiane w codziennym współczesnym życiu przeciętnemu człowiekowi. Wynika to z faktu, że nasycenie sił zbrojnych techniką, zarówno w aspekcie ilościowym, jak i jakościowym, odbiega daleko od występujących w „cywilu" standardów.

Nowoczesny sprzęt wojskowy jest materialnym wyrazem sku-

mulowanej i najbardziej wartościowej myśli technicznej, a stan posiadania współczesnych armii pozwala zakładać jego wszechobecność na polu walki. Stawia to przed ludźmi rozległe obowiązki, wykraczające daleko poza formalne wykorzystanie go zgodnie z przeznaczeniem. Niezbędna jest również zdolność do szeroko rozumianej obsługi nowoczesnego sprzętu technicznego, umiejętność dokonywania poważnych i drobnych napraw, zapobiegania awariom, znajomość skali dopuszczalnych zastosowań. Gdyby wymagania powyższe miały być realizowane w warunkach pokojowej nienaruszalności stanów osobowych — ukompletowanych i przygotowanych fachowo załóg — ostrość problemu byłaby niewielka. Ponieważ jednak jednym z celów działań bojowych jest zniszczenie siły żywej i sprzętu przeciwnika, zadania techniczne rozpatrywać trzeba w kontekście warunków pola walki, a to każe je widzieć w zupełnie innym świetle.

Nietrudno przewidzieć, że w trakcie walki — zwłaszcza opartej na użyciu niezwykle skutecznych środków technicznych — występować będą po obu stronach znaczne straty personalne i techniczne. W kompletnym i zgranym organizacyjnie systemie obsługi sprzętu bojowego i jej zabezpieczenia może to powodować bardzo dokuczliwe wyrwy. Mogą w ten sposób „wypadać" z walki całe zespoły ludzkie i obsługiwany przez nie sprzęt, jak też tylko niektóre osoby funkcyjne. W każdym wypadku powstałe luki trzeba bezzwłocznie likwidować, bo warunkuje to zachowanie ciągłości i efektywności wysiłków bojowych.

Oczywiście, w warunkach wytężonej walki nie da się tego zrobić drogą dostarczenia technicznych i osobowych uzupełnień, na które zresztą nigdy nie będzie można nadmiernie liczyć. W tej sytuacji pozostaje tylko rozwiązanie jedyne: trzeba po prostu uszczuplonym w wyniku poniesionych strat potencjałem realizować dotychczasowe, nie zmienione zadania. Dla stanów osobowych oznacza to gwałtowny przyrost obowiązków, konieczność pokrycia wzmożonym wysiłkiem nieobecności porażonych towarzyszy broni. Praktycznym wyrazem tej okoliczności będzie np. przejęcie zadań ogniowych zniszczonej armaty bądź wyrzutni przez inne środki ogniowe. Przy powstaniu luki na niższym szcze-

blu przykładem takiej konieczności może być prowadzenie ognia przez obsługi dział lub czołgów o niepełnym — bo uszczuplonym działalnością nieprzyjaciela — składzie.

Potrzeby owej zastępczej działalności stanów osobowych mogą oddziaływać jeszcze szerzej, zmuszając do korzystania z innego, pozbawionego załóg, a niezbędnego w danej sytuacji sprzętu, przejmowania zadań związanych z obsługą bądź naprawą, udziału w akcjach ewakuacyjno-ratunkowych itd.

Sytuacji wymagających poszukiwania takich — w pewnym sensie prowizorycznych — rozwiązań może być niezwykle dużo, co potwierdzają doświadczenia drugiej wojny światowej. Współczesne działania bojowe przyniosą zapewne zwielokrotnione potwierdzenie tamtych historycznych konieczności, czego główną przyczynę stanowi większe nasycenie pola walki techniką oraz wzrost jej siły niszczenia. Jakie zatem wymagania stawia przed stanami osobowymi sytuacja, gdy każdy żołnierz na polu walki będzie miał ciągły, choć zróżnicowany kontakt z techniką mniej lub bardziej mu znaną, wobec której musi występować w różnej roli (użytkownika, konserwatora, remontowca)?

Wyrazem przystosowania do udziału w walce stawiającej powyższe wymagania jest właśnie politechniczne przygotowanie wojsk. Jego najogólniej formułowanym celem jest zacieśnienie związku żołnierza z techniką, przybliżenie mu stosowanych rozwiązań konstrukcyjnych, uczynienie ich zrozumiałymi, bo opartymi na znanych zasadach. Jeśli sprzęt techniczny ma być efektywnie wykorzystywany w tak skomplikowanych warunkach, jakie cechują współczesną walkę, to dystans pomiędzy nim a potencjalnym użytkownikiem musi być jak najmniejszy. Potencjalnym — warto to podkreślić — bo mowa tu nie o przygotowanych specjalistach, obsługujących wyraźnie sprecyzowane środki walki. Chodzi o przeciętnego, anonimowego żołnierza, którego rozwój wydarzeń postawi w obliczu konieczności kontaktu ze sprzętem obcym jego profesji i pełnionej przezeń funkcji.

Przygotowanie techniczne stanów osobowych w kontekście takich potrzeb mieć będzie zwłaszcza na celu:

— eliminację lęku przed kontaktem ze sprzętem technicznym;

— pobudzenie zainteresowań rozwiązaniami technicznymi;

— zapoznanie z ogólnymi prawidłowościami działania urządzeń technicznych;

— zaznajomienie z ogólnymi zasadami działania i obsługi sprzętu występującego najpowszechniej;

— zapewnienie znajomości podstaw konstrukcyjnych ważniejszych urządzeń.

Jest jeszcze jeden, nie sprecyzowany wyżej i trudny do zdefiniowania cel politechnicznego przygotowania żołnierza. Można go nazwać umownie zrozumieniem „duszy" techniki, poznawaniem sedna rządzących nią reguł. Nie oddalimy się zbytnio od istoty problemu, jeśli w sposób uproszczony stwierdzimy, że chodzi o wyrobienie u żołnierzy cech przysłowiowego „majsterklepki" albo „złotej rączki" — człowieka nie stroniącego od urządzeń technicznych, znającego zasady ich działania i zainteresowanego sposobem wykorzystania.

Przygotowanie politechniczne, podobnie jak ogólne, niezbędne jest współcześnie wszystkim. Dlatego trudno przypisać tę działalność określonym grupom ludzi. Różny jest oczywiście stopień występującego zapotrzebowania, ale bezsporne jest, że bardziej potrzebne jest ono tam, gdzie kontakt żołnierzy z techniką jest najściślejszy, a więc w jednostkach posiadających etatowo najliczniejszy oraz zróżnicowany i skomplikowany technicznie sprzęt. Inną grupą żołnierzy, którym swoista „ogłada techniczna" wydaje się szczególnie potrzebna, są dowódcy pododdziałów, zwłaszcza tych najniższych, rzędu drużyna — pluton, bo ich wiedza i autorytet techniczny wywierają znaczny wpływ na umiejętności podwładnych. Trzeba jednak podkreślić, że bez względu na pełnioną funkcję i zajmowane stanowiska, przygotowanie politechniczne jest obecnie ważnym miernikiem wartości żołnierza i ma niewątpliwy wpływ na skuteczność jego działań.

Przygotowanie fizyczne żołnierzy jest jednym z niezwykle istotnych, choć często nie docenianych, wymagań stawianych przez współczesne pole walki. Stwierdzenie powyższe może budzić sprzeciw; wszak w dobie wszechstronnego utechnicznienia wojsk i daleko posuniętej automatyzacji wartość fizyczna żołnierza powinna odgrywać malejącą rolę. Po głębszym jednak zastanowieniu

wątpliwość ta znika. Tylko pozornie żołnierz władający mieczem musiał być sprawniejszy od współczesnego — powiedzmy — piechura. Gdyby sprawność utożsamiać wyłącznie z siłą, tężyzną fizyczną — można byłoby ewentualnie się z tym zgodzić, chociaż i tu rodzą się wątpliwości. Przy szerszym, bardziej kompleksowym, pojmowaniu tego terminu współczesne zapotrzebowanie na przygotowanie fizyczne żołnierzy wcale nie wydaje się być mniejsze od tradycyjnego. Raczej wzrasta.

Dlaczego tak jest? Przyczyny są bardzo różne. Jedną z nich jest fakt potwierdzony przez całą, dość już długą, historię wojen technicznych. Otóż okazuje się, że nigdy jeszcze — nawet w najnowszych powojennych konfliktach zbrojnych — zastosowanie techniki nie potrafiło wyeliminować fizycznego wkładu człowieka w walkę. Owszem, w pewnym stopniu go ograniczyło, ale zawsze wymagało pełnej gotowości żołnierzy do rezygnacji — dobrowolnej lub częściej wymuszonej — z dobrodziejstw techniki bojowej. Wyposażenie wojsk w samonaprowadzające się rakiety i samoloty naddźwiękowe wcale nie wyklucza walki na bagnety. Więcej, można stwierdzić — choć brzmi to może dziwnie — że czyni ją bardziej prawdopodobną niż podczas drugiej wojny światowej. Przyczyną tego zjawiska jest niezwykła skuteczność współczesnych środków walki, zdolnych precyzyjnie trafiać i eliminować z boju swoje odpowiedniki po stronie przeciwnika.

Nie ulegając wpływowi katastroficznej wizji walki na maczugi w przyszłej wojnie, trzeba jednak stwierdzić, że fizyczne starcia ludzi wcale nie wydają się w niej nieprawdopodobne. Dlatego też nawet w swoim tradycyjnym, zawężonym rozumieniu, tężyzna fizyczna jest liczącym się atutem na polu walki.

Zagadnienie przygotowania fizycznego żołnierzy ma jednak również bardziej nowoczesny aspekt. Wyznacza go natężenie działań bojowych. Nowoczesna technika umożliwia prowadzenie ciągłej walki, niezależnie od terenu, pory roku i doby, a także warunków atmosferycznych. Do przeszłości należy praktyka rozpoczynania natarcia o świcie i przerywania go z chwilą zapadnięcia zmroku. Walce kładzie kres dopiero wykonanie zadania bojowego lub przejście związku taktycznego (oddziału) do drugiego rzutu, a jeśli spojrzeć na problem w kontekście np. możliwości ognio-

wych współczesnych środków walki, to i ta granica wydaje się problematyczna. W takiej sytuacji hart fizyczny żołnierzy, wytrwałość na trudy długotrwałych działań bojowych, kondycja, stają się czynnikami określającymi wartość ich wkładu w pokonanie przeciwnika.

Wreszcie trzecim argumentem na podkreślenie rangi przygotowania fizycznego jest tempo współczesnych działań bojowych, które wyciska swoje piętno w każdej dziedzinie aktywności ludzkiej na polu walki. Tempo i rozmach działań zmuszają do wykonywania szybkich manewrów, nakazują pośpiech w obsłudze sprzętu technicznego, przyspieszają każdą reakcję na przeciwdziałanie nieprzyjaciela. Wszystko to prowadzi do intensyfikacji wysiłków i żąda maksymalnej sprawności, a więc wymaga dobrego fizycznego przygotowania żołnierzy.

Powyższe czynniki ilustrują jedynie zapotrzebowanie na sprawność fizyczną stanów osobowych. Źródłem tych potrzeb są jednak nie tylko zmieniające się uwarunkowania współczesnej walki. Istnieje cała masa tradycyjnych, z dawna istniejących powodów, które wymagają, by żołnierz był fizycznie zdolny do podjęcia trudów walki. Ich aktualność jest bezdyskusyjna, albowiem nie doszło jeszcze — i zapewne nigdy nie dojdzie — do sytuacji, w której człowiek mógłby się ograniczyć do spełniania roli mózgu kierującego każdym z fizycznie realizowanych przejawów czynnego działania. Skoro tak nie jest, to stara zasada, że wysiłek ludzki jest wprost proporcjonalny do natężenia i dynamiki zespołowego działania, każe przygotowanie fizyczne żołnierzy uważać za ważny czynnik powodzenia w boju.

Odporność psychiczna jako kolejne wymaganie stawiane ludziom przez warunki współczesnej walki ma charakter nieco specyficzny. Ponieważ dotyczy wewnętrznej struktury człowieka i ma bezpośredni związek z jego charakterem, osobowością i temperamentem, może budzić niechęć do rozważania w kontekście szkolenia wojsk. Istotnie, pierwiastki odporności psychicznej tkwią głęboko i oddziaływanie na nie w ramach szkolenia ludzi charakterologicznie ukształtowanych jest niewątpliwie utrudnione. Ale możliwe i potrzebne.

Psychiczne obciążenie uczestników współczesnych działań bę-

dzie zapewne nieporównywalne z występującym podczas drugiej wojny światowej. Napięcie psychiczne towarzyszyło zawsze zmaganiom wojennym, spełniając zresztą na ogół pozytywną rolę. Istnieją wszakże pewne, chociaż prawie nieuchwytne, granice wytrzymałości ludzi na przeciążenia. Ich przekroczenie może powodować nader niekorzystne reperkusje, paraliżując wręcz aktywność żołnierzy. Analiza warunków współczesnej walki każe zakładać, że ich oddziaływanie na człowieka sięgać będzie granic psychicznej odporności.

Warto teraz zastanowić się nad możliwościami i kierunkami kształtowania odporności psychicznej żołnierzy. Trzeba je niewątpliwie rozpatrywać w powiązaniu z jakością występujących zagrożeń. Jest rzeczą bezsporną, że jeśli np. za najbardziej destrukcyjny w swoim wpływie na psychikę żołnierzy uznamy obraz apokaliptycznych wręcz zniszczeń, jakie cechować mogą współczesne pole walki, to oddziaływanie uodporniające powinno koncentrować się wokół osłabienia emocjonalnej reakcji ludzi na te, nie występujące w czasie pokoju, zjawiska. Dlatego ważne wydaje się sprecyzowanie czynników, które mogą szczególnie silnie oddziaływać na psychikę żołnierza. Wydaje się, że można do nich zaliczyć:

— występowanie ogromnych zniszczeń i deformacji terenu;

— duże straty w ludziach i sprzęcie, podtrzymujące stan permanentnego zagrożenia i niepewności przeżycia;

— ogromne możliwości, w tym głównie zasięg i precyzja działania współczesnych środków walki, co nadaje niebezpieczeństwu rażenia ludzi charakter irracjonalny wobec braku fizycznej bliskości widzianego i osiągalnego przeciwnika;

— duże tempo zmian sytuacji na polu walki, niestabilność położenia;

— ogromne natężenie działań bojowych, oddziałujące na sferę psychiki ludzi poprzez zmęczenie fizyczne;

— występowanie licznych zagrożeń ukrytych, takich jak np. promieniowanie, zwiększających lęk o własne bezpieczeństwo;

— możliwość oddziaływania walczących stron na głębokie zaplecze, potęgująca troskę o los osób bliskich.

Jak widać, skala występujących zagrożeń jest rozległa. Od-

działywanie na psychikę stanów osobowych, zmierzające do podniesienia ich odporności, musi więc odpowiadać zróżnicowanemu charakterowi niebezpieczeństw i być wielokierunkowe. Znaczny zakres działań na rzecz psychicznego uodpornienia żołnierza mieści się w ramach kształtowania poruszanego już czynnika moralno-politycznego. Ważne zadania, formułowane zwłaszcza w kontekście charakteru wymienionych wyżej zagrożeń, stoją również przed szeroko rozumianym szkoleniem bojowym, jako działalnością związaną najściślej z bezpośrednim przygotowaniem żołnierza do aktywnego udziału w walce.

Najprostszą drogą do psychicznego uodpornienia żołnierzy na destrukcyjny wpływ warunków pola walki wydaje się maksymalne urealnienie procesu szkolenia. Chodzi o zapewnienie szkoleniu takiej „oprawy" zewnętrznej, by realizacja nauczanych czynności i zadań natrafiała na trudności zbliżone do przewidywanych podczas działań bojowych. Wprawdzie możliwości wprowadzenia takich przeszkód są w warunkach pokoju ograniczone, ale jednak możliwe, a skala ich zastosowania jest wprost proporcjonalna do uzyskiwanych tą drogą korzyści. Potwierdza to obserwacja ćwiczeń polowych, które są niewątpliwie najbardziej zbliżoną do realizmu pola walki formą szkolenia. Ich uczestnicy mają nie występującą kiedy indziej możliwość konfrontacji ze sporym wachlarzem czynników charakteryzujących współczesną walkę, takich jak np. duża intensywność działań, tempo zmian sytuacji, konieczność prowadzenia walki bez względu na porę roku i doby, warunki atmosferyczne itp. Mają również możliwość obserwacji skutków własnego ognia i ruchu, a także — przy dobrze zorganizowanej pozoracji lub obecności drugiej strony — efektów przeciwdziałania nieprzyjaciela. Wszystko to daje wymierne korzyści, które trudno osiągnąć stosując zastępcze rozwiązania szkoleniowe.

Cennym uzupełnieniem ćwiczeń są przedsięwzięcia (a także urządzenia) dające namiastkę warunków wojennych. Typowym przykładem tej grupy zabiegów jest szkolenie żołnierzy na tzw. psychologicznych torach przeszkód, gdzie stopień trudności pokonywanych barier podnoszą dodatkowe „atrakcje" w postaci ognia, dymu, wody, hałasu itp. Mają one oswoić żołnierza z faktem ist-

nienia obiektywnych trudności podczas realizacji zadań, określić je w świadomości jako coś normalnego, co jest niewątpliwie przykrą, ale nie zaskakującą i pozbawioną grozy drogą do zwycięstwa w walce.

Jednym ze sposobów kształtowania odporności na przeciążeniowy wpływ warunków pola walki jest rozwijanie, zwłaszcza u dowódców wszystkich szczebli, wyobraźni operacyjno-taktycznej. Posiadanie tej cechy pozwala — niezależnie od innych możliwości (do których jeszcze powrócimy) — wybiegać myślą w przyszłość, pojąć skalę prawdopodobnych zagrożeń, przemyśleć sposób zapobiegania im. Umożliwia wreszcie zmniejszenie szoku, nieodłącznie związanego z obserwacją skutków brutalnych prawideł totalnej wojny.

Wskazane wyżej sposoby i kierunki podnoszenia odporności psychicznej żołnierzy, to oczywiście tylko ograniczony do nielicznych przykładów zarys problemu. Kondycja psychiczna ludzi jest zbyt ważnym warunkiem powodzenia w walce, by spełnieniu go poświęcać kilka oderwanych od siebie przedsięwzięć. W zrozumieniu jego roli podejmowane są prace teoretyczne i działania praktyczne o charakterze kompleksowym, a ich skala jest bardzo rozległa. Tu ograniczyliśmy się do fragmentarycznego potraktowania szkolenia wojsk, bo w tej dziedzinie również sporo można zrobić na rzecz wzrostu odporności psychicznej.

Znajomość sprzętu technicznego i umiejętność posługiwania się nim otwiera grupę bardziej ukierunkowanych wymagań dyktowanych przez współczesne pole walki. Te, które zostały scharakteryzowane dotychczas, dotyczyły w zasadzie, z niewielkimi wyjątkami ogółu żołnierzy. W tym sensie opanowanie sprzętu technicznego różni się nieco, ponieważ obowiązuje tylko tę grupę żołnierzy, którzy z racji pełnionych funkcji są jego użytkownikami. Trzeba jednak zauważyć, że ograniczenie to jest poniekąd pozorne, albowiem praktycznie każdy żołnierz jest użytkownikiem określonego uzbrojenia. Dlatego też elementem wyróżniającym jest jedynie zróżnicowane — bo zależne od rodzaju i możliwości technicznych obsługiwanego sprzętu — zapotrzebowanie na kwalifikacje stanów osobowych. Mówiąc prościej — na polu walki jest potrzebny zarówno celowniczy granatnika,

jak i celowniczy nowoczesnej, samobieżnej haubicy, ale brak pierwszego ma mniejszy wpływ na wynik działań niż nieobecność drugiego. I dalej — niedoszkolenie obsługi granatnika jest mniej groźne niż zaniedbania wyszkoleniowe artylerzysty. Dlatego formułując wymaganie doskonałego opanowania sprzętu technicznego, kierujemy je przede wszystkim do specjalistów obsługujących skomplikowane technicznie i posiadające duże możliwości bojowe środki walki.

Wpływ znajomości i umiejętności posługiwania się bronią na wynik walki jest najbardziej bezpośredni. Mistrzostwo bojowe, jak często nazywamy doskonałe opanowanie i wykorzystanie sprzętu technicznego, jest podstawowym celem wysiłków szkoleniowych. W okresie pokoju liczba celnych trafień i czas wykonania określonego zadania są podstawowymi miernikami poziomu wyszkolenia żołnierza. Podczas wojny będą one najbardziej wartościowymi gwarantami jego życia, a w dalszej perspektywie — zwycięstwa. Wyszkolenie wojsk wyrażające się umiejętnością wykorzystania sprzętu technicznego jest bodajże najbardziej wymiernym wskaźnikiem wartości współczesnych armii.

Wzrastające utechnicznienie sił zbrojnych powoduje w sferze szkolenia stanów osobowych dwukierunkowe reperkusje. Po pierwsze — podnosi rangę opanowania sprzętu bojowego w miarę postępu w dziedzinie jego upowszechnienia, wyrażającego się przyrostem ilościowym. Po drugie — czyni szkolenie wojsk coraz trudniejsze wskutek wprowadzania bardziej skomplikowanych, wyrafinowanych rozwiązań technicznych. Ten ostatni czynnik jest przyczyną wydłużania cykli szkoleniowych i znacznego wzrostu kosztów bojowej edukacji. Wzmaga nacisk na intensyfikację wysiłków szkoleniowych, podnosi wymagania wobec organizacji procesu nauczania. Jest wreszcie źródłem zapotrzebowania na doskonale przygotowane — zarówno w sensie przedmiotowym, jak i dydaktycznym — kadry. Przygotowanie żołnierzy do użytkowania i obsługi skomplikowanego sprzętu ma charakter kompleksowy, bo wymaga wykształcenia nie tylko umiejętności manualnych, ale także zrozumienia zasad jego funkcjonowania. Fakt ten poszerza zakres szkolenia fachowego, wymagając uzu-

pełnienia go przekazem wiedzy o charakterze ogólnym, np. z dziedziny fizyki, matematyki, chemii itd.

Niezwykle ważnym warunkiem skuteczności specjalistycznego szkolenia żołnierzy jest posiadanie odpowiedniej bazy. Współczesny sprzęt bojowy jest zbyt skomplikowany i cenny, aby mógł służyć za model dla żmudnych i długotrwałych treningów. Jest faktem, że najlepszą pomocą naukową był i pozostanie autentyczny środek walki, który obsługiwać będzie szkolony specjalista, a najcenniejszą salą wykładową — poligon. Te oczywiste prawdy nie mają jednak szans na pozbawione ograniczeń wdrożenie w procesie szkolenia. Koszta przygotowania bojowego żołnierzy są we współczesnych armiach i bez tego ogromne, pochłaniają znaczną część przeznaczonych na obronę funduszy. W dążeniu do ich redukcji stosuje się w szkoleniu wojsk całą masę środków zastępczych, a więc trenażerów, symulatorów, makiet, sztucznych poligonów, amunicji o zmniejszonym kalibrze itd. Produkcja tych urządzeń, często wielce skomplikowanych technicznie, również nie jest tania, ale mają one tę zaletę, że są trwałe i chronią przed zużyciem sprzęt bojowy o wielokrotnie wyższej wartości.

Trzeba jednak przy tej okazji podkreślić konieczność zachowania sensownych proporcji w zastosowaniu środków zastępczych wobec szkolenia na sprzęcie. Obowiązująca coraz powszechniej w szkoleniu wojsk zasada „koszt—efekt" wcale nie polega na rezygnacji z drogich przedsięwzięć szkoleniowych. Unikanie ich musi się autentycznie — a nie tylko pozornie — opłacać. Doskonałe opanowanie rzemiosła bojowego jest wartością niezbyt wymierną, co zachęca do prób osiągania doraźnych i jakże problematycznych korzyści. Pamiętać należy, że cały proces doskonalenia żołnierzy w korzystaniu z zastępczej techniki nie jest celem samym w sobie. Nie jest celem w ogóle! Służy on tylko jako środek do wykonania zadania sięgającego głębiej, a polegającego na przygotowaniu wojsk do maksymalnie efektywnego korzystania z techniki na współczesnym polu walki.

Przygotowanie żołnierzy do pełnienia **funkcji zastępczych** to kolejne wymaganie stawiane przed szkoleniem stanów osobowych. Przyczynę tej konieczności wyjaśniły już po części rozważania poświęcone politechnizacji procesu żołnierskiej edukacji. Stwier-

dziliśmy wówczas, że wobec licznych możliwości powstawania luk w systemie obsługi nowoczesnego uzbrojenia zachodzi konieczność podnoszenia poziomu ogólnej wiedzy technicznej żołnierzy, co sprzyjać powinno wykorzystaniu ich również poza posiadaną specjalnością. Przygotowanie politechniczne wojsk miało jednak tylko na celu ogólne ułatwienie żołnierzowi kontaktu z techniką, co jest niewątpliwie potrzebne, ale czy wystarczające?

Źródłem tych wątpliwości jest stopień skomplikowania technicznego współczesnych środków walki. Jest on tak wysoki, że nawet najlepiej przygotowani technicznie (w sensie ogólnym) ludzie potrzebują sporo czasu i fachowej pomocy, aby mogli stać się wartościowymi użytkownikami nowoczesnych konstrukcji. W praktyce istnieje więc problematyczna możliwość zastąpienia poległego kolegi obsługującego ważny środek walki przez innego żołnierza, nawet nieźle przygotowanego technicznie, ale posiadającego zupełnie inną specjalność. Warunkiem powodzenia takiego manewru staje się wcześniejsze przygotowanie — choćby tylko pobieżne — ewentualnego następcy.

Wyrazem praktycznych kroków zmierzających do uczynienia zadość tej konieczności jest we współczesnych armiach dążenie do dublowania szkolonych specjalności wojskowych. Najogólniej biorąc, polega ono na poszerzeniu zakresu szkolenia poprzez rozciągnięcie go poza treść nauczania związaną bezpośrednio z zajmowaną przez poszczególnego żołnierza etatowo funkcją. W takiej sytuacji przedmiotem nauczania — obok skupiającej główne wysiłki podstawowej specjalności — stają się dodatkowo czynności potrzebne na innym stanowisku bojowym.

Jeśli szkolenie drugiej specjalności ma się stać opłacalne i owocować konkretnymi korzyściami, to musi spełniać kilka warunków. Wydaje się, że za jeden z najważniejszych można uznać ograniczenie dublowania specjalności do ram załóg (obsług) lub niewielkich razem walczących pododdziałów rzędu drużyna—pluton. Jest to uwarunkowanie bardzo praktyczne, a wynikające z tej prawdy, że zastąpienie jednego żołnierza przez drugiego będzie sensowne i jednocześnie konieczne tylko w napiętych warunkach wytężonej walki. Jeśli zatem ma przynieść realne korzyści, musi nastąpić natychmiast, bo każda zwłoka obniża celowość

tego zabiegu. Dlatego ważne jest, żeby ewentualne zmiany miały szansę na szybką realizację.

Dodatkowym powodem zacieśniania obszaru dokonywanej rotacji jest, również związany z czasem, czynnik znajomości sytuacji przez żołnierzy. Jest oczywiste, że w toku walki pełny i zawsze aktualny obraz sytuacji ma tylko jej bezpośredni obserwator, a więc każdy żołnierz walczący w składzie niewielkich, obejmowanych wzrokiem zespołów. Zastąpienie, powiedzmy, porażonego celowniczego karabinu maszynowego tylko wtedy będzie skuteczne, gdy walczący obok strzelec natychmiast dostrzeże fakt przerwania ognia przez podstawowy środek walki drużyny i gdy potrafi dokończyć dzieła kontuzjowanego kolegi, rażąc ten sam cel, do którego strzelał tamten.

Innym warunkiem opłacalności jest dążenie do wyboru za przedmiot dodatkowego szkolenia specjalności pokrewnych. Warunek ten jest nieco dyskusyjny i ma zarówno zwolenników, jak i przeciwników. Ci ostatni twierdzą najczęściej, że dodatkowe przygotowanie żołnierza do zastąpienia w razie potrzeby kolegi o zbliżonej specjalności jest stratą czasu, ponieważ i bez tych zabiegów jest to możliwe. Zwolennicy łączenia spokrewnionych specjalności w ramach szkolenia żołnierzy wychodzą oczywiście z innego założenia. Twierdzą oni, że przygotowanie żołnierza jest zbyt kosztowne i czasochłonne, aby w ramach nauczania dodatkowej specjalności nie wykorzystać fundamentu wiedzy zdobytej podczas przygotowania go do pełnienia funkcji zasadniczej. Spotyka się także pogląd, że przygotowanie współczesnego specjalisty jest na tyle trudne, że praktycznie nie ma możliwości — ograniczony czas szkolenia — by dokonać tego po raz wtóry w odniesieniu do jednego żołnierza, a do tego musiałyby się praktycznie sprowadzać działania zmierzające do wyposażenia go w drugą, zdecydowanie odbiegającą od głównej, specjalność.

Każdy ze wskazanych poglądów ma niewątpliwie oparcie w rzeczowych argumentach, a racja — jak to często bywa — leży chyba pośrodku. Analiza problemu dowodzi, że sprzeczność pomiędzy zwolennikami i przeciwnikami wyboru za dodatkowy przedmiot nauczania specjalności pokrewnej jest poniekąd pozorna. Sedno problemu tkwi w sposobie podejścia do zagadnienia owego

pokrewieństwa. Weźmy za przykład obsługę samobieżnej haubicy. Można bardzo różnie traktować zbieżność specjalności jej uczestników. Jedni uznają, że funkcje pełnione przez żołnierzy obsługujących działo są bliskie, ponieważ wszyscy są artylerzystami, wspólnie szkolonymi na jednym sprzęcie, posiadającymi ciągły kontakt z pracą swoich kolegów, a więc ogólną znajomość rzeczy. Inni powiedzą jednak — i też będą mieli rację — że celowniczy samobieżnej haubicy ma tyle wspólnego z mechanikiem kierowcą co dwaj bohaterowie znanej anegdoty, z których jeden lubił bułki, a drugi — córkę piekarza.

Dążąc do wypośrodkowania skrajnych poglądów na zagadnienie szkolenia drugiej specjalności można stwierdzić, że istnieje celowość ich łączenia, ale tylko w miarę możliwości i przy zachowaniu pewnej tolerancji w ocenie ścisłości tych połączeń. Takie podejście do zagadnienia dyktują też uwarunkowania organizacyjne niewielkich pododdziałów (zespołów). Jeśli uznać bowiem za słuszny wcześniej sprecyzowany pogląd, że ewentualna rotacja powinna być ograniczona do ich obrębu, to proces szkolenia drugiej specjalności zamykać się musi w ramach wspólnej specjalności danej załogi lub drużyny. I w tym sensie będzie skierowany ku nauczaniu drugiej specjalności pokrewnej, jakkolwiek może się ona różnić dość znacznie od specjalności zasadniczej. Oznacza to, że żołnierz piechoty — nawet spełniając zadania w swojej drugiej specjalności — pozostanie piechurem, czołgista — czołgistą, artylerzysta — artylerzystą itd. Wyklucza natomiast próby uczynienia ze strzelca — w ramach dodatkowego szkolenia — członka obsługi wyrzutni rakiet taktycznych.

Kolejnym, trzecim, warunkiem celowości dublowania specjalności w procesie szkolenia żołnierzy jest doskonałe opanowanie umiejętności związanych z pełnieniem obowiązków w sferze funkcji podstawowej. Jest oczywiste, że jeśli poszerzanie zakresu zadań szkoleniowych odbijać się będzie na stopniu opanowania nauczanych treści, to skutki tego procesu mogą być odwrotne do zamierzonych. Ważniejsze jest np., żeby celowniczy karabinu maszynowego był dobrym celowniczym, niż by potrafił w miarę sprawnie obsłużyć nawet wszystkie środki składające się na uzbrojenie drużyny piechoty.

Tak więc sposób podejścia do problemu szkolenia dodatkowych specjalności wojskowych jest bardzo ważnym wyznacznikiem praktycznej użyteczności tego procesu. Musi go cechować przede wszystkim wyważone i wszechstronne podejście do formułowania celów przygotowania żołnierzy do różnych funkcji. Nauczanie specjalności podstawowej powinno wyraźnie dominować nad wysiłkami w dziedzinie przygotowania dodatkowego. Musi ono w sposób zdecydowany wyznaczać „kierunek głównego uderzenia" w szkoleniu żołnierza. Tylko takie traktowanie przygotowania do pełnienia drugiej specjalności na polu walki można uznać za celowe. I tylko wówczas będzie ono czynnikiem wpływającym pozytywnie na powodzenie w walce.

Zdolność do przejęcia zadań wyższego szczebla — jako następne z wymagań dotyczących szkolenia — ma sporo wspólnego ze swoim poprzednikiem, tzn. dublowaniem specjalności wojskowych. Łączy je przede wszystkim konieczność przygotowania ludzi do sprawnego działania poza pełnioną funkcją i stanowiskiem. Występują wszakże pomiędzy nimi także różnice. Główna polega na różnym oddziaływaniu czynnika zmienności międzyfunkcyjnej. Przejmowanie zadań wyższego szczebla (niekiedy także niższego, chociaż to już nieco inne zagadnienie) polega na zmianie dokonywanej w pionie, a więc w wieloszczeblowym układzie drabiny hierarchicznej. Zmienność funkcji, dzięki przygotowaniu żołnierzy do dwóch (lub więcej) specjalności, oznacza zmiany poziome, a więc na ogół w obrębie danego szczebla.

Istnieje także inna — bodajże poważniejsza — różnica wywodząca się z istoty dokonywanych w obu rozważanych płaszczyznach zmian. Można ją nazwać umownie niezgodnością merytorycznych celów przesunięć. O ile bowiem wymuszona sytuacją zmiana funkcji w czasie walki oznacza spełnianie różnych w swojej istocie od poprzednich zadań, przy zachowaniu na ogół skali dotychczasowych obowiązków, o tyle przejęcie zadań wyższego szczebla stwarza sytuację odwrotną — zmuszając do szerszej zakresowo działalności, pozostawia nie zmienioną jej istotę.

Konieczność przejęcia obowiązków wyższego szczebla wiąże się nierozerwalnie z dowodzeniem, jako że na tej działalności oparte jest istnienie drabiny hierarchicznej. Wynika stąd, że rozwa-

żane tu wymaganie, jako jednocześnie zadanie szkoleniowe, odnosi się w zasadzie do dowódców, dowództw i sztabów wszystkich szczebli. Oczywiście — jest tu jeden wyjątek, który stanowi najniższy szczebel drabiny hierarchicznej — szeregowy żołnierz, nie będący wprawdzie dowódcą, ale jednak także potencjalnym kandydatem do ewentualnego zastąpienia swego bezpośredniego przełożonego.

Historia wojen dowodzi, jak wielki wpływ na powodzenie działań miała gotowość do przejmowania dowodzenia. Był to jeden z podstawowych warunków zachowania ciągłości walki, utrzymania organizacyjnej zwartości wojsk oraz celowości ich wysiłków bojowych. Znaczenie gotowości do przejęcia zadań wyższego szczebla jest tym większe, że konieczność taka występuje w niezwykle trudnej sytuacji, jaką stwarza zerwanie dowodzenia w wyniku zniszczenia etatowego dowództwa. O ile jednak doświadczenie historyczne, zwłaszcza z lat drugiej wojny światowej, potwierdzają ścisły związek pomiędzy zachowaniem ciągłości dowodzenia a skutecznością działań bojowych, to nie oddają jednak współczesnej roli rozważanego czynnika.

Minione czterdziestolecie dzielące nas od drugiej wojny światowej przyniosło ogromny wzrost zagrożenia stanowisk dowodzenia. Postęp techniczny spowodował w tej dziedzinie bodajże największe zmiany. Pracownik sztabu, uważany niegdyś nieomal za dekownika bezpiecznie wykonującego swoje zadania w zaciszu zaplecza frontu, znalazł się nagle na pierwszej linii występujących współcześnie zagrożeń. Wzrost zasięgu i efektywności nowych środków rażenia (lotnictwo, rakiety, artyleria) oraz postępy w dziedzinie radioelektroniki spowodowały, że stanowiska dowodzenia stały się jednym z najbardziej zagrożonych obiektów. Oparte na ich funkcjonowaniu dowodzenie jest obecnie niezwykle wrażliwe na oddziaływanie nieprzyjaciela. Jest rzeczą zrozumiałą, że w takiej sytuacji gotowość do przejęcia zadań wyższego szczebla przez podległe dowództwa staje się czynnikiem o ciągle wzrastającym znaczeniu.

Problem przejmowania dowodzenia jest skomplikowany i wykracza znacznie poza teoretyczną umiejętność kierowania działaniami bojowymi na wyższym szczeblu. Posiada cały szereg aspek-

tów praktycznych, jak choćby techniczne zabezpieczenie realizacji tych rozszerzonych zadań za pomocą środków (głównie łączności) przystosowanych ilościowo i jakościowo do dowodzenia mniejszym organizmem. Tu zajmujemy się tylko wycinkiem zagadnienia patrząc nań z punktu widzenia szkolenia wojsk, a w tym konkretnym kontekście — dowództw. Zapotrzebowanie na zabiegi szkoleniowe jest wprost proporcjonalne do podkreślanej już rangi problemu. Fakt ten znajduje odbicie w praktyce szkoleniowej sztabów, w której ramach zagadnienie przejęcia dowodzenia jest jednym z powszechnie ćwiczonych.

Przygotowanie lingwistyczne, znajomość języka sojuszników i potencjalnego przeciwnika — to kolejne wymaganie szkoleniowe, wynikające z potrzeb współczesnego pola walki. Ciekawe, że i na tym, zdawałoby się odpornym na działanie czynników zewnętrznych gruncie, zmieniające się warunki działań wyciskają swe piętno. Znajomość języków obcych zawsze dawała określone korzyści, ale obecnie staje się wręcz niezbędna. Przyczyną awansu przygotowania językowego jest istnienie bloków militarnych i związana z tym koalicyjność działań na polu walki.

Związek pomiędzy współdziałającymi armiami sojuszniczymi stale się pogłębia, powodując określone reperkusje nawet na szczeblach taktycznych. Związki taktyczne i oddziały mogą walczyć u boku koalicyjnych sąsiadów, mogą korzystać z sojuszniczego wsparcia bądź też działać na rzecz sojusznika. Ścisłość wzajemnych powiązań może się jeszcze zacieśniać w wyniku czasowych zmian w podporządkowaniu, prowadzących do wspólnej walki pod jednym dowództwem. Jak z tego wynika, sojusznik może być sąsiadem, przełożonym i podwładnym. Trudno wykluczyć w trakcie dynamiki współczesnych działań o dużym rozmachu przestrzennym przypadkowe spotkania z wojskami koalicyjnymi, bądź konieczność wspólnej walki narzuconej określonym rozwojem sytuacji. Język sojusznika obecny będzie wszędzie: na froncie i na zapleczu, w okopie i na stanowisku dowodzenia, w kasynie i w szpitalu polowym, w druku i eterze. Znajomość jego mowy staje się w takiej sytuacji ważnym warunkiem sprawności współdziałania, skuteczności uzgodnionych wysiłków, słowem — istotnym czynnikiem powodzenia we współczesnej walce.

Wobec wielowymiarowości i różnorodności form wzajemnego oddziaływania na siebie walczących stron rośnie też znaczenie znajomości języka przeciwnika. Dawniej znajomość mowy wroga potrzebna była zwiadowcom po to, by schwytawszy „języka" zrozumieć treść przekazywanych przezeń wiadomości. Żołnierz walczący w ramach jednolitych, zwartych frontów nieźle sobie bez tej umiejętności radził, nie odczuwając na ogół jej braku. Współczesne działania bojowe stawiają w tej dziedzinie znacznie wyższe wymagania. Powszechne na współczesnym polu walki dążenie do rozcięcia ugrupowania przeciwnika, wyjścia na jego skrzydła i tyły, przenikania w głąb bronionego przezeń terytorium — wszystko to poszerza front konfrontacji, podnosząc jednocześnie zapotrzebowanie na umiejętność nawiązania językowego kontaktu. Konieczność znajomości języka wzrasta, gdy działania bojowe toczą się w kraju nieprzyjaciela, wówczas bowiem dochodzi cała gama potrzeb wynikających z faktu przebywania w obcojęzycznym środowisku.

Wskazane wyżej przyczyny powodują, że przygotowanie lingwistyczne żołnierzy jest współcześnie istotnym elementem szkolenia. Dotyczy to zwłaszcza żołnierzy rozpoznania (pod tym względem nic się nie zmieniło) oraz oficerów — dowódców i pracowników sztabów wszystkich szczebli. Na rzecz podniesienia rangi znajomości języków obcych pracują we współczesnych armiach wyspecjalizowane ośrodki, stosujące bardzo wydajne metody, zapewniające stosunkowo szybkie efekty. Działalność ta stanowi ważny wycinek kształcenia w akademiach wojskowych i wyższych szkołach oficerskich. Język obcy jako przedmiot nauczania obowiązuje na prawie wszystkich kursach doskonalenia (podyplomowych, przygotowawczych, kierunkowych itp.). Efektywny kontakt z językiem sojuszniczym zapewniają praktyki w jednostkach bratnich armii. Najwyższą formą kształcenia językowego jest wreszcie wymiana słuchaczy akademii wojskowych.

Umiejętności organizatorskie, teoretyczna i praktyczna znajomość zagadnień organizacji i zarządzania — oto kolejne wymaganie formułowane wobec stanów osobowych, a wynikające z potrzeb pola walki. W wojsku krąży obiegowe powiedzenie, że tam, gdzie występuje dwóch żołnierzy, jeden z nich jest dowódcą.

Wyraża ono w skrócie stosowaną zasadę realizacji wszelkich zadań, nawet przez niewielkie liczebnie zespoły pozbawione etatowego dowódcy, pod wyraźnie sprecyzowanym kierownictwem. Każde przedsięwzięcie, zarówno w czasie pokoju, jak i na polu walki, ma organizatora i wykonawcę. Podział ten precyzyjnie określa rolę każdego z nich oraz proporcjonalnie rozkłada odpowiedzialność. Fałszywe jest twierdzenie, że żołnierz nie musi myśleć, bo robią to za niego przełożeni. Faktem jest jednak, że bardzo uporządkowana i zarysowana wyraźnie hierarchia wojskowa w miarę precyzyjnie rozkłada obowiązki w sferze organizacji i wykonawstwa, jednoznacznie wykreślając ramy owego „myślenia".

Powszechnie występująca w siłach zbrojnych praktyka zorganizowanego działania zwiększa zapotrzebowanie na umiejętności organizatorskie stanów osobowych. Adresatem tego wymagania są przede wszystkim dowództwa różnych szczebli, ale nie tylko one. Wspomniany już zwyczaj doraźnego powierzania kierownictwa i odpowiedzialności wybranym żołnierzom w warunkach braku etatowego dowódcy sprawia, że zapotrzebowanie na umiejętności organizatorskie wykracza poza etatowe organa dowodzenia.

Gdyby zadania sił zbrojnych sprowadzały się do działania w okresie pokoju, potrzeby w dziedzinie organizatorskiego przygotowania kadr byłyby bliskie występującym na odcinku cywilnym, np. w budownictwie, kolejnictwie, w wielkich zakładach pracy itd. Jednakże podstawowym przeznaczeniem wojska jest udział w wojnie. Fakt ten zdecydowanie różnicuje warunki zorganizowanej działalności ludzkiej.

Walka zbrojna jest niezwykle surowym egzaminatorem dojrzałości organizatorskiej dowództw. Stawia wobec nich najwyższe wymagania. Przyczyną tego stanu rzeczy jest fakt, że wachlarz powszechnie występujących i niekorzystnych dla zorganizowanego działania zjawisk jest poszerzony o jeden niezwykle ważny czynnik: obecność i aktywność nieprzyjaciela. Element ten na innych — poza polem walki — obszarach nie występuje. W działaniach bojowych zaś jest głównym nośnikiem destrukcyjnego wpływu na proces realizacji zamierzonych celów.

Szczególne zapotrzebowanie na przygotowanie organizatorów walki nie jest zjawiskiem nowym, bo działanie przeciwnika zawsze było jego źródłem. Współczesne warunki zmieniły jednak w znacznym stopniu skalę występujących w tej dziedzinie potrzeb. Dynamika, tempo, ciągłość i rozmach działań bojowych są czynnikami podnoszącymi wymagania stawiane dowództwom wszystkich szczebli. Przyczyną tego wzrostu jest co najmniej dwustronny nacisk czynników zewnętrznych na proces organizacji działań bojowych.

Przede wszystkim ciągle kurczy się czas, który można przeznaczyć na organizację. Występująca jeszcze podczas drugiej wojny światowej praktyka kilkudniowych przygotowań związków taktycznych i oddziałów do walki dziś jest mało realna. Tempo zmian we współczesnych działaniach bojowych, a także skala występujących zagrożeń są zbyt duże, aby można było liczyć na jej kontynuację. Obecnie nie dni, ale godziny wyznaczać będą ramy procesu organizacji walki. Niestety, wymuszone warunkami zewnętrznymi ograniczenie czasu na przygotowanie do działań nie idzie w parze z redukcją zakresu związanych z tym obowiązków. Przeciwnie, zakres zadań organizatorskich cechuje stały przyrost.

Przyczyn tego zjawiska jest wiele, jak choćby zmiany strukturalne jednostek. O ile w czasie wojny związek taktyczny składał się zwykle z kilku zaledwie elementów ugrupowania (pierwszy i drugi rzut, artyleria, środki przeciwpancerne), o tyle dziś jest ich już kilkanaście. Fakt ten w sposób oczywisty poszerza zadania organizatorskie, wymagając zaplanowania i synchronizacji działań tak wielu zróżnicowanych przeznaczeniem uczestników walki.

Istnieje cały szereg innych jeszcze, ale w tym samym kierunku działających czynników. Powodują one, że zadanie organizacji działań bojowych staje się coraz trudniejsze.

Inną przyczyną wzrostu zapotrzebowania na umiejętności organizatorskie jest ogromne tempo zmian występujących we współczesnej walce. Starcie siły i intelektu walczących przeciwników oraz wynikające z niego liczne, wymuszone odchylenia od przyjętego planu walki stwarzają pilną konieczność re-

akcji na przebieg walki. Musi to być oddziaływanie szybkie, zdecydowane i optymalne, bowiem każdy błąd odbije się negatywnie na dalszym rozwoju wydarzeń. Dowódcy i sztaby pracują więc pod ogromną presją szybko zachodzących zmian, podejmując konieczne decyzje w skrajnie ograniczonym czasie. Powstaje sytuacja, w której konieczność przeorganizowania niektórych elementów walki nakłada się na potrzebę kierowania działaniami nie wymagającymi tych zabiegów. Wszystko to powoduje, że warunkiem sprostania narastającym trudnościom staje się posiadanie przez dowódcę najwyższych umiejętności w dziedzinie organizacji i kierowania.

Wskazaliśmy niektóre tylko przyczyny wzrastającego zapotrzebowania na organizatorskie i kierownicze przygotowanie kadr. Jest to współcześnie ważny kierunek działalności szkoleniowej w siłach zbrojnych. Podejmowane wysiłki na rzecz podniesienia wiedzy teoretycznej, jako bazy do sprawnego działania, muszą być uzupełniane doskonaleniem praktyki dowodzenia. Cennym źródłem doświadczeń są wszelkie ćwiczenia, zwłaszcza prowadzone w tzw. „realnym czasie", a więc nie dające organizatorom walki ulg w postaci sztucznie łagodzonych terminów wykonania określonych zadań.

Ważnym kierunkiem działań na rzecz podniesienia sprawności organizatorskiej dowództw jest odpowiednia działalność kadrowa. Organizacji i kierowania można się z pewnością uczyć i osiągać wymierne efekty. Jeśli jednak proces ten nie będzie poparty posiadaniem pożądanych predyspozycji, to jego wyniki zawsze będą przeciętne. Jakże często spotykamy w życiu wykształconych dezorganizatorów i zadziwiająco sprawnych organizacyjnie samouków!

Dokonany przegląd wymagań w dziedzinie wyszkolenia stanów osobowych w aspekcie potrzeb dyktowanych przez współczesne pole walki ilustruje, z jednej strony — decydujący wpływ opanowania rzemiosła bojowego na wynik działań, z drugiej zaś — rozległość frontu koniecznej działalności szkoleniowej. Dowodzi, że żołnierz wyszkolony to — we współczesnym

znaczeniu — nie tylko człowiek zdolny władać powierzoną mu bronią, ale wszechstronnie przygotowany, odporny na oddziaływanie różnorodnych sytuacji, myślący i posiadający wyobraźnię wartościowy uczestnik zmagań na nowoczesnym — technicznym, jądrowym i radioelektronicznym polu walki.

Charakter współczesnych działań wymusza określony rozkład wysiłków szkoleniowych, które w całym swoim kompleksowym wyrazie układają się w swoistą mozaikę działań zmierzających jednocześnie ku specjalizacji i uniwersalizacji stanów osobowych. Tak rozbieżny, a wymuszony współczesnymi warunkami, cel szkolenia oddaje chyba najlepiej niezwykle skomplikowany charakter tego procesu. Jest jednocześnie odbiciem najwyższej rangi i odpowiedzialności instytucji i osób funkcyjnych, które się nim zajmują.

Specjalizacja żołnierzy warunkuje sprawność posługiwania się sprzętem technicznym, efektywność w działaniu, głęboką znajomość rzeczy procentującą skuteczną realizacją zadań. Przy ogromnej rozległości współczesnej wiedzy wojskowej jest przesłanką do jej kompleksowego i zespołowego zgłębienia. Minęły już czasy wojskowych omnibusów, fachowców „od wszystkiego", niezależnych, bo posiadających wystarczającą wiedzę z każdej dziedziny. Poziom wyszkolenia współczesnej armii jest równy sumie specjalistycznych umiejętności żołnierzy, a jej wartość w znacznej mierze zależy od zbiorowej, specjalistycznie ukierunkowanej mądrości.

Uniwersalizacja w przygotowaniu żołnierzy opiera się na pewniku, że każde kierunkowe kształcenie specjalistyczne wymaga określonej bazy, jaką jest wyszkolenie ogólne. Po prostu każdy żołnierz, niezależnie od kierunku przyszłej specjalizacji, musi posiadać określone minimum wiedzy wojskowej. Ponieważ zarówno jej zakres jak i treść obowiązują bez wyjątku całe stany osobowe i pozostają w zasadzie bez związku z późniejszym przygotowaniem do pełnienia ściśle określonych funkcji, jest to niewątpliwie działanie na rzecz uniwersalizacji żołnierzy.

Ten pierwszy etap wszechstronnej edukacji nie zamyka jednak wysiłków szkoleniowych na rzecz wielokierunkowego kształcenia kadr. Działania zmierzające do uniwersalnego przygoto-

wania stanów osobowych trwają równolegle ze szkoleniem specjalistycznym, często się zresztą przeplatając i uzupełniając. Celem uniwersalizacji jest przystosowanie żołnierzy do zmieniających się warunków pola walki, uczynienie ich niezależnymi od pełnionych funkcji, wreszcie — uodpornienie na negatywne zjawiska występujące w czasie boju.

Jakkolwiek przygotowanie kierunkowe i ogólne nie zmierza do jednego celu i znacznie się różni, to jednak specjalizacja i uniwersalizacja nie wykluczają się. Są po prostu dwiema stronami tego samego medalu. Przygotowanie uniwersalne w znacznym stopniu warunkuje efektywność szkolenia specjalistycznego. I odwrotnie — umiejętności kierunkowe są ważnym elementem ogólnie i wszechstronnie rozumianego przygotowania do walki.

Dążąc do podsumowania rozważań poświęconych wyszkoleniu stanów osobowych jako jednemu z najważniejszych warunków powodzenia w działaniach bojowych, warto sformułować kilka uwag natury ogólnej. Otóż jest rzeczą bezsporną, że najsurowszym, ale i bardzo obiektywnym egzaminatorem żołnierzy szkolonych w okresie pokoju będzie walka. Próby oceny ich umiejętności innymi sposobami są mniej lub bardziej zawodne i dają w efekcie zawsze wynik subiektywny. Również teoretyczne poglądy na cele, metody i kierunki szkolenia są — realnie patrząc — skazane na weryfikację w ogniu walki.

Z przygotowaniem szkoleniowym wojsk jest trochę tak, jak z obronnym planowaniem strategicznym. Mówi się, że najwyższe sztaby planowały zawsze wojnę, która się zakończyła. Jest w tym stwierdzeniu sporo nieścisłości, a także zwykłej złośliwości, ale jest i źdźbło gorzkiej prawdy, bo jakże często początek wojny bezlitośnie weryfikował założenia ukształtowane na bazie doświadczeń z poprzednich kampanii. Może się więc zdarzyć, że walka zbrojna objawi zapotrzebowanie na umiejętności niezbyt intensywnie kształtowane przed jej rozpoczęciem, albo też wykaże ograniczoną przydatność tych metod i zasad postępowania, które były w centrum uwagi. Jednej wszakże prawdy nie obali na pewno: faktu, że poziom wyszkolenia żołnierzy jest jednym z najbardziej wiarygodnych gwarantów zwycięstwa.

Omawiając wpływ wyszkolenia wojsk na skuteczność ich działań nie można również pominąć doświadczenia. Wprawdzie ten aspekt zagadnienia odbiega od głównego nurtu dotychczasowych rozważań, poświęconych zasadniczo pokojowemu szkoleniu, ale mieści się jak najbardziej w ramach tematu. Bojowe doświadczenie wojsk jest wynikiem swoistego „samokształcenia", trwającego w trudnych warunkach walki. Nie jest przypadkiem, że największe straty na polu bitwy ponosiły zawsze oddziały nowo sformowane, przerzucane z głębokiego zaplecza. Młody, nieostrzelany żołnierz płacił „frycowe" — koszt braku doświadczenia. Zresztą, zdarzało się to także oddziałom zahartowanym w boju, lecz użytym w odmiennych od dotychczasowych warunkach. Wpływ doświadczenia na skuteczność działań przekonywająco ilustruje przykład użycia 3 dywizji piechoty (8 i 9 pp) do walki w mieście podczas powstania warszawskiego we wrześniu 1944 roku. Józef Margules w monografii *Boje 1 armii WP w obszarze Warszawy* pisze m.in.:

„Podczas walk toczonych w budynkach o każde piętro i pomieszczenie wyszły na jaw niedociągnięcia w działaniu naszych żołnierzy wynikające z braku obycia w poruszaniu się na terenie dużych obiektów mieszkalnych. Na żołnierzy pochodzących przeważnie ze wsi skomplikowany układ wewnętrzny obiektów działał deprymująco... Działania ujawniły słabe przygotowanie żołnierzy 3 dywizji do walk ulicznych i pod tym względem powstańcy wykazywali o wiele lepsze umiejętności".

Dodajmy, że mowa tu o związku taktycznym mającym za sobą określony szlak bojowy, dźwigającym znaczny ciężar walk na przyczółku magnuszewskim w sierpniu 1944 roku. Oddziały 3 dywizji piechoty okupiły brak doświadczenia w walkach w mieście ogromnymi stratami.

W uznaniu rangi wyszkolenia wojsk i jego wpływu na wynik walki, rozszerzmy rozważania poświęcone temu zagadnieniu, wybiegając nieco w przyszłość. Zabieg ten wydaje się celowy, ponieważ obserwacja trendów dotyczących przygotowania bojowego pozwala stwierdzić, że będzie ono coraz wyraźniej dominującym czynnikiem powodzenia. O sile nowoczesnej armii decydują obecnie przede wszystkim dwa elementy: jakość uzbrojenia oraz po-

ziom przygotowania obsługujących je ludzi. Przyszłość z pewnością nie osłabi ich znaczenia. Rozwój techniki stawia wyszkoleniu wojsk coraz większe wymagania i zmusza do poszukiwania sposobów podniesienia jego efektywności. Jakie zmiany w tej dziedzinie może przynieść najbliższa przyszłość?

Próba wskazania przyszłych, a więc hipotetycznych rozwiązań zawsze kryje w sobie ryzyko niesprawdzalności. Niemniej jednak, trudno jej uniknąć, albowiem postęp we wszystkich dziedzinach życia opiera się na tej podstawie. Rozumiejąc konieczność nadążania za wzrastającymi wymaganiami, spróbujmy określić kierunki rozwoju szkolenia wojskowego. Wydaje się, że będzie to:

— zawężanie sektora szkolonych specjalności przy jednoczesnym dążeniu do uniwersalnego przygotowania żołnierzy;

— podniesienie intensywności procesu szkolenia przy zachowaniu jego ram czasowych;

— automatyzacja szkolenia, zmierzająca do podniesienia jego skuteczności;

— weryfikacja nauczanych treści w dążeniu do eliminacji zagadnień przydatnych tylko częściowo bądź zupełnie zbędnych;

— coraz silniejsze powiązanie szkolenia teoretycznego z praktyką przy jednoczesnym występowaniu obiektywnych trudności hamujących te tendencje (np. „kurczenie się" poligonów wobec wprowadzania na nie środków ogniowych o dużym zasięgu);

— wzrost roli przygotowania obronnego w ramach szkolnictwa (podstawowego, średniego i wyższego).

Organizacja wojsk

W odróżnieniu od poruszanej już organizacji działań bojowych, w tym miejscu będziemy się zajmować sprawnością organizacyjną jednostek. Zagadnienie to nie jest zbyt często rozważane w kontekście wpływu na wynik działań bojowych, a przecież jest on bezpośredni i niezwykle znaczący. Struktura organizmów wojskowych decyduje wręcz o efektywności ich funkcjonowania. Jej sprawność warunkuje optymalne wykorzystanie potencjału technicznego i kadrowego. W sferze organizacji jednostek tkwią po-

tencjalne rezerwy, a przyjęte za obowiązujące rozwiązania strukturalne mogą je równie dobrze wyzwolić, jak i zamrozić.

Historia wojen zna liczne przykłady zarówno pozytywnego, jak i negatywnego wpływu organizacji wojsk na wynik działań. Można bez przesady stwierdzić, że czynnik ten odgrywał zawsze istotną rolę, chociaż na ogół przyczyn zwycięstwa lub porażki doszukiwano się poza nim. Bywało, że niedogodne rozwiązania organizacyjne stawały się do tego stopnia dokuczliwe i wywierały tak negatywny wpływ na efektywność działań, że wymagały zmian natychmiastowych, bez względu na nie zawsze sprzyjające tym zabiegom warunki. Tak było np. na froncie wschodnim, kiedy to dowództwo radzieckie zmuszone było do reorganizacji wojsk zmechanizowanych w ogniu ciężkich walk i pod naporem hitlerowskiej ofensywy (wrzesień 1941 r.)

Podkreślić wszakże wypada, że przytoczony tu przykład odbiega od stosowanej praktyki kształtowania ram organizacyjnych wojsk. Jest ona bowiem na ogół wynikiem prac i badań okresu pokoju. Wojna jest sprawdzianem tych zabiegów, nie sprzyja jednak dokonywaniu zmian, które są czasochłonne, wiążą się z koniecznością manewrowania ludźmi i sprzętem oraz mogą być źródłem organizacyjnego bałaganu, bardzo groźnego w toku działań bojowych.

Zadanie instytucji zajmujących się ustalaniem ram organizacyjnych jednostek jest bardzo skomplikowane. Przyczyną tego stanu rzeczy są dwa podstawowe czynniki — ogromna odpowiedzialność związana z tworzeniem struktur, które współdecydować będą o wyniku działań, oraz perspektywiczny, przyszłościowy charakter podejmowanych prac, a więc ograniczona możliwość poddania ich praktycznej weryfikacji, którą zapewnia tylko walka. Dlatego też ustalenie ram organizacyjnych jest procesem powolnym, wymagającym uwzględnienia wpływu licznych — niekiedy sprzecznych — elementów, a także ciągłym, bo nierozerwalnie związanym z postępami w rozwoju techniki. Źródłem trudności są też bardzo wysokie i rozległe wymagania stawiane przed organizacją wojsk. Powinna ona między innymi zapewnić:

— sprawność dowodzenia;

— optymalne wykorzystanie posiadanego sprzętu technicznego;

— mobilność, sprawność manewrową;

— szeroko rozumianą samodzielność, przystosowanie do realizacji zadań na izolowanych kierunkach bądź w głębi obrony nieprzyjaciela;

— elastyczność, możliwość zmian w dziedzinie podporządkowania oraz przydziału sił i środków;

— dogodność koncentracji wysiłków bojowych;

— komplementarność elementów etatowych zapewniającą sprawność i skuteczność współdziałania.

Wymienione wyżej wymagania świadczą najlepiej o skali trudności prac zmierzających do tworzenia struktur organizacyjnych. Trzeba przy tym zauważyć, że coraz cięższe warunki prowadzenia działań bojowych problem ten ciągle zaostrzają. Albowiem oprócz wymienionych zadań organizacja pododdziałów, oddziałów i związków taktycznych powinna zapewnić rzecz niezwykle cenną, ale i jakże trudno osiągalną: odporność na wpływ czynników destrukcyjnych, występujących na współczesnym polu walki. Ponieważ zagrożenie walczących wojsk nieprzerwanie rośnie, spełnienie tego warunku jest sednem rozważanego tu problemu.

Innym źródłem trudności w procesie optymalizacji struktur jest fakt, że presja poszczególnych wymagań nie jest jednokierunkowa, ponieważ występują potrzeby różnorodne, niekiedy wręcz sprzeczne. Jak bowiem pogodzić potrzebę zapewnienia organizacyjnej samodzielności z jednoczesną koniecznością zapewnienia oddziałom i związkom taktycznym wysokiej mobilności, warunkującej sprawność manewrową? Wszak pierwsze oznacza rozbudowę organów zaopatrzenia, bazy remontowej, wożenie ze sobą etatowo należnej i ważącej wiele ton amunicji, żywności, części zamiennych. Warunkiem zaś mobilności jest nieobecność wszelkiego balastu, utrudniającego manewr i ogólną przekraczalność terenu, a więc właśnie przesadnie rozbudowanych tyłów.

Oto przykład dylematów towarzyszących pracom zmierzającym ku optymalizacji struktur organizacyjnych. Nie wynikają one zresztą tylko ze sprzecznego oddziaływania poszczególnych wymagań. Niekiedy tkwią w nich samych. Spójrzmy np. na konieczność zapewnienia sprawności dowodzenia. Wymaganie niby zrozumiałe i nie budzące wątpliwości, ale już sposób osiągnięcia

go — w kontekście organizacji struktur organów kierowania — jest nader kontrowersyjny. Cóż bowiem warunkuje sprawność dowodzenia? Istnienie rozbudowanego, a więc posiadającego rozległe możliwości sztabu? A może jego redukcja do minimalnych rozmiarów, ułatwiająca obieg informacji i likwidująca biurokrację? Jeśli zaś prawda leży pośrodku, to gdzież jest ów środek — punkt, w którym organizacja sztabu umożliwi optymalne dowodzenie wojskami?

Rejestr tych pytań oddaje w jakimś stopniu skomplikowany proces doskonalenia struktur organizacyjnych. Jego skuteczność zależy w znacznej mierze od ilości oraz odpowiedniego doboru przesłanek, będących podstawą strukturalnych wariantów, z których następnie zostaje wybrany najlepszy. Owych czynników, wywierających wpływ na kształt organizacji wojsk, jest bardzo wiele. Do najważniejszych można zaliczyć:

— realia techniczne: ilość, jakość i przeznaczenie sprzętu technicznego, którym dana armia dysponuje;

— realia kadrowe: liczebność i poziom przygotowania ludzi zdolnych do służby wojskowej;

— możliwości materialne;

— założenia doktrynalne i związane z nimi przewidywania dotyczące charakteru przyszłej wojny;

— charakter obszaru przewidywanych działań bojowych (ukształtowanie powierzchni, infrastruktura, hydrologia, klimat);

— możliwości i cechy potencjalnego przeciwnika.

W dążeniu do wyboru optymalnej organizacji jednostek każdy z wymienionych czynników musi zostać poddany gruntownej analizie, na której podstawie można będzie wysnuć wnioski. I tu — podobnie jak to było z wymaganiami stawianymi strukturom organizacyjnym — również ścierają się liczne sprzeczności, wymagające rozwiązań kompromisowych. Kompleksowa analiza wskazanych wyżej oraz nie wymienionych tu czynników prowadzi ku ostatecznym decyzjom strukturalnym. Dokonany wybór musi być w stopniu maksymalnym przystosowany do warunków określanych powyższymi przesłankami, a także odpowiadać możliwie najpełniej sprecyzowanym wymaganiom. Wówczas dopiero można go uznać za optymalny.

Wpływ sprawności organizacyjnej wojsk na wynik walki jest niezbyt wymierny, stąd wspomniana już niechęć do kojarzenia go z efektywnością bojowych wysiłków. Potwierdzają to doświadczenia drugiej wojny światowej. Sukcesy i niepowodzenia przypisywano czynnikom bardziej bezpośrednio związanym ze skutkami walki, takim jak wartość żołnierza, walory sprzętu, jakość dowodzenia itp. Nieczęsto sięgano w tych poszukiwaniach głębiej. A przecież doskonałe dowodzenie, celowe wykorzystanie ludzi i sprzętu, sprawne współdziałanie — wszystko to i wiele innych jeszcze elementów musiało mieć także określone uwarunkowania. Bez wątpienia jednym z najważniejszych były właśnie realia strukturalne jednostek i z pewnością podobnie będzie w przyszłości.

Na zakończenie rozważań nad związkiem sprawności organizacyjnej wojsk z efektywnością działania na polu walki warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden aspekt, kryjący w sobie pewne niebezpieczeństwo. Wspomnieliśmy, że struktury organizacyjne powstają w warunkach pokoju i do czasu rozpoczęcia wojny funkcjonują wyznaczając ramy pokojowej egzystencji i działalności jednostek. Fakt ten jest źródłem dwojakiego zagrożenia. Po pierwsze — istnieje niebezpieczeństwo naginania struktur organizacyjnych do warunków pokoju, do czego zachęca mglista perspektywa „odległej" wojny. Po drugie — powstaje możliwość swoistej deformacji struktur od wewnątrz, w trakcie długotrwałej pokojowej działalności jednostek.

Wyrazem dostrzegania tych zagrożeń i jednocześnie prób zapobiegania im jest dublowanie struktur. Polega ono na opracowywaniu dwóch wariantów organizacji jednostek, z których jeden jest przystosowany do warunków pokoju, drugi zaś odpowiada wymaganiom wojny. Rozwiązanie takie jest potrzebne i ma niewątpliwe zalety, jakkolwiek nie jest także pozbawione wad. Jedną z nich jest np. konieczność przejścia ze struktury pokojowej na wojenną, co w warunkach zaskakującego wybuchu konfliktu jest zabiegiem nader kłopotliwym, a nawet zagrożonym niepełną realizacją. Z tego względu zasięg powyższego rozwiązania jest praktycznie ograniczony do jednostek znajdujących się poza „pierwszą linią", a więc nie przewidzianych do użycia w pierwszej

fazie wojny. Wojska „pierwszego uderzenia" muszą mieć organizację pokojową zbliżoną lub identyczną z wojenną, bo zabraknie im czasu na wewnątrzstrukturalne korekty. Warto zwrócić uwagę, że ograniczenie powyższe jest typowym przykładem wpływu współczesnych warunków na proces planowania struktur organizacyjnych.

Jeszcze przed drugą wojną światową uważano — i chyba słusznie — że wybuch wojny nie może zaskoczyć w stopniu zagrażającym mobilizacyjnemu rozwinięciu i przeformowaniu jednostek. Początki kolejnych kampanii drugiej wojny w zasadzie potwierdzały ten pogląd. Współczesne warunki wymuszają jednak jego gruntowną weryfikację. Możliwości techniczne dzisiejszych armii pozwalają na wykonanie błyskawicznych, zaskakujących uderzeń ogniowych i wojskami bez długotrwałych przygotowań. W zasięgu rażenia przeciwnika może znaleźć się znaczna część potencjału bojowego i przemysłowego kraju. W tej sytuacji gotowość bojowa, wyrażająca się m.in. odpowiednim przystosowaniem organizacji wojsk do natychmiastowego rozpoczęcia działań, musi być bardzo wysoka i wywierać bezpośredni wpływ na ich przebieg.

Sprawność dowodzenia

O dowodzeniu wspomnieliśmy już przy okazji omawiania struktur organizacyjnych. Istotnie, zależności pomiędzy tymi elementami są niezwykle ścisłe. Tu zajmiemy się wszakże szerszym aspektem tego problemu, dążąc do jego pełniejszej analizy.

Dowodzenie jest jednym z najbardziej tradycyjnych czynników powodzenia w walce. Ogromny wpływ dowódcy na jej wynik można ilustrować bardzo licznymi przykładami, sięgającymi odległej przeszłości. Walory wodza rekompensowały często braki w przygotowaniu jego żołnierzy, były źródłem bohaterstwa, warunkowały wiarę w zwycięstwo, były środkiem, który potrafił niwelować niekorzystny stosunek sił. Jakże często nazwisko dowódcy rozstrzygało losy bitwy, będąc dla jednej strony dodatkowym i znaczącym elementem przewagi, dla drugiej zaś czynnikiem pa-

raliżującym żołnierzy. Sława wodza — to było coś, co liczyło się w ogniu walki.

Współczesne warunki zmieniły niewątpliwie sporo w tej dziedzinie, a zwłaszcza osłabiły w znacznym stopniu emocjonalne aspekty stosunków w relacji przełożony — podwładny, jakkolwiek nie doprowadziły do ich eliminacji. Wiara żołnierza w dowódcę jest i pozostanie podstawą efektywnego współdziałania. Faktem jest jednak, że współczesne dowodzenie stało się bardziej sformalizowane, w mniejszym stopniu oparte na jednoosobowym autorytecie przełożonego. Przyczyną tego stanu rzeczy jest, po pierwsze, rozbudowa etatowych organów dowodzenia (sztabów), po drugie zaś — zwiększenie dystansu pomiędzy przełożonym a podwładnym.

Pierwszy z wymienionych czynników powoduje, że dowódca stał się tylko jednym z elementów organizmu przeznaczonego do kierowania wojskami. Wprawdzie najważniejszym, ale już nie oddziaływającym aż tak bezpośrednio, jak dawniej, na przebieg walki. Sztab stał się swoistym pośrednikiem pomiędzy wykonawcą zadań — żołnierzem, a kierującym nim przełożonym. Fakt ten wywołuje określone reperkusje w sferze organizacji dowodzenia, do czego jeszcze wrócimy.

Drugi czynnik — zwiększenie dystansu pomiędzy dowódcą a podwładnym — wiąże się w pewnym stopniu również z wprowadzeniem sztabu, ma jednak także inne jeszcze przyczyny. Współczesne warunki doprowadziły do znacznego rozrzedzenia ugrupowania bojowego wojsk. Dawniej, przy istnieniu zwartych szyków bojowych, dowódca mógł osobiście obserwować walkę, podejmować na bieżąco decyzje i bezpośrednio kierować działaniem wojsk. Rozluźnienie zwartości ugrupowania uczyniło tę możliwość problematyczną, nawet na szczeblach najniższych pododdziałów. Fakt ten wymusił wprowadzenie na pole walki kolejnego pośrednika pomiędzy przełożonym a podwładnym — techniczne środki łączności, zwiększając w ten sposób automatycznie dzielący ich dystans.

Wskazane wyżej przyczyny, a także wiele innych, spowodowały, że praca dowódcy i organów kierowania różni się dość istotnie od

tradycyjnych wzorów. Nie zmalała natomiast absolutnie — a być może wzrosła — skala wpływu sprawności dowodzenia na wynik działań bojowych. Współcześnie, jak zawsze w przeszłości, dowódca wyznacza kierunek i cel funkcjonowania tej skomplikowanej machiny, jaką stanowi podległy mu potencjał techniczny i ludzki. Fakt ten nie pozwala mierzyć roli dowódcy na polu walki skalą jednostkowej oceny wkładu ludzi w zwycięstwo. Każdy błąd przełożonego jest pomnożony przez wartość wysiłków podwładnych, które z jego winy zostały zmarnowane lub skierowane na niewłaściwe tory. I odwrotnie — każda słuszna decyzja procentuje zwielokrotnionym przez wkład podwładnych sukcesem.

Tak więc cel i ranga dowodzenia nie ulegały wpływowi zmieniających się warunków, zachowując tradycyjnie ukształtowane znaczenie. Przeobrażeniom uległo natomiast wszystko inne, a więc szeroko pojmowana praktyka dowodzenia. Na jej kształt mają wpływ liczne czynniki. Można do ich zaliczyć: realia kadrowe i techniczne, rozwiązania strukturalne, potrzeby wynikające z doktryny wojennej, zasady prowadzenia działań bojowych i wiele innych, nie wyłączając uwarunkowań terenowych i klimatycznych. W sumie można więc stwierdzić, że określają ją obiektywnie występujące warunki z jednej strony oraz potrzeby — z drugiej. O ile przy pierwszym z tych czynników zatrzymywać się nie trzeba ze względu na jego oczywistość, to drugi warto sprecyzować. Drogą do tego celu będzie odpowiedź na pytanie: „co powinno zapewnić współczesne dowodzenie? Wydaje się, że do najważniejszych zadań realizowanych w ramach dowodzenia można zaliczyć:

1° — formułowanie jasno określonych zadań i przekazywanie w porę wojskom;

2° — zapewnienie walczącym siłom materialnych warunków realizacji zadania;

3° — nieprzerwany kontakt z wojskami;

4° — nadzór nad działalnością bojową podległych wojsk;

5° — uprzedzanie walczących wojsk o występujących zagrożeniach;

6° — bezzwłoczną reakcję na wszelkie odchylenia od przyjętego planu walki;

— zapewnienie skutecznego współdziałania.

Wymienione wyżej wymagania są jednocześnie warunkami sprawności dowodzenia i jako takie wyznaczają jego wpływ na powodzenie w walce, warto więc poświęcić im nieco więcej uwagi.

Formułowanie zadań i przekazywanie ich wojskom. Wszelkie próby uzasadniania tej oczywistej konieczności są zbędne, jako że znajomość celu jest zawsze podstawowym warunkiem świadomego i zorganizowanego działania. Warto natomiast poświęcić kilka zdań istocie tego problemu.

Postawienie zadań wojskom musi zostać poprzedzone powzięciem decyzji. Można się zastanawiać, czy działalność dowódcy i sztabu, zmierzającą do tego celu, należy łączyć z dowodzeniem. Jeśli za zewnętrzny wyraz dowodzenia uznać istnienie bezpośredniego i dwustronnie aktywnego kontaktu pomiędzy dowództwem a podległymi wojskami, to praca nad decyzją znajdzie się poza tym terminem. Jednakże związek pomiędzy ustaleniem zadań (decyzja) a przekazaniem ich wojskom jest na tyle bezpośredni i głęboki, że nie da się praktycznie tych etapów pracy dowódcy i sztabu rozdzielić.

Zadania będące wynikiem powziętej decyzji są czynnikami ukierunkowującymi działanie wojsk. Od stopnia ich zrozumienia zależy sprawność realizacji celów walki. Wykonawca — dowódca niższego szczebla nie może mieć cienia wątpliwości co do istoty wymaganych od niego wysiłków. Powinien znać nie tylko cel, który nakazano mu osiągnąć, ale też rozumieć intencje przełożonego, precyzującego takie, a nie inne zadanie. Jest to ważne z dwóch zwłaszcza powodów.

Po pierwsze — adresat zadania (pododdział, oddział) nie działa w próżni. Jest jednym z ogniw określonego systemu, na który składają się obok niego inne elementy ugrupowania bojowego. Realizacja zadań przebiegać więc będzie w obecności sąsiadów, a także przy ewentualnym udziale sił i środków wyższego szczebla. Wprawdzie nie jest wykluczone używanie określonych sił na izolowanych kierunkach, ale nawet wówczas występują zwykle zależności z działaniem mniej lub bardziej odległych sił głównych. Słowem — pole walki nasycone jest współuczestnikami zmagań z przeciwnikiem. Niedokładna znajomość zadania, brak

zrozumienia intencji przełożonego grozi w takiej sytuacji nie tylko zachwianiem możliwości osiągnięcia celu działań, ale też może; się stać przyczyną niepowodzenia sąsiadów, grożąc komplikacjami na znacznie większą skalę; co więcej — może prowadzić do kolizji z własnymi wojskami i chaosu grożącego katastrofalnymi wręcz skutkami.

Drugim powodem określającym konieczność dogłębnej znajomości zadań przez zrozumienie ich „ducha" — a więc intencji przełożonego jest bardzo realna we współczesnych warunkach możliwość czasowej utraty łączności. Brak kontaktu z dowódcą nie może być przyczyną wystąpienia przerw w walce. Warunkiem utrzymania jej ciągłości i niedopuszczenia do odchyleń szkodliwych dla osiągnięcia ostatecznego celu jest precyzyjne zrozumienie roli walczącej jednostki, nawet w sytuacji występujących w czasie walki komplikacji wymuszających korektę przyjętego planu działań.

Jak widać, wymaganie doprowadzenia do wojsk jasno określonych celów walki wykracza znacznie poza formalne wskazanie obiektu (obszaru) wymagającego opanowania (obrony). Warunkiem jego pełnej realizacji jest:

— przekazanie możliwie kompletnych danych o nieprzyjacielu;

— zapoznanie z ogólnym zamiarem działania na wyższym szczeblu oraz intencją dowódcy;

— wskazanie obiektu działania przez określenie, co rozbić i opanować (utrzymać);

— określenie czasu wykonania zadania;

— podanie składu współwykonawców oraz zapoznanie z ich zadaniami;

— sprecyzowanie wielkości i rodzaju przydzielonego wzmocnienia i wsparcia;

— wskazanie sposobu współdziałania z sąsiednimi elementami ugrupowania;

— określenie sposobu dowodzenia podczas walki.

Zapewnienie materialnych warunków realizacji zadania. Sprawy materiałowego zabezpieczenia wydają się odległe od dowodzenia wojskami, chyba że są rozważane w aspekcie pracy tyłowych ogniw dowodzenia. Jeśli spojrzeć na problem od

strony praktycznego zabezpieczenia potrzeb materiałowych, to trzeba się z tym zgodzić, bo w istocie zaopatrywanie wojsk nie jest domeną bezpośredniego działania dowództw i sztabów. Dlatego w sformułowanym wyżej wymaganiu wobec dowodzenia nie o tę stronę zagadnienia chodzi.

Jest rzeczą bezsporną, że zadania można formułować tylko na podstawie realnie istniejących możliwości. Nieuwzględnianie tego związku jest przejawem niebezpiecznego woluntaryzmu. Mickiewiczowski nakaz „mierz siły na zamiary, nie zamiar według sił" jest tylko ładnie brzmiącym wyrazem romantycznego uniesienia poety. Sprowadzony do praktyki działań bojowych jedynie w nielicznych wypadkach może okazać się przydatny. Z całą pewnością nie można go uważać za zasadę działania. Ta brzmi akurat odwrotnie: każdy zamiar może tylko wówczas przejść w fazę rokującej powodzenie realizacji, kiedy zostaną zapewnione materialne warunki osiągnięcia celu. Może to sformułowanie wydać się niezbyt atrakcyjne, wyprane z polotu, sprzeczne z tradycjami bardzo u nas liczącej się „fantazji żołnierskiej", wreszcie — przesadnie ostrożne. Jeśli uwzględnić jednak fakt, że wyraża ono zasadę, to zarzuty takie trzeba uznać za niesłuszne. Jak zawsze, od każdej reguły zdarzają się wyjątki, które jednak tę regułę potwierdzają.

Zależność powodzenia w walce od jej materialnych uwarunkowań powoduje w sferze dowodzenia wojskami określone reperkusje. Wymagając uwzględnienia rangi tego czynnika, nakazuje jednocześnie wybór jednego z dwóch wariantów odniesienia go do wypracowywanej decyzji:

— powzięcia zamiaru na miarę realnie posiadanych sił i środków, albo

— zapewnienia wojskom przyrostu sił i środków w skali mogącej zabezpieczyć realizację przewyższającej ich aktualne możliwości decyzji. Wybór każdego z wymienionych wyżej rozwiązań będzie realizacją zasady określania zadań dla wojsk w kontekście dysponowanej przez nie realnie siły.

Zapewnienie materialnych warunków realizacji zadania nie będzie więc polegać w działalności organów dowodzenia wojskami na dowozie potrzebnej ilości zaopatrzenia, czym zajmują się

wyspecjalizowane ogniwa tyłowe. Jego istotą jest po prostu sformułowanie realnych żądań uwzględniających uwarunkowania czasowo-przestrzenne pod adresem kompetentnych służb i w skali adekwatnej do rozmiaru wymaganego od wojsk wysiłku.

Kolejnym krokiem na tej drodze jest korygowanie zadań w miarę występowania zakłóceń w procesie zaopatrywania, a więc materiałowych niedoborów. Słowem — dowodzenie wojskami musi zapewnić symetrię wymagań i nakładów, dążąc do zapobiegania nadmiernemu rozwarciu nożyc pomiędzy możliwościami wojsk a stawianymi im zadaniami.

Nieprzerwany kontakt z wojskami. Oddziaływanie na rozwój sytuacji bojowej jest możliwe tylko w warunkach zachowania jego ciągłości. Tę z kolei warunkuje istnienie sprawnie funkcjonujących kanałów wymiany informacji.

Wbrew pozorom nie chodzi tu tylko o utrzymanie łączności. Gdyby tak było, rzecz sprowadzałaby się do technicznych uwarunkowań procesu dowodzenia. Tymczasem we współczesnych warunkach doskonałość środków porozumiewania się (zwłaszcza radiowego) idzie w parze ze wzrostem ilości i jakości zagrożeń, którym podlegają. W tej sytuacji próby oparcia dowodzenia wyłącznie na technicznych środkach łączności muszą oznaczać po prostu brak realizmu. Skuteczności współczesnych działań radioelektronicznych dowiodły prawie wszystkie powojenne konflikty zbrojne. Wykazały one, że aktywne relacje łączności są jednym z najbardziej wrażliwych obiektów radioelektronicznego przeciwdziałania nieprzyjaciela. Przerwa w kontaktach opartych na technicznych środkach łączności będzie więc powszechnym, choć przykrym zjawiskiem na współczesnym polu walki.

Niebezpieczeństwo występowania przerw w łączności zwiększa trudność utrzymania kontaktu dowódcy z bezpośrednimi wykonawcami zadania. Zmusza jednocześnie do poszukiwania awaryjnych możliwości osiągnięcia celu. Jest ich sporo. Jakkolwiek bliższa charakterystyka potencjalnych rozwiązań wykracza poza ramy niniejszej pracy, to jednak warto dla uogólnienia problemu podkreślić ich jedną cechę wspólną. Łączy je mianowicie znacznie mniejsza od środków technicznych funkcjonalność,

mierzona efektywnością działania. Trudno się temu dziwić, są to wszak rozwiązania awaryjne, ale fakt ten w sposób oczywisty nawarstwia dodatkowe kłopoty w procesie dowodzenia. Wymaga różnorodnych zabiegów podnoszących wydajność owych zastępczych relacji, a także stworzenia takiego modelu kierowania walką, który byłby adekwatny do pogorszonych utratą łączności warunków tego procesu. Chodzi więc o przystosowanie dowodzenia do negatywnego wpływu walki na jego trwałość, wyposażenie go w walor odporności zdolnej zapewnić realizację stojących przed nim zadań.

Nadzór nad działalnością bojową podległych wojsk. Nie będzie przesadą stwierdzenie, że wyraża on istotę kierowania walką. Dopuszczając pewne uproszczenie można bowiem przyjąć, że dowodzenie polega na nieprzerwanej realizacji czterech faz czynnego działania: zbierania informacji, oceny sytuacji, podejmowania decyzji i przekazywania zadań wykonawcom. Przy kompleksowym potraktowaniu zagadnienia można byłoby wszystkie wymienione etapy uznać za składniki nadzoru nad działaniem wojsk. Wówczas byłby to po prostu synonim dowodzenia. W tym miejscu posługiwać się jednak będziemy węższym znaczeniem terminu, łącząc go raczej z nieprzerwanym śledzeniem sytuacji na polu walki. W istocie sprowadzimy go zatem do pierwszej z wymienionych faz (zbieranie informacji), bo pozostałe doczekają się charakterystyki przy okazji rozważań poświęconych innym wymaganiom stojącym przed dowodzeniem.

Baczne śledzenie rozwoju działań bojowych jest pierwszym warunkiem umożliwiającym wpływanie na ich przebieg. Ciągła znajomość sytuacji walczących wojsk należy jednocześnie do podstawowych obowiązków dowódcy. Pozwala przewidywać występujące zagrożenia i w porę im przeciwdziałać. Stanowi podstawę wszelkich korekt przyjętego planu walki, umożliwia terminową reakcję na rozwój wydarzeń. Jest niezwykle ważnym czynnikiem powodzenia w walce.

Tak duże znaczenie znajomości sytuacji dla dowodzenia wojskami musi oczywiście koncentrować wysiłki na rzecz jej posiadania. Działania służące zdobywaniu danych o położeniu wojsk mają charakter kompleksowy i są skutkiem funkcjonowania ca-

łego systemu. Jego twórcą jest dowódca — człowiek odpowiedzialny za sprawność dowodzenia, a więc najbardziej zainteresowany posiadaniem obiektywnego obrazu walki. Dysponuje też odpowiednimi narzędziami — elementami owego systemu, czyli mówiąc prościej, źródłami informacji. Można do nich zaliczyć: organa rozpoznawcze (dane o przeciwniku), podwładnych (dowódców podległych elementów ugrupowania), sąsiadów (dowódców sąsiadujących wojsk), przełożonego (nadrzędny sztab) oraz oficerów własnego dowództwa i sztabu. Wymienione źródła są stałymi elementami systemu dostarczania danych o położeniu. Ponadto mogą go uzupełniać składniki doraźne, takie jak np. jeńcy, ludność cywilna, partyzanci itp.

Jak widać, zestaw potencjalnych źródeł informacji jest szeroki. Każde z nich dostarcza dane wycinkowe, których suma składa się na względnie pełny obraz działań bojowych. W zasadzie są to różne fragmenty owego obrazu, chociaż bywa, że się pokrywają. Tak więc, organa rozpoznawcze dostarczają informacje o przeciwniku, podwładni — o położeniu dowodzonych oddziałów, sąsiedzi — o sytuacji na kierunkach ich działania, przełożony — o ogólnym położeniu widzianym z wyższego szczebla. Istnienie tak rozbudowanego systemu może stwarzać wrażenie, że posiadanie bieżących danych o położeniu wojsk nie stanowi większego problemu.

Trudno o bardziej pochopny wniosek. W rzeczywistości każda prawdziwa i aktualna informacja nie ma w warunkach współczesnej walki ceny, a dowództwa trapi ich chroniczny brak. Przyczyny tego niedosytu są liczne. Do głównych należą: gwałtowne zmiany na polu walki, trudności związane z przekazaniem treści w warunkach przerw w łączności, ochrona własnych tajemnic i działanie dezinformujące nieprzyjaciela, duże natężenie walk absorbujące podwładnych w stopniu utrudniającym zajmowanie się zbieraniem danych i przekazaniem odpowiednich meldunków itd.

Wskazane wyżej oraz inne jeszcze czynniki powodują, że rzadko we współczesnej walce dowódca oddziału bądź związku taktycznego może liczyć na pełne rozeznanie sytuacji. Zwykle będzie dysponował obrazem bardzo niekompletnym, obfitującym

w białe plamy i budzącym liczne wątpliwości. Sprowadzając rzecz do konkretnego przykładu, za typową można uznać sytuację, w której dowódca zna położenie tylko niektórych podległych mu bezpośrednio elementów ugrupowania, nie orientując się w sytuacji innych, a znając przebieg działań przed frontem natarcia nie wie, co się dzieje na zagrożonym skrzydle itp. Ponieważ występowanie tych znaków zapytania utrudnia — a często wręcz uniemożliwia — powzięcie decyzji, występuje w toku walki paląca potrzeba ich rozszyfrowania. Działanie w tym kierunku sprowadza się do podtrzymywania działalności kulejącego systemu napływu danych. Trzeba przywrócić drożność kanałom, które zostały zablokowane. W razie konieczności trzeba również zadbać o podniesienie wydajności źródeł danych o położeniu lub też zwiększyć ich liczbę poprzez uruchomienie dodatkowych.

Wszystkie te wysiłki zmierzające do uzyskania pełniejszego obrazu walki są w praktycznej pracy dowódcy i sztabu wyrazem wyjścia naprzeciw płynącym zbyt wolno (lub zablokowanym) wiadomościom, stwarzając konieczność przejawiania niezbędnej aktywności w procesie śledzenia przebiegu działań. Dowódca nie może poprzestać na zbudowaniu odpowiedniego systemu i ograniczyć się następnie do czekania na efekt jego funkcjonowania. Walka o zdobycie niezbędnych wiadomości jest bardzo istotnym elementem dowodzenia, a jej skuteczność — wyznacznikiem skali wpływu na przebieg działań.

Świadomość istnienia zależności pomiędzy znajomością położenia a powodzeniem w walce musi znaleźć trwałe miejsce w mentalności dowódców wszystkich szczebli, a każdy z nich — także każdy oficer sztabu — powinien być potencjalnym źródłem i jednocześnie nośnikiem informacji. Wymaganie to z pewnością uzupełnia na swój sposób obowiązki, a jego realizacja opiera się w znacznym stopniu na zwykłej ludzkiej życzliwości.

Któż z dowódców — praktyków, uczestników ćwiczeń, nie zna sytuacji, w której usilne prośby o podanie przez sąsiada położenia spotykały się z obojętnością albo ze zdawkową, niewiele mówiącą informacją? Sprawniejszy jest na ogół przepływ wiadomości w pionie, oparty na sprzyjającym elemencie międzyszczeblowej zależności, a także solidnych, wielokanałowych relacjach

łączności. Pozioma — a więc między sąsiadami — wymiana informacji częściej kuleje, napotykając sporo obiektywnych przeszkód. Niech więc brak życzliwości, równoznaczny zresztą w tym wypadku z krótkowzrocznością i niedostatkami wyobraźni, nie przyczynia się do ich mnożenia.

Skonkretyzujmy rozważania, przenosząc dokonane wyżej ustalenia na grunt oddziału i związku taktycznego. Nasuwa się pytanie, jakie praktyczne kroki może i powinien podjąć dowódca przy pomocy sztabu w celu podniesienia ograniczonej efektywności systemu napływu informacji. Chodzi więc o sprecyzowanie rozwiązań służących zdobyciu niezbędnej ilości informacji w sytuacji ich braku, a jednocześnie pilnego zapotrzebowania. Wydaje się, że można do nich zaliczyć:

— wysłanie oficerów sztabu w celu sprawdzenia niejasnego położenia w miejscu szczególnie interesującym dowódcę;

— skierowanie do sąsiednich sztabów przedstawicieli własnego organu dowodzenia, ewentualnie ze środkami łączności, w celu przekazywania na bieżąco informacji o decyzjach i położeniu sąsiada (ważne zwłaszcza w warunkach współdziałania z jednostkami koalicyjnymi);

— osobisty wyjazd dowódcy związku taktycznego (oddziału) w celu zapoznania się z sytuacją, zwłaszcza w miejscu decydującym o wyniku działań;

— dowodzenie z miejsc zapewniających obserwację pola walki i jej przebieg (dominujące wzgórza, śmigłowiec itp.);

— formułowanie pod adresem przełożonego zapotrzebowania na określone wiadomości, których zdobycie przekracza możliwości związku taktycznego (oddziału);

— wysłanie dodatkowych elementów rozpoznania w celu zdobycia lub weryfikacji niezbędnych danych o przeciwniku;

— poszukiwanie informacji na zewnątrz etatowego systemu dostarczania danych poprzez przesłuchiwanie jeńców, przedstawicieli ludności cywilnej itd.;

— zorganizowanie podsłuchu, umożliwiającego przechwycenie treści korespondencji radiowej bądź telefonicznej;

— przywracanie sprawności wadliwie funkcjonującym kanałom łączności.

Oczywiście, powyższe przedsięwzięcia nie wyczerpują wszystkich możliwości. Przebieg walki wymusza bądź też umożliwia rozwiązania bardzo różnorodne, a ich oryginalność zależy od konkretnej sytuacji, a także od inwencji poszukującego informacji dowódcy. Potwierdzają to doświadczenia drugiej wojny światowej, obfitujące w spektakularne próby polowania na „języka", przykłady dywersji radiowej, działalności rozpoznawczej w ugrupowaniu przeciwnika, przekazywania informacji różnymi sposobami. Niezależnie od atrakcyjności poszczególnych przykładów, wszystkie one są generalnym potwierdzeniem z jednej strony — ogromnego głodu informacji w czasie walki, z drugiej zaś — intensywnych dążeń dowództw i sztabów, by głód ten zaspokoić.

Uprzedzanie walczących wojsk o występujących zagrożeniach. Jest rzeczą oczywistą, że ostrzeganie wojsk jest możliwe pod warunkiem posiadania odpowiednich informacji. O ile poprzednio skupiliśmy uwagę na ich przepływie w kierunku dowódcy i sztabu, to obecnie rozważymy relacje odwrotne. Nie ma bowiem na polu walki organów zajmujących się wyłącznie odbiorem bądź tylko przekazem danych. Ruch wiadomości jest dwukierunkowy, a ściślej — jeśli szerzej spojrzeć na problem — wielokierunkowy. Dlatego proces ten nosi popularną nazwę „obiegu informacji", choć trzeba tu na marginesie zaznaczyć, że w praktyce często rozumie się przez to wewnątrzsztabową cyrkulację danych. Dowódca i jego sztab nie są więc tylko adresatami wiadomości, bywają również często ich nadawcami. Ta wymiana korespondencji składa się na ciekawy i pozornie paradoksalny proces, w którego ramach zarówno dowódca, jak i jego podwładni sygnalizują występowanie na polu walki określonych zagrożeń.

Jego sensu szukać należy zarówno w nierównomiernym rozkładzie możliwości zdobywania informacji, jak też w różnym dystansie wobec przeciwnika. Oba te czynniki sprawiają, że sektory najlepszej znajomości sytuacji na polu walki nie pokrywają się. O ile podległe wojska, związane bezpośrednią walką z nieprzyjacielem, doskonale orientują się w położeniu na linii frontu i w związku z tym mogą być źródłem wartościowych — bo

aktualnych i pełnych — informacji na ten temat, to nadrzędny dowódca i sztab lepiej znają sytuację ogólną, niedostrzegalną w ogniu walk przez podwładnych. Fakt ten określa treść i zakres wymiany wiadomości zgodnych z występującym zapotrzebowaniem. Celem uprzedzania walczących wojsk o występującym niebezpieczeństwie jest ich ochrona przed zaskakującym i niekorzystnym wpływem czynników zewnętrznych. Do typowych zagrożeń, o których powinny w porę wiedzieć wojska, można zaliczyć:

— groźbę wykonania przez nieprzyjaciela niespodziewanego uderzenia w skrzydło (kontrataku), opartą na stwierdzeniu faktu podciągania sił z głębi obrony lub dokonywania innych manewrów;

— prawdopodobieństwo wykonania na podległe pododdziały i oddziały uderzeń lotniczych, wynikające z faktu wykrycia zmierzających ku nim samolotów przeciwnika;

— możliwość wykonania przez nieprzyjaciela uderzeń jądrowych, opartą na wykryciu dokonywanych przezeń przygotowań;

— rozbudowę inżynieryjną rejonów w głębi obrony nieprzyjaciela, położonych na kierunku natarcia podległych wojsk;

— zamiar wykonania własnych uderzeń jądrowych na obiekty nieprzyjaciela znajdujące się w bezpośredniej bliskości z podległymi wojskami;

— prawdopodobieństwo gwałtownej zmiany warunków meteorologicznych, sygnalizowane przez przedstawicieli kompetentnych służb;

— możliwość użycia przez nieprzyjaciela nowej, nie stosowanej dotychczas i dlatego grożącej zaskoczeniem, broni lub niekonwencjonalnych sposobów posługiwania się środkami tradycyjnymi;

— groźbę zmiany przez przeciwnika dotychczasowej taktyki działania, opartą na fakcie występowania tu i ówdzie sygnalizujących taką możliwość precedensów.

Oczywiście, przedstawiony wyżej wykaz obrazuje tylko bardziej typowe z prawdopodobnych zagrożeń wymagających zasygnalizowania. Niezwykle ważnym czynnikiem w ramach tego procesu jest czas. Chodzi o to, aby sygnał o grożącym niebez-

pieczeństwie dotarł do podwładnego w porę, bo oczywiście tylko wtedy będzie miał praktyczną wartość. Dla przełożonego oznacza to konieczność natychmiastowego przekazania otrzymanych na ten temat informacji. Wbrew pozorom, sprawa nie jest prosta, bo zbieranie danych o sytuacji — w dążeniu do skompletowania jej pełnego obrazu — nie ogranicza się do zwykłego gromadzenia wiadomości; one muszą być zweryfikowane, potwierdzone, uogólnione i dopiero wtedy mogą służyć za podstawę formułowania wartościowych wniosków.

Wśród napływających danych wiele jest sygnałów wątpliwych, nieprawdopodobnych, stanowiących — być może — efekt celowej dezinformacji przeciwnika. Trzeba je sprawdzić — potwierdzić bądź zweryfikować, co wiąże się z oczywistym nakładem czasu. Rezygnacja z tego zabiegu pozwala z kolei wprawdzie uniknąć straty czasu, ale grozi bardzo groźnymi skutkami wprowadzenia podwładnych w błąd i wynikającymi z tego konsekwencjami w postaci zakłócenia toku realizacji zadania bojowego i podważenia zaufania do przełożonego. Występująca tu sprzeczność jest jednym z typowych dylematów, wobec których stoi dowódca kierujący walką. Nie ma i nie może być recepty na wybór słusznego rozwiązania w takiej sytuacji. Intuicja dowódcy, poparta znajomością realiów towarzyszących toczącym się działaniom bojowym, jest praktycznie jedynym drogowskazem. Bez względu wszakże na trudności w wyborze mniejszego zła zasada pozostaje niezmienna: uprzedzić walczące wojska o występujących zagrożeniach w terminie pozwalającym na przygotowanie się do stawienia im czoła.

Bezzwłoczna reakcja na odchylenia od przyjętego planu walki. Realizacja planów jest narażona na zakłócenia w każdej z dziedzin ludzkiego działania. Walka zbrojna jest wszakże specyficznym wyrazem jednoczesnej aktywności dwóch stron posiadających sprzeczne cele. Fakt ten zdecydowanie wyróżnia działania bojowe spośród wszelkich innych płaszczyzn celowej działalności. Niekorzystne zjawiska występujące w tej dziedzinie opierają się zwykle na intelektualnym i materialnym wkładzie przeciwnika i dlatego są szczególnie groźne. O ile więc bywa, że w ramach — powiedzmy — działalności gospodarczej zdarzają się odchylenia

od przyjętego planu, o tyle w trakcie działań bojowych jest to zjawisko codzienne, a występujące zaburzenia mają zupełnie różną od pokojowej skalę. Krótko mówiąc, decyzja dowódcy związku taktycznego (oddziału) jest niejako skazana na niepełną realizację.

Oczywiście każda konieczność odejścia od przyjętego planu walki jest objawem wielce niekorzystnym. Burzy harmonię zgranych wysiłków bojowych wojsk, wymaga dodatkowych nakładów organizacyjnych, a w trudnych sytuacjach bojowych wiąże się też z ryzykiem, zawsze towarzyszącym zmianom dokonywanym w trakcie walki. Dlatego też podstawowym celem dowodzenia wojskami jest stworzenie warunków do niezakłóconej realizacji postawionych im zadań, a więc ochrona pierwotnego kształtu powziętej decyzji. Cały wysiłek intelektualny dowódcy powinien być skierowany przede wszystkim na poszukiwanie sposobów zapewnienia realizacji planu walki. Przejście do poszukiwań sposobów jego zmiany może być dopiero konsekwencją nieskuteczności przyjętego założenia. Takie, a nie inne, uszeregowanie działań jest sprawdzoną w czasie wojny i pokoju regułą kierowania walką.

Najogólniej zatem biorąc, reakcja dowódcy na odchylenia od przyjętego planu nie musi oznaczać jego zmiany. Może się sprowadzać do likwidacji tych odchyleń, ponownego skierowania nurtu działania wojsk w wyznaczony powziętą decyzją rejon. W takim wypadku nie plan walki ulegnie zmianie; korekcie podlegać będzie jedynie działanie niektórych mechanizmów zapewniających jego realizację. Oczywiście poprzestanie na takim regulacyjnym zabiegu nie zawsze okaże się możliwe. Sytuacja bojowa może wymusić zmiany głębsze. Niekiedy przyniesie pełną dezaktualizację powziętej decyzji. Typowym przykładem takiej sytuacji jest konieczność przejścia z natarcia do obrony w wyniku wprowadzenia do walki przez nieprzyjaciela podciągniętych z głębi poważnych sił. Decyzja do działań zaczepnych realizowana przez wojska ulega wówczas całkowitej dezaktualizacji i tylko jej fragmenty (np. nie zmienione ugrupowanie bojowe) okazują się chwilowo przydatne.

Zadaniem stojącym przed dowodzeniem jest więc czuwanie nad

przebiegiem realizacji decyzji w stałej gotowości do ingerencji w przebieg działań, zmierzającej bądź do ochrony planu walki, bądź też do jego wymuszonej zmiany. Działalność ta sprowadza się właśnie do ciągłej oceny sytuacji, decydowania o dalszym przebiegu działań oraz przekazywania wojskom kolejnych zadań. Dokonajmy krótkiego przeglądu faz cyklu decyzyjno-rozkazodawczego. Na dowodzenie składa się wiele takich cykli o stałej powtarzalności. Prześledźmy więc ten proces warunkujący reakcję na odchylenia od przyjętego planu walki, zajmując się kolejno jego etapami.

Ocena sytuacji jest warunkiem powzięcia każdej decyzji. Ściślej — słusznej decyzji, bo można oczywiście wyobrazić sobie wybór rozwiązań przypadkowych. Ocena sytuacji jest stałym obowiązkiem kierującego walką dowódcy. Nie zawsze o tym pamiętamy, przyzwyczajeni przez sztabową i akademicką praktykę sytuować tę czynność w ramach organizacji działań bojowych, a więc w okresie poprzedzającym ich rozpoczęcie. Dzieje się tak zapewne dlatego, że ocena sytuacji, poprzedzająca powzięcie decyzji do wykonania otrzymanego zadania, jest przedsięwzięciem rozciągniętym w czasie, zespołowym i po prostu bardziej celebrowanym. Napięty proces kierowania walką pozbawia ocenę sytuacji tej odświętnej powłoki, czyni ją mniej eksponowaną, prawie niedostrzegalną. Fakt ten nie zmienia wszakże ani rangi, ani też istoty i celu tego przedsięwzięcia.

Bazą do oceny sytuacji są odpowiednie informacje, składające się na obraz pola walki. Ich analiza zmierza do uzyskania odpowiedzi na następujące pytania:

— na ile rzeczywistość pola walki zagraża realizacji powziętej poprzednio decyzji;

— gdzie zlokalizowane są zagrożenia w systemie zorganizowanej działalności bojowej wojsk;

— jaką skalę korekt planu walki wymusza powstająca sytuacja bojowa;

— jakie są materialne możliwości sprostania wyłaniającym się potrzebom;

— jakie konkretne rozwiązania są możliwe w świetle powyższych analiz oraz obiektywnie występujących warunków.

Niezwykle ważną cechą oceny sytuacji prowadzonej w trakcie kierowania walką jest jej krótkotrwałość. A warto w tym miejscu przypomnieć znaną prawdę, że tylko ta decyzja ma wartość, która w porę dotrze do wojsk. Potencjalnie najlepsze rozstrzygnięcia mogą okazać się bezwartościowe, jeśli będą spóźnione. Akcentowanie tych oczywistych prawd potrzebne jest dlatego, że współczesne działania bojowe stawiają pod tym względem coraz większe wymagania. Tempo zmian na polu walki sprawia, że groźba nienadążania z podejmowaniem decyzji staje się bardzo realnym niebezpieczeństwem. Fakt ten rzutuje oczywiście na sposób prowadzenia przez dowódcę oceny sytuacji. Powoduje, że jest to akt maksymalnie zawężony i w zasadzie realizowany jednoosobowo z powodu braku czasu na dłuższe rozważania z udziałem specjalistów — oficerów sztabu. Pod tym względem ocena sytuacji w ramach kierowania walką różni się bardzo od swojej poprzedniczki z okresu organizacji działań bojowych — tak bardzo, że czasem bywa wręcz nie dostrzegana.

Powzięcie decyzji — kolejny krok w ramach reakcji na przebieg działań — również oczywiście podlega wpływowi specyficznych i trudnych warunków kierowania walką. Celem pracy dowódcy jest w tym etapie dokonanie wyboru optymalnego rozwiązania spośród uznanych wcześniej za dopuszczalne wariantów. Jest to akt niezwykle odpowiedzialny, bo wpływający bezpośrednio na wyniki i skuteczność dalszej walki, a więc warunkujący również wykonanie otrzymanego zadania. Podobnie jak ocena sytuacji musi on zostać zrealizowany szybko. Spełnienie tego warunku pozornie wydaje się proste, bo samo powzięcie decyzji, jako akt wyboru nie jest przedsięwzięciem nadmiernie czasochłonnym. Jednakże gdy wali się plan walki, a sytuacja zdecydowanie pogarsza, każde rozwiązanie zawiera w sobie pierwiastki niekorzystne. Wybór mniejszego zła nigdy nie jest łatwy, bywa przyczyną rozterki opóźniającej sprecyzowanie decyzji, tym bardziej że ciężar odpowiedzialności nie ułatwia tego zadania. Wszystko to sprawia, że powzięcie decyzji w trakcie trwania boju jest trudnym problemem, który wymaga od dowódcy odwagi, wewnętrznego hartu i umiejętności przyjęcia na siebie odpowiedzialności.

Ciężar decyzji podejmowanych na polu walki jest największy.

Decyzje powstające w trakcie walki różnią się od tej, która zrodziła się w ramach organizacji działań, przede wszystkim zakresem. Fakt ten łagodzi nieco dokuczliwość braku czasu na ich staranne wypracowanie. O ile decyzja dowódcy związku taktycznego (oddziału) do wykonania określonego zadania jako całości określała sposób działania każdego z uczestników walki w każdej fazie planowanych działań, a ponadto zawierała w sobie inne elementy (np. sposób współdziałania, dowodzenia, bojowego zabezpieczenia), to wybór dokonany w trakcie walki ma charakter wycinkowy. Dotyczy tego tylko sektora działalności bojowej wojsk, w którego obrębie wystąpiły zakłócenia zagrażające realizacji zadania.

Przykładem takiego zawężonego, wycinkowego korygowania przyjętego planu walki może być reakcja dowódcy na groźbę wykonania kontrataku przez nieprzyjaciela. Po zlokalizowaniu tego zagrożenia i ustaleniu, że na innych odcinkach frontu walki sytuacja rozwija się pomyślnie, dowódca podejmuje decyzję do odparcia kontrataku, eliminując w zasadzie z tego procesu inne fragmenty toczącej się walki. W ten sposób korektą objęty zostaje tylko wycinek działań bojowych, ograniczony do konkretnego miejsca (rejonu) i wykonawcy. Wypada jednak nieco przytłumić złudne w swojej wymowie wrażenie komfortu dowodzenia, polegającego na dokonywaniu kolejno, tylko w razie potrzeby, wycinkowej weryfikacji stabilnego w zasadzie planu. Trzeba podkreślić, że pomimo istnienia węższego zakresu problemów wymagających rozwiązania w trakcie walki, działania w tym kierunku dalekie są od cech kosmetycznego zabiegu.

Niezależnie od warunków, w jakich działania bojowe przebiegają — a te są zwykle bardzo trudne — towarzyszy im wcale niemała liczba wymagających rozstrzygnięcia dylematów. Owe bowiem wycinki sytuacji, kryjące zapotrzebowanie na ingerencję dowódcy, są częścią jednej powiązanej licznymi zależnościami całości.

Zorganizowany przed rozpoczęciem działań system, przystosowany do realizacji konkretnego zadania w równie konkretnych warunkach, nie jest zbyt odporny na przeprowadzanie korekt. Zmiany dokonywane w ramach jednego elementu pociągają

bowiem nieuchronnie reperkusje w obrębie innych, przyległych do niego, a czasem nawet dość oddalonych. Przesadą byłoby porównywanie omawianego tu mechanizmu do domku z kart, gdzie naruszenie jednej karty powoduje kompletną ruinę, ale można go porównać do zwartego szyku kręglowych figur. Uderzenie jednej bywa niebezpieczne dla pozostałych.

Przenieśmy wymowę tych przykładów na grunt naszego kontrataku. W jakim stopniu konieczność odparcia go wpływa na ogólną możliwość realizacji zadania oraz na działanie — zdawałoby się niezakłócone — innych, nie zagrożonych nim elementów? Niech odpowie na to pytanie bardzo schematyczny wykaz koniecznych zmian, warunkujący w takiej sytuacji powodzenie w realizacji zadania. Patrząc na problem ze szczebla związku taktycznego można do nich zaliczyć:

— przerwanie natarcia oddziału bezpośrednio zagrożonego uderzeniem kontratakującego nieprzyjaciela i przejście nim do obrony;

— przesunięcie na kierunek prawdopodobnego uderzenia odwodów specjalnych, przystosowanych do zwalczania broni pancernej przeciwnika;

— przeniesienie znacznej części wysiłku artylerii (niekiedy głównego) z kierunku głównego uderzenia w rejon zagrożony kontratakiem;

— skierowanie przeciwko podchodzącemu do kontrataku nieprzyjacielowi części (lub całości) limitu lotnictwa i przydzielonych pocisków jądrowych, których użycie planowano pierwotnie na inne cele;

— wcześniejsze od zaplanowanego wprowadzenie do walki drugiego rzutu w celu umożliwienia dalszej realizacji zaczepnego działania, wobec przeznaczenia części dotychczas wykonujących je sił do odparcia kontrataku;

— przesunięcie odwodu ogólnowojskowego na zagrożony kontratakiem kierunek w celu rozmieszczenia go na zapleczu oddziału odpierającego uderzenie i pogłębienia w ten sposób jego obrony.

Przyjrzyjmy się teraz — biorąc za podstawę powyższy wykaz — któremu z uczestników walki fakt wykonania przez nieprzy-

jaciela kontrataku skomplikował (lub może tylko zmienił) dotychczas realizowane planowe zadanie. Oto oni:

— oddział bezpośrednio zagrożony kontratakiem, bo musiał zamienić natarcie, będące warunkiem osiągnięcia postawionego przed nim celu, na obronę;

— oddział pierwszego rzutu nie zagrożony bezpośrednio uderzeniem nieprzyjaciela, ponieważ został w wyniku przejścia sąsiada do obrony osamotniony w swoich wysiłkach zaczepnych, przynajmniej do czasu wprowadzenia do walki drugiego rzutu związku taktycznego;

— oddział drugiego rzutu, bo został zmuszony do wcześniejszego, niezgodnego z planem, wejścia do walki;

— artyleria, ponieważ jej działalność ogniowa została zakłócona i poniekąd zdezorganizowana koniecznością rozdziału wysiłków na dwa kierunki;

— lotnictwo, bo zmiana celu działania wymusiła pośpieszny, a więc niezbyt przygotowany manewr.

Nawet pobieżna analiza powyższego zestawu prowadzi do wniosku, że fakt wykonania kontrataku — pozornie o znaczeniu lokalnym — spowodował negatywne reperkusje całego prawie systemu realizacji zadania bojowego. Stwierdzenie takie nie wydaje się przesadą tym bardziej, że wpływ sytuacji bojowej na działanie wojsk został wyżej zobrazowany bardzo schematycznie, z pominięciem całego szeregu aspektów tego zagadnienia, takich jak np. zmiany w sferze dowodzenia, zaopatrywania wojsk, współdziałania itd.

Wróćmy do problemu podejmowania decyzji przez dowódcę kierującego walką. Jak widać na przedstawionym wyżej przykładzie kontrataku, jej wycinkowy zakres wcale nie upraszcza zbytnio zadania stojącego przed dowódcą i sztabem. Bardzo silnie natomiast oddziałują na ten proces czynniki komplikujące go, a więc warunki pola walki. Powodują one, że powzięciu decyzji towarzyszy fizyczne zagrożenie organów dowodzenia, konieczność jednoczesnego kierowania walką, zakłócenia w łączności, napływ wymagających zainteresowania się nimi wiadomości i wreszcie zwykła groza toczącej się wokół walki. Oto skala trudności wymagających pokonania.

Doprowadzenie zadań do wojsk stanowi naturalne przedłużenie wysiłków służących powzięciu decyzji, jest drogą do wcielenia jej w życie. I tu znowu warunki pola walki odciskają swoje komplikujące piętno powodując, że prosta na pozór czynność przekazania wojskom niezbędnej treści zadań urasta do niełatwego problemu. Nie ma potrzeby wgłębiać się w przyczyny tego stanu rzeczy, bo zostały one już po części wskazane w ramach rozważań nad obiegiem informacji. Zadania, rozumiane w sensie treściowym, są wszak również swoistą informacją, tyle że posiadającą specyficzną formę i wyróżniający je autorytet rozkazu.

Ten ostatni czynnik powoduje jednak, że zadania nie mogą być traktowane na równi z każdą inną treścią służbowej korespondencji. Ta zawiera bowiem przeróżne informacje o bardzo zróżnicowanym znaczeniu. Wszystkie one mają swoją rangę, wszystkie są na swój sposób ważne, ale trudno je mierzyć tą samą miarą. Dowódca kierujący walką nie jest zainteresowany w równym stopniu dotarciem do adresata — dowódcy podległego oddziału — zadań i, powiedzmy, informacji wskazującej miejsce odbioru prasy dla żołnierzy. Jest to zupełnie inna ranga problemów i różne będą negatywne skutki niedotarcia kierowanej do odbiorcy treści.

Przekazanie zadań jest pierwszym warunkiem skuteczności dowodzenia. Więcej — jest podstawą jego istnienia, ponieważ warunkuje wszelkie oddziaływanie na przebieg walki. Fakt ten nadaje absolutny priorytet transmisji wyrażających je treści. Powoduje, że dowódca nie może zadowolić się sformułowaniem odpowiednich rozkazów, uznając to za finał swego oddziaływania na rozwój konkretnych wydarzeń. Tylko upewnienie się, że zadania dotarły do adresata, zamyka rzeczywiście rozważany tu cykl dowodzenia. Jeśli zatem wagę przekazywanych treści zestawić z takimi wymaganiami, jak np. konieczność szybkiej transmisji i zrozumiałość, przy jednoczesnej potrzebie stosowania skrótowej formy, to rozważany problem uznać trzeba za nader skomplikowany. Brak tu miejsca na analizę sposobów sprostania trudnościom związanym z przekazywaniem zadań. Poprzestaniemy na wybiórczej sygnalizacji reguł, na których opiera się ten proces. Można do nich zaliczyć:

— posiadanie awaryjnych możliwości szybkiego przekazu treści zadań na wypadek niedomagania łączności;

— stosowanie maksymalnie oszczędnej i jednocześnie zrozumiałej formy rozkazów, zwłaszcza przy posługiwaniu się podczas ich transmisji technicznymi środkami łączności;

— ścisłą ochronę treści zadań przed przechwyceniem jej przez nieprzyjaciela (stosowanie zasad tajnego dowodzenia, odpowiednie zabezpieczenie oficerów łącznikowych itp.);

— zapewnienie terminowego, a więc szybkiego, dostarczenia treści rozkazów do adresata;

— żądanie potwierdzenia odbioru zadania przez podległych dowódców.

Na zakończenie rozważań poświęconych stawianiu zadań podczas walki warto podać przykład rozwiązania maksymalnie spełniającego wymagania nakreślone wymienionymi wyżej regułami. Jest nim zastosowanie sygnałów dowodzenia. Skrótowa treść, zrozumiała forma, zamaskowane znaczenie, łatwość przekazu — oto tylko ważniejsze zalety opartej na sygnałach koncepcji dowodzenia. Niestety, potrzeby kierowania walką przewyższają dość znacznie możliwości takiego sygnałowego oddziaływania na jej przebieg. Warunki współczesnej walki są tak skomplikowane, a bogactwo prawdopodobnych i niepowtarzalnych sytuacji tak wielkie, że jest oczywistym nieprawdopodobieństwem przystosowanie sygnałów do każdej, wyłaniającej się podczas boju potrzeby.

Podsumowując rozważany tu warunek sprawności dowodzenia — bezzwłoczną reakcję na przebieg walki — warto na zakończenie podkreślić znaczenie czynnika czasu. Wprawdzie zwracaliśmy już uwagę na ten aspekt zagadnienia, analizując poszczególne człony cyklu dowodzenia (informacja, ocena, decyzja, zadania), ale obecny powrót do niego nie wydaje się zbędnym powtórzeniem.

Zapotrzebowanie na szybką reakcję dowódcy jest zawsze wynikiem rozwoju wydarzeń na polu walki. Gdyby założyć nierealną praktycznie sytuację, że działania bojowe są pasmem nie zakłóconych, zaplanowanych wcześniej sukcesów, rola dowódcy sprowadzałaby się do przyjmowania do aprobującej wiadomości tego faktu. Nie byłoby żadnego zapotrzebowania — ani na ja-

kąkolwiek reakcję, ani na pośpiech. Walka— zwłaszcza we współczesnych warunkach — jest jednak bardzo w swoim wyrazie odległa od takiej idylli. Pełno jest zjawisk niekorzystnych, a każde z nich oznacza jednocześnie zagrożenie zarówno dla powziętej decyzji, jak też dla realizujących ją ludzi, pododdziałów i oddziałów. Każda zwłoka w reakcji dowódcy nie tylko odsuwa, ale też może przekreślić możliwość wykonania zadania. Jest zarazem boleśnie odczuwana przez podwładnych, oczekujących w ogniu walki i pod brzemiennym wpływem niekorzystnej sytuacji.

Zapewnienie skutecznego współdziałania podczas walki to już ostatnie z omawianych kolejno wymagań stawianych przed dowodzeniem. Jego znaczenie trudno wręcz przecenić. Jako jedna z ważnych zasad walki ogólnowojskowej, współdziałanie wraz ze swoim wpływem na powodzenie w walce będzie jeszcze przedmiotem rozważań w ostatnim — trzecim — rozdziale. W tym miejscu poprzestaniemy na naświetleniu problemu z punktu widzenia dowodzenia wojskami.

Kierowanie współdziałaniem polega na stałym nadzorze nad nienaruszalnością więzi łączących działanie licznych elementów ugrupowania bojowego związku taktycznego (oddziału). Organizacja współdziałania wytycza cel i sposób współpracy wojsk, wiąże ją w jeden system. Kierowanie współdziałaniem musi zagwarantować funkcjonowanie tego systemu. Jest w ramach dowodzenia wyrazem szczególnego zainteresowania dowódcy sytuacją na stykach, a więc w miejscach, które obiektywnie — jako peryferyjnie położone — stanowią słabsze punkty mechanizmu realizującego zadania bojowe.

Kierowanie współdziałaniem, mieszcząc się w ramach dowodzenia wojskami, podlega jednocześnie tym samym regułom. Podobnie jak dowodzenie opiera się na wskazywanym tu już kilkakrotnie, czterofazowym cyklu (informacja — ocena — decyzja — zadania), oczywiście ukierunkowanym tym razem na podtrzymywanie w działaniach wojsk elementów wspólnych. System współdziałania jest niezwykle wrażliwy na wszelkie zakłócające oddziaływanie sytuacji bojowych. Wynika to z faktu, że dokonane przed rozpoczęciem walki ustalenia organizacyjne bywają bardzo precyzyjne, znacznie dokładniejsze niż wytyczające ogólną rolę

BIBLIOTEKA WYŻSZEJ SZKOŁY WOJSKOWEJ
Nr ewid. (II)
Dział Zbiorów Ogólnych

wojsk zadania. Powoduje to, że nawet drobne komplikacje planu walki prowadzą do ich dezaktualizacji, co oczywiście wymaga interwencji na rzecz podtrzymania kulejącego współdziałania. Wystarczy np., żeby jeden z dwóch współdziałających ze sobą partnerów spóźnił się z rozpoczęciem przewidzianych dla niego zadań, a ustalony na ten fragment walki plan współdziałania, oparty na synchronizacji w czasie, staje się nieaktualny. Ta wrażliwość połączeń zestawiona z ogromnym wpływem współdziałania na powodzenie w walce sprawia, że musi być ono obiektem szczególnie pieczołowitego nadzoru ze strony dwództw. Powoduje również, że jest on niezmiernie trudny.

Istnieje wszakże czynnik łagodzący stopień skomplikowania tego zadania. Jest nim występowanie w ramach współdziałania podległych wojsk swoistych mechanizmów samoregulacji. Motorem ich działania jest fakt, że nikt nie jest zainteresowany bardziej bezawaryjną współpracą sąsiadujących ze sobą i wykonujących wspólne zadania elementów ugrupowania niż one same. Każde zakłócenie harmonijnej współpracy odbija się wszak najbardziej boleśnie i bezpośrednio na uczestnikach walki, grożąc albo stratami materialnymi, albo utratą możliwości wykonania zadania. Jeśli więc chodzi o podtrzymanie współdziałania, to nie ma wątpliwości, że ich interesy są zbieżne.

A możliwości? Te idą w zasadzie w parze ze wskazaną wyżej harmonią interesów. Na szczeblach taktycznych, w tym także na najwyższym z nich — na szczeblu związku taktycznego, współdziałające wojska łączy najczęściej fizyczna bliskość działania. Powie ktoś, że przy rozrzedzonym ugrupowaniu nacierających oddziałów tak nie jest. Będzie to jednak pogląd bardzo dyskusyjny. Oczywiście, styczność — rozważana w aspekcie szczebla dowodzenia — zawsze mieć będzie stosowną skalę. Nie można mierzyć jedną miarą bliskości drużyn i związków taktycznych. Dowódca drużyny, przyzwyczajony do wzrokowego kontaktu ze współdziałającym z nim sąsiadem, powie — i można to zrozumieć — że działanie dwóch nacierających obok siebie oddziałów jest odległe, że nie mają ze sobą żadnego kontaktu. Przełożony, dowódca związku taktycznego, uzna — być może — ten sam dystans za zbyt mały i niebezpieczny, bo grożący znacznymi stratami

w wypadku użycia przez nieprzyjaciela broni jądrowej. Oceny tego samego zjawiska zawsze mogą być bardzo różne.

Spójrzmy teraz na zagadnienie istnienia lub braku styczności w działaniu wojsk z pozycji nie przywiązanego do żadnego szczebla, bezstronnego obserwatora. Dojdziemy wówczas do wniosku, że kontakt współpracujących wojsk można uznać za bezpośredni, ponieważ:

— działania na szczeblach taktycznych, jako najniższych w strukturze obowiązującego w sztuce wojennej podziału, zawsze łączy fizyczna — względna oczywiście — bliskość;

— ograniczony w skali taktycznej dystans pomiędzy sąsiadami ulega wyraźnemu zacieśnieniu w tych fragmentach wspólnych działań, gdzie współdziałanie staje się szczególnie ważne.

Ponieważ przedmiotem naszych rozważań jest kierowanie współdziałaniem, te właśnie fazy wspólnej walki można uznać za podstawę do formułowania wniosków.

Wywód powyższy usprawiedliwia — jak sądzę — poprzednio sformułowane twierdzenie, że wykonujące wspólne zadania wojska łączy fizyczna bliskość działania. Skoro tak, to również możliwości w zakresie dokonywania korekt działania mechanizmu owej współpracy są na tej linii (pomiędzy współdziałającymi partnerami) najwyższe. Wskazane w ten sposób istnienie wspólnoty interesów oraz możliwości podtrzymywania współdziałania przez uczestników walki składa się właśnie na funkcjonowanie wspomnianych mechanizmów samoregulacji.

Czy oznacza to, że dowódca kierujący walką jest biernym obserwatorem wysiłków podwładnych zmierzających do podtrzymania kulejącego współdziałania? Oczywiście, nie. Występuje tu wyraźna granica, dzieląca międzyszczeblowe kompetencje. Wyznacza ją skład współuczestników określonego fragmentu walki. O ile występowanie zakłóceń ogranicza się do współdziałania dwóch tylko walczących razem partnerów, to uzgodnienia bilateralne między nimi można uznać za wystarczające. Z chwilą gdy niedogamania tracą tę lokalną skalę, oddziałując szerzej i zagrażając całemu systemowi, ingerencja dowódcy staje się nieodzowna. Wówczas rozmiar i ilość niezbędnych korekt wykracza po prostu poza możliwości walczących współuczestników.

Oto przykład wskazanych wyżej różnic. Powiedzmy, że zgodnie z ustaleniami organizacyjnymi dotyczącymi współdziałania dwa sąsiadujące oddziały miały wspólnie opanować bronioną przez nieprzyjaciela miejscowość, wykonując na nią zsynchronizowane uderzenie z różnych kierunków. Jeśli przebieg walki zdezaktualizował te uzgodnienia powodując, że jeden z partnerów nie jest w stanie wykonać swojej części zadania w terminie, to sprawa likwidacji skutków zakłócenia jest problemem mieszczącym się w kompetencjach dowódców współdziałających oddziałów. Wykroczy poza nie jednak z chwilą, gdy zadanie opanowania owej miejscowości zostanie powierzone kilku uczestnikom. Wówczas niezbędny staje się element koordynujący wysiłki bojowe. Jest nim nadzór dowódcy wyższego szczebla.

Naruszenia współdziałania wojsk mogą mieć bardzo różną skalę. Bywa, że wymagają nieznacznych korekt, zmieniających czas uzgodnionego wysiłku, skład jego uczestników bądź miejsce włączenia się do walki. Niekiedy jednak sytuacja bojowa może wymusić głębokie przeobrażenia całego systemu współdziałania. Tak będzie zawsze wówczas, gdy z jakichś przyczyn ulega zmianie realizowane zadanie bojowe. Dla dowódcy oznacza to niezmiernie trudny problem organizacji współdziałania w trakcie walki. W takiej sytuacji bowiem nakładają się na siebie dwa przedsięwzięcia, z których każde w swojej istocie jest wystarczająco skomplikowane. Jeśli uwzględnimy ponadto fakt, że zmiana zadania bojowego jest zazwyczaj wymuszonym skutkiem komplikującej się sytuacji bojowej, to będziemy mieli w miarę obiektywny pogląd na trudności związane z zapewnieniem ciągłości współdziałania.

Dokonana wyżej charakterystyka stawianych przed dowodzeniem zadań obrazowała problem w aspekcie oddziaływania na przebieg walki. Rozważaliśmy więc czynną, bardziej spektakularną stronę zagadnienia, którego istota oparta jest na dwukierunkowym kontakcie w relacji przełożony — podwładny. Krótko mówiąc — zajmowaliśmy się kierowaniem walką. Ponieważ ta strona dowodzenia ma bardzo bezpośredni wpływ

na przebieg walki, została scharakteryzowana szerzej i w pierwszej kolejności. Pominęliśmy natomiast tę część działalności dowódcy i sztabu — również mieszczącą się w ramach dowodzenia wojskami — która poprzedza rozpoczęcie działań bojowych. Oczywiście, nie chodzi tu o zabiegi głęboko wyprzedzające walkę, bo wówczas można byłoby zaliczyć do nich nawet pokojowe szkolenie wojsk, utożsamiając je w ten sposób — niesłusznie — z dowodzeniem. Idzie tu o pracę organów dowodzenia nad organizacją działań bojowych.

Istotny wpływ organizacji walki na jej powodzenie wydaje się bezsporny. „Jak sobie pościelisz, tak się wyśpisz" — powiada popularne przysłowie, a jego przetransponowanie na grunt współczesnych działań bojowych jest głęboko uzasadnione. Jakość organizatorskiego wkładu dowódcy i sztabu w pokonanie przeciwnika jest na ogół proporcjonalna do sukcesów w boju. Można tu poszukiwać rezerw zdolnych wypełnić braki w wyposażeniu i wyszkoleniu wojsk, ale można też pogrzebać potencjalne sukcesy wyborowego żołnierza. Bywało w historii, że dezorganizacja działań bojowych powodowała straty wyższe niż nieprzyjaciel. Ogromne uprawnienia dowódcy na polu walki oraz rozległa skala współczesnych potrzeb, zestawione z brakami w dziedzinie organizacji działań bojowych, składają się na karykaturalny przykład patologii dowodzenia.

Przez pojęcie organizacji działań rozumie się całokształt wysiłków dowództw wszystkich szczebli, służących wszechstronnemu przygotowaniu wojsk do walki. Jest to więc sfera działań organizatorskich, poprzedzających bezpośrednio rozpoczęcie realizacji zadania. Rozumiana w tym kontekście organizacja jest więc terminem pojemnym, mieszczącym wysiłki dokonywane w różnych płaszczyznach — od decyzyjnej po zabiegi zaopatrzeniowe i techniczne.

W tym miejscu ograniczymy się do omówienia działań związanych bezpośrednio z — rozumianym w aspekcie ogólnowojskowym — dowodzeniem wojskami. Przedmiotem zainteresowania uczynimy zatem proces podejmowania decyzji wytyczającej ogólne ramy planu walki oraz jego przedłużenie — pracę dowódcy związku taktycznego (oddziału) z bezpośrednimi

podwładnymi, dowódcami niższych szczebli. Spróbujemy pokrótce przeanalizować składające się nań etapy i wskazać elementy decydujące o powodzeniu w walce.

Powszechnie przyjmujemy, że na organizację działań bojowych — pojmowaną w węższym, operacyjnym niejako znaczeniu — składa się: powzięcie decyzji, rekonesans, postawienie zadań, organizacja współdziałania, organizacja zabezpieczenia działań bojowych oraz kontrola i pomoc przygotowującym się do walki wojskom.

Powzięcie decyzji wyznacza kierunek wszelkich innych przedsięwzięć organizacyjnych. Jest to więc proces niezwykle odpowiedzialny i oparty na analizie całokształtu uwarunkowań towarzyszących przyszłej realizacji otrzymanego zadania. Składa się on z kilku etapów, do których można zaliczyć: analizę zadania, ocenę sytuacji i sprecyzowanie decyzji. Trzeba tu wyjaśnić, dla uniknięcia nieporozumień, istotną różnicę pomiędzy podejmowaniem decyzji w ramach organizacji działań bojowych a podejmowaniem decyzji podczas kierowania walką. Zajmując się tym ostatnim stwierdziliśmy, że powzięcie decyzji jest następstwem oceny sytuacji. Tak więc, dokonaliśmy rozdziału tych czynności, podczas gdy obecnie usytuowaliśmy jedną (ocenę sytuacji) w ramach drugiej (powzięcie decyzji). Czytelnik ma prawo dopatrywać się tu sprzeczności.

Przyczyną tej niezgodności jest fakt, że pod tą samą nazwą kryje się różna treść. Termin „powzięcie decyzji" w obu wypadkach brzmi jednakowo, ponieważ w praktyce operacyjnej jest potocznie używany i z tego powodu poszukiwanie synonimów bardziej adekwatnych do zawartej w nim treści wydawało się niecelowe. Inną przyczyną zachowania jednakowego brzmienia tych nazw był brak sprzeczności w wyznaczanym nimi celu. Celem tym jest w każdym z rozważanych wypadków istnienie decyzji. Z tego punktu widzenia podejmowanie decyzji przed - i w trakcie walki oznacza to samo i słusznie jest jednakowo nazywane.

Elementem różnicującym powyższe terminy jest jednak zawartość treściowa. Zakres znaczeniowy powzięcia decyzji jako terminu odnoszonego do organizacji działań bojowych jest znacz-

nie szerszy od zakresu tej samej nazwy odnoszonej do kierowania walką. W pierwszym wypadku podstawą i drogowskazem dla powzięcia decyzji jest otrzymane zadanie bojowe, w drugim — wytworzona w czasie walki sytuacja. Ten i wiele jeszcze innych istotnych czynników (np. czas) różnicują te same na pozór czynności tak dalece, że poza nazwą i zgodnością celów niewiele je łączy. Fakt ten był przyczyną różnego podejścia do ich znaczeniowego zakresu.

Powzięcie decyzji w ramach organizacji działań bojowych oznacza proces decyzyjny, trwający od chwili otrzymania zadania bojowego do czasu ostatecznego sprecyzowania sposobu jego wykonania. Jest to proces zespołowy, posiadający swoistą głębię i rozciągnięty w czasie.

Powzięcie decyzji w trakcie kierowania walką to najczęściej jednoosobowy akt wyboru, dokonywany pośpiesznie i pod wymuszającym wpływem sytuacji. Towarzyszy mu konieczność śledzenia sytuacji, wydawania rozkazów i kontroli ich wykonania. Cechy te czynią go odpowiednikiem końcowego etapu swego poprzednika, tzn. ostatecznego sprecyzowania decyzji.

Wracając po tych przydługich nieco, ale chyba potrzebnych, wyjaśnieniach terminologicznych do istoty rozważanego problemu, warto wskazać te jego elementy, które mają bezpośredni wpływ na powodzenie w walce. Oto ich zestaw:

1. Wartość decyzji. Jest ona źródłem sukcesu lub klęski w boju. Decyzja słuszna, to wybór w maksymalnym stopniu optymalny, uwzględniający wieloaspektowy wpływ czynników zewnętrznych, osadzony na popartych analizą obiektywnych warunków przewidywaniach. To także rozwiązanie odporne na destrukcyjny wpływ oddziaływania nieprzyjaciela, zdolne go zaskoczyć nieszablonowym charakterem i śmiałością.

2. Terminowe powzięcie decyzji. Decyzja spóźniona i brak decyzji to jednakowo bezwartościowe elementy. Proces decyzyjny można uznać za terminowy wówczas, gdy pozostawi podwładnym czas na organizację walki na ich szczeblu. W praktyce operacyjnej stosuje się często niepisaną, ale słuszną zasadę: 1/3 czasu dla siebie, 2/3 — dla podwładnych. Jest ona wyrazem zrozumienia potrzeb występujących na niższych szczeblach. Do-

wódca związku taktycznego (oddziału) odwlekający powzięcie decyzji kosztem podwładnych robi bardzo problematyczny interes — ryzykuje dezorganizację praktycznego działania swoich wojsk.

3. Zachowanie tajemnicy decyzji. Jej treść powinien znać każdy bezpośrednio zainteresowany i nikt ponadto. Następny warunek utrzymania decyzji w tajemnicy — to zasada jej wycinkowego przekazu oraz różnicowania zakresu wiadomości. Dowódca drużyny np. nie musi znać zamierzonego sposobu działania batalionu.

Rekonesans jest sposobem na urealnienie powziętej (lub podejmowanej) decyzji poprzez jej konfrontację z terenem. Na szczeblu związku taktycznego stanowi on także okazję do wglądu w warunki przyszłego działania bezpośrednich wykonawców, z pominięciem izolującego wpływu drabiny hierarchicznej. Wpływ rekonesansu na decyzję mieści się zazwyczaj w jednym z trzech wariantów:

— może on prowadzić do zmiany decyzji;
— może wymuszać jej korekty przy zachowaniu istoty;
— może potwierdzić jej słuszność.

Ustalenia powyższe dotyczą sytuacji, w której dowódca przybył na rekonesans z gotową decyzją. Nie musi tak być zawsze, choć jest to niewątpliwie wariant korzystny. Rekonesans, jakkolwiek usytuowany w naszych rozważaniach po powzięciu decyzji, jest bowiem przedsięwzięciem ruchomym. Niekiedy może nawet poprzedzać proces decyzyjny albo się też z nim łączyć. W tym ostatnim wypadku — podejmowaniu decyzji w terenie — granice rekonesansu mogą być wręcz niedostrzegalne.

Bez względu na wskazane różnice we wzajemnym usytuowaniu względem siebie powyższych przedsięwzięć rekonesans jest czynnikiem podnoszącym niewątpliwie wartość decyzji poprzez swój urealniający wpływ. Czyni ją lepiej przystosowaną do warunków pola walki, bardziej odporną na ich niekorzystne oddziaływanie; jest więc czynnikiem wywierającym niewątpliwy wpływ na powodzenie planowanych działań bojowych.

Warto na marginesie powyższych ustaleń wskazać na występujące tu i ówdzie tendencje do dewaluacji roli rekonesansu w

procesie organizacji działań bojowych. Niektórzy twierdzą, że rekonesans się przeżył i jako etap przygotowań do walki jest dziś po prostu nieprzydatny, pozostając reliktem drugiej wojny światowej, nie przystosowanym do warunków współczesnych działań i ich organizacji. Negują zwłaszcza celowość wyjazdu na rekonesans dowódców związków taktycznych i oddziałów, uzasadniając to następującymi argumentami:

— czas na organizację działań ma współcześnie cenę niewspółmierną do korzyści uzyskiwanych w wyniku czasochłonnego wyjazdu w teren;

— celowość pobytu dowódcy związku taktycznego (oddziału) w terenie jest wątpliwa w sytuacji, gdy może on rozważyć tam tylko niewielki wycinek przestrzennych działań;

— wyjazd na rekonesans odrywa dowódcę od optymalnych możliwości kierowania przygotowaniami do walki ze stanowiska dowodzenia;

— jakość współczesnych materiałów kartograficznych (mapy) oraz urządzeń technicznych (telewizja, fotooptyka) zapewnia materiał niewiele ustępujący bezpośrednim obserwacjom terenu, a przewyższający je zakresem kompleksowego obrazu.

Przyznać trzeba, że są to argumenty o poważnym ciężarze gatunkowym, a ich wymowa jest dość przekonywająca. Jeśli jednak temu problemowi przyjrzeć się dokładniej, to okaże się, że jest to argumentacja bardzo jednostronna, opiera się bowiem na czynnikach ściśle wyselekcjonowanych, pomijając oddziaływanie innych, często ważniejszych. Ta swoista manipulacja powoduje, że nowoczesność wskazanego poglądu jest pozorna, a odporność na kontrargumenty — niewielka. Przy szerszym spojrzeniu na zagadnienie można bowiem łatwo zmienić wymowę kolejnych argumentów, czyniąc przeciwników rekonesansu jego rzecznikami. Oto w największym skrócie wyrażona próba:

1. Argument braku czasu na rekonesans jest o tyle subiektywny, że może być odniesiony do każdego innego przedsięwzięcia. Rekonesans w żadnym wypadku nie wydaje się wśród nich najmniej potrzebnym, a raczej odwrotnie — doświadczenia każą go uznać za jedno z ważniejszych poczynań. Niedostatek czasu rekompensują ponadto współcześnie, dostępne nawet

na szczeblach taktycznych, szybkie środki transportu, np. śmigłowce, podczas gdy realizacji innych zadań w skrajnie ograniczonym czasie nie łagodzą żadne czynniki. Zestawianie nakładów czasu z korzyściami płynącymi z rekonesansu jest zabiegiem dyskusyjnym ze względu na niewymierność tych ostatnich. Wszelkie posiadane doświadczenia dowodzą, że nakłady na rekonesans — także w czasie — procentowały bardzo wysoko.

2. Argument wskazujący na niecelowość wyjazdu w teren dowódcy związku taktycznego (oddziału) ze względu na ograniczoną możliwość obserwacji rozległych pasów działania jest oderwany od stosowanej praktyki operacyjno-taktycznej. Praktyka ta polega na zawężeniu działań oraz kumulowaniu uderzeń wojsk w decydującym miejscu i czasie. Rekonesans jest ograniczony zwykle do tych właśnie miejsc, co czyni powyższy argument bezzasadnym. Ponadto zwiększone możliwości przemieszczania się grup rekonesansowych poszerzają możliwość penetracji terenu, rekompensując trudności spowodowane wzrastającym rozmachem działań.

3. Argument wskazujący na negatywne skutki oderwania dowódcy wyjeżdżającego na rekonesans od stanowiska dowodzenia nie uwzględnia współczesnych możliwości technicznych środków łączności ani etatowych należności wyposażonych w nie sztabów. Ilość środków znajdujących się na stanowisku dowodzenia pozwala bez uszczerbku dla sprawności kierowania wojskami wydzielić sprzęt, który pozwoli dowódcy utrzymać nieprzerwany kontakt z podwładnymi, bez względu na miejsce pobytu. Oczywiście, pewnym ograniczeniem będzie jego zasięg, ale jest to zastrzeżenie raczej formalne, jako że również odległości dzielące SD od miejsca rekonesansu mają stosowną, taktyczną skalę.

4. Argument, że dokładność map i rozwiązania techniczne, przybliżające teren mogą zastąpić osobistą obecność dowódcy, już na pierwszy rzut oka wygląda niepoważnie. Materiały kartograficzne są niewątpliwie bardzo cenne, często wręcz niezastąpione, mają wszakże pewną wadę: są nieczułe na potrzeby związane z walką i obrazują teren jednakowo niedokładnie lub — jak kto woli — jednakowo dokładnie. W dowodzeniu zaś zapotrzebowanie na znajomość miejsca działań kształtuje się różnie, przybie-

rając w rejonach decydujących rozstrzygnięć postać palącej konieczności.

Tak oto, w sposób nader uproszczony, rozprawiliśmy się z przeciwnikami rekonesansu. Nie tylko jednak — i nie przede wszystkim — słabość tych racji przesądza o jego niezbędności. Na współczesną rolę rekonesansu składa się wiele czynników, wśród których warto zwłaszcza wymienić:

— wysokie „utechnicznienie" współczesnej walki oraz towarzysząca mu — niestety — zależność skutecznego działania sprzętu bojowego od dogodności terenu;

— precyzja i efektywność współczesnych środków rażenia, powodujące, że dokładna lokalizacja, a następnie zniszczenie ich stają się warunkiem powodzenia, zwłaszcza podczas przełamywania obrony nieprzyjaciela;

— wysokie tempo działań w każdej fazie natarcia, powodujące, że w trakcie walki brak czasu na studiowanie terenu w celu optymalnego wykorzystania jego walorów oraz uniknięcia negatywnego wpływu;

— możliwość deformującego — celowego lub przypadkowego — wpływu walki na ukształtowanie terenu, co wiąże się z koniecznością określenia miejsc i kierunków prawdopodobnych zmian oraz ich wpływu na przebieg działań;

— duża manewrowość wojsk i rozmach przestrzenny działań oraz wyraźna zależność tych czyników od dogodności terenu, określająca celowość i jednocześnie konieczność studiowania dostępności przyszłego pola walki.

Wszystkie te i wiele innych jeszcze przyczyn przesądza o współczesnym wpływie rekonesansu na wynik działań bojowych. Oczywiście, wzrastające potrzeby narzucają w tej dziedzinie określone wymagania. Jeśli rekonesans ma odegrać ważną rolę — urealnić decyzję — oraz zaspokoić związane z tym oczekiwania, musi spełnić określone warunki. Do pożądanych cech rekonesansu, warunkujących jego skuteczność, można zaliczyć:

1. Dokładność. Wyjazd w teren musi procentować skrupulatnym rozpoznaniem miejsca walki oraz ustaleniem sposobu jej prowadzenia. W przeciwnym razie koszt (mierzony nakładem czasu) nie będzie proporcjonalny do efektów.

2. Trafność w wyborze miejsc pracy. We współczesnych warunkach dowódca nie może być wszędzie tam, gdzie byłby potrzebny. Staranny wybór miejsc maksymalnego zapotrzebowania na obecność przełożonego warunkuje optymalne wykorzystanie przeznaczonego na rekonesans czasu.

3. Sprawna organizacja rekonesansu, zarówno podczas przemieszczania się grup rekonesansowych, jak również podczas pracy na punktach w terenie.

4. Skrótowość pracy dowódcy i oficerów wchodzących w skład grup rekonesansowych. Treść pracy powinna być ograniczona do zagadnień niezbędnych, a poszerzana tylko w sprzyjających warunkach dostatku czasu.

5. Równoległość, zwłaszcza w warunkach skrajnie ograniczonego czasu. Jednoczesne prowadzenie pracy na kilku punktach jest w stanie bardzo skrócić niezbędny czas trwania rekonesansu, jakkolwiek jest organizacyjnie trudniejsze i wymaga wcześniejszych uzgodnień.

6. Optymalizacja składu grup rekonesansowych. Wśród członków zespołów towarzyszących w rekonesansie dowódcy nie może braknąć żadnej z potrzebnych osób, ale także nie powinien się znaleźć nikt zbędny.

Postawienie zadań nie wymaga szerszego opisu, tym bardziej że problemem tym zajmowaliśmy się już wcześniej. Przekazanie zadań oznacza transmisję treści decyzji do podwładnych. Od sposobu realizacji tego przedsięwzięcia zależy zrozumienie swojej roli przez dowódców niższego szczebla oraz znajomość intencji przełożonego, zwłaszcza myśli przewodniej jego zamiaru. Do czynników istotnych, bo wywierających określony wpływ na powodzenie w walce, należy zaliczyć:

— znajomość zadań przez dowódców wszystkich szczebli;

— terminowe postawienie zadań podwładnym;

— klarowność przekazywanych treści, przy zachowaniu skrótowej formy eliminującej zbędną frazeologię.

Najkorzystniejszym sposobem stawiania zadań jest dokonanie tego osobiście, w miarę możliwości w terenie (np. po rekonesansie).

Organizacja współdziałania jest wyrazem dążenia dowódcy

związku taktycznego (oddziału) do powiązania zróżnicowanych wysiłków licznych i różniących się przeznaczeniem wykonawców zadania w jedną całość *. W tym miejscu zaprezentujemy tylko te elementy w ramach organizacji współdziałania, które mają bezpośredni wpływ na późniejszą skuteczność zespolonych wysiłków bojowych. Można do nich zaliczyć.

1. Dokładność ustaleń organizacyjnych. Synchronizacja działania wykonawców, różniących się organizacją, wyposażeniem i przeznaczeniem, wymaga szczególnej precyzji. Tylko ona może zapewnić, że wspólne w założeniu wysiłki wojsk nie rozejdą się lub nie zostaną — co gorsze — skierowane przeciwko sobie.

2. Kompleksowość, wyrażającą się organizowaniem (a także realizacją) współdziałania w kilku płaszczyznach, zarówno w pionie (w układzie międzyszczeblowym), jak i w poziomie (pomiędzy sąsiadami i rodzajami wojsk jednego szczebla).

3. Komplementarność w łączeniu wysiłków uczestników walki. Oznacza ona dążenie do takiego zestawienia składu uczestników, który sprzyjać będzie ich uzupełnianiu się poprzez wzajemną niwelację braków i optymalne wykorzystanie posiadanych atutów.

4. Elastyczność ustaleń organizacyjnych, polegającą na przystosowaniu powstającego systemu współdziałania do licznych i trudnych do przewidzenia sytuacji na polu walki. Warunkiem spełnienia tego wymagania jest powiązanie wysiłków bojowych wojsk w sposób sprzyjający zmianom składu partnerów i kierunków ich wspólnego działania, przenoszeniu punktu ciężkości współdziałania itd. Krótko mówiąc, chodzi o swoistą uniwersalizację systemu współdziałania, podnoszącą jego odporność na wpływ warunków zewnętrznych.

5. Funkcjonalność, wyrażającą się nieszablonowym i przystosowanym do realnie istniejących potrzeb pojmowaniem organizacji współdziałania. Dążenie do uczynienia współdziałania funkcjonalnym nakazuje rezygnację z wszelkich wysiłków pozornych na rzecz autentycznego angażowania się w organizację tych fragmentów wspólnych działań, które wymagają szczegól-

* Szerzej na ten temat pisałem w książce *Współdziałanie na polu walki*, Warszawa 1983.

nej uwagi. Wyrazem troski o funkcjonalność systemu współdziałania jest różnicowanie ustaleń organizacyjnych w zależności od stopnia trudności poszczególnych epizodów działania wojsk.

Organizacja zabezpieczenia działań bojowych zmierza do stworzenia wojskom wszechstronnych warunków do wykonania otrzymanego zadania. Jest w ramach przygotowania do walki fragmentem pracy dowódcy i sztabu, który polega na najbardziej wszechstronnej ingerencji w ten skomplikowany proces. Front działań zmierzających do wszechstronnego zabezpieczenia natarcia jest rozległy. Występuje na nim cała gama potrzeb specjalistycznych. Z tego powodu organizacja zabezpieczenia działań bojowych jest oparta w znacznym stopniu — wyższym niż rozważane dotychczas przedsięwzięcia — na pracy oficerów sztabu, a zwłaszcza szefów rodzajów wojsk i służb. Dowódca ogranicza się do wskazania ogólnych kierunków przygotowań oraz terminów ich realizacji. Przedłużeniem poświęconych tym zagadnieniom wytycznych jest właśnie wspomniana działalność nadzorujących bezpośrednio przebieg zabezpieczenia walki oficerów sztabu.

Proces zabezpieczenia działań ma tak wyraźny wpływ na powodzenie w boju, że każda próba podkreślania jego znaczenia wydaje się zbędna. Warto jednak wskazać na rosnące w tej dziedzinie potrzeby. Zakres koniecznych wysiłków zabezpieczających działania bojowe systematycznie się rozszerza. U źródeł tego procesu leży fakt wprowadzania na pole walki coraz to nowych uczestników (np. pododdziałów śmigłowców bojowych), a także bardzo zróżnicowanego, stawiającego ciągle rosnące wymagania zaopatrzeniowe i techniczne, sprzętu bojowego. Z tego właśnie względu coraz częściej zabezpieczenie działań określamy przymiotnikiem „wszechstronne", bo rzeczywiście wymaga ono wielokierunkowych nakładów, zarówno organizacyjnych jak i materiałowych.

W świetle tych zmian celowa wydaje się konstatacja faktu, że wpływ zabezpieczenia działań na ich powodzenie systematycznie wzrasta. Towarzyszy mu wzrost skali trudności zabiegów składających się na na ten proces. Mają one w zasadzie specjalistyczny charakter (np. zabezpieczenie inżynieryjne, chemiczne, tyłowe itd.)

i jako takie nie bardzo mieszczą się w rozdziale poświęconym ogólnowojskowym aspektom dowodzenia wojskami. Niech jednak skrótowość towarzysząca rozważaniom dotyczącym zabezpieczenia działań nie sugeruje marginalnej roli tego przedsięwzięcia w procesie organizacji walki. Byłoby to skojarzenie zgoła niesłuszne.

Kontrola i pomoc walczącym wojskom to etap pracy dowódcy i sztabu zamykający działania organizacyjne. Etap dość niesprecyzowany, trudny do określenia zarówno w czasie, jak i w przedmiocie mieszczących się w nim wysiłków. Jego najogólniejszym celem jest nadzór nad całokształtem przygotowań do walki na niższych szczeblach w gotowości do ewentualnej ingerencji podnoszącej ich skuteczność. Działania kontrolne mają zapewnić dowódcy znajomość gotowości wojsk do walki, a także zlokalizować ich słabe punkty.

Kontrola i pomoc są przedsięwzięciami warunkującymi w mniejszym stopniu powodzenie działań od czynności je poprzedzających. Z tego też względu uważane są — i chyba słusznie — za uzupełnienie wcześniejszych etapów organizacji walki. Można też zgodzić się z poglądem, że nie jest to przedsięwzięcie absolutnie niezbędne. We współczesnych warunkach, przy permanentnym niedostatku czasu, trzeba będzie zapewne niejednokrotnie z niego zrezygnować. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że może to być tylko rezygnacja wymuszona. O ile bowiem można stwierdzić, że kontrola i pomoc — jako etap organizacji działań — nie są warunkiem zwycięstwa, o tyle w żadnym wypadku nie można im odmówić znaczącego nań wpływu. Realistyczne podejście do problemu nakazuje więc stosowny umiar w ocenie jego rangi, wykluczający zarówno sztuczną ekspozycję, jak też niebezpieczną dewaluację.

W warunkach braku czasu front działalności kontrolnej nie może być zbyt rozległy. Konkretne wysiłki w tym kierunku muszą ograniczać się do miejsc i problemów, które — z jednej strony — najbardziej obiektywnie ilustrują tok przygotowań do walki, z drugiej zaś — wyznaczają ich główne kierunki. Mówiąc prościej — wszystkiego skontrolować się nie da, trzeba spraw-

dzić to, co najważniejsze. Wynik tak pojmowanej działalności kontrolnej wskazuje z kolei miejsca występowania zapotrzebowań na pomoc ze strony wyższego szczebla.

Kontrola i pomoc, jeśli mają być przedsięwzięciem obiektywnie służącym lepszemu przygotowaniu wojsk do walki, muszą spełniać określone warunki, jak np.:

1. Unikanie drobiazgowości, dążenie do skupiania uwagi na sednie kontrolowanych problemów. Selektywne podejście do ujawnionych niedociągnięć.

2. Traktowanie kontroli przede wszystkim jako środka poprzedzającego pomoc, a nie represje w postaci służbowych konsekwencji.

3. Stosowanie zasady: „przede wszystkim nie przeszkadzać". Uznawanie kontroli za oś, wokół której powinna się obracać cała działalność podległych jednostek organizacyjnych, bywa wystarczająco dolegliwe w okresie pokoju. W przygotowaniach do walki nie może być miejsca na biurokratyczne metody przeszkadzania podwładnym.

4. Pomoc musi oznaczać życzliwy, oparty na materialnych możliwościach, wkład przełożonego we wspólne dzieło zamknięcia przygotowań do walki.

5. Ścisłe przestrzeganie granic międzyszczeblowych kompetencji. Wkraczanie w uprawnienia podległych dowódców jest najprostszą drogą do dezorganizacji przygotowywanych przez nich działań.

Na tej pobieżnej analizie kontroli i pomocy zakończyliśmy przegląd kolejnych czynności dowódcy i sztabu w ramach organizacji działań bojowych. Oczywiście, uwagi im poświęcone nie pretendowały do rangi charakterystyki przedsięwzięć, z których każde godne jest specjalnej i wcale nie skromnej objętościowo publikacji. Chodziło raczej o wyeksponowanie przy tej okazji zależności pomiędzy organizacją działań bojowych a ich późniejszym powodzeniem. Jeśli dążąc do uogólnionego wniosku stwierdzimy obecnie, że w jakości organizacji walki tkwią zalążki przyszłego sukcesu, to w świetle dokonanych ustaleń nie powinien on wydać się gołosłowny.

Cechy dowódcy

Stosowana we wszystkich bodajże armiach świata zasada jednoosobowego dowodzenia daje dowódcy kierującemu walką uprawnienia nie przysługujące ludziom w żadnej innej sferze działania. Fakt ten określa wpływ dowódcy na wynik walki. Jest on proporcjonalny do kierowanego przezeń szczebla dowodzenia i w tym sensie nawet dość wymierny. Jeśli np. stwierdzimy, że możliwości oddziaływania dowódcy związku taktycznego na przebieg walki są 3-4-krotnie wyższe od możliwości dowódcy oddziału, to niezależnie od ukrytego w tym wniosku uproszczenia będziemy mieć w jakimś sensie rację. Oczywiście, pod warunkiem zachowania w ramach tych porównań międzyszczeblowej konwencji, która znaczenie obu dowódców czyni proporcjonalnym do siły dowodzonych przez nich jednostek. Gdyby bowiem rozważania poświęcone wpływowi dowódcy na wynik walki zmieścić w ramach danego szczebla, to będzie on mniej więcej jednakowy. Można wówczas powiedzieć, że dowódca oddziału jest w stanie oddziaływać na powodzenie podległych mu wojsk w stopniu równym lub bliskim dowódcy związku taktycznego.

Niezależnie wszakże od tych prób, które były przykładem różnego podejścia do oceny roli dowódcy, prób niewątpliwie dyskusyjnych i w efekcie dających niezbyt precyzyjny wynik, jedno wydaje się bezsporne: człowiek kierujący działaniami wojsk i dysponujący ogromnymi uprawnieniami w tym względzie, nie może być traktowany na równi z innymi anonimowymi uczestnikami zbiorowego wysiłku na polu walki. To wyjaśnia przyczynę, dla której będziemy się tu jednak zajmować tym zagadnieniem — pomimo wyrażanego wcześniej sądu, że wpływ dowódcy na wynik działań nie jest współcześnie eksponowany tak jak dawniej, ginąc w zbiorowo realizowanym kierowaniu walką.

Jaki powinien być dowódca, aby mógł sprostać wymaganiom współczesnego pola walki? Czy wystarczy, by miał po prostu łut żołnierskiego szczęścia? A jeśli nie, to czym powinien dysponować ponadto? Odpowiedź na te pytania nie jest prosta. Zagadnienie pożądanych cech dowódcy można rozpatrywać z różnych punktów widzenia. W praktyce dydaktycznej i kadrowej ukształtował

się tzw. model osobowy dowódcy. Określa on coś w rodzaju celu wysiłków dydaktycznych, zmierzających do kształtowania osobowości w świetle potrzeb dowodzenia na polu walki. Wspomniany model zawiera zespół cech osobowych uznawanych za pożądane dla oficerów pełniących funkcje dowódcze. Wyraża on zarazem pewien punkt widzenia problemu: jest wynikiem spojrzenia przez pryzmat osobowości.

Można poszukiwać pożądanych cech dowódcy np. przez pryzmat cech fizycznych. Wówczas zobaczymy człowieka wysportowanego, odpornego na trudy, który trzyma się prosto i ma donośny głos. Spojrzenie przez pryzmat wykształcenia da obraz absolwenta akademii wojskowej, erudyty taktyczno-operacyjnego, władającego językiem wrogów i przyjaciół, ukształtowanego ideologicznie filozofa i ekonomisty. Można wyliczać te punkty widzenia, a każdy z nich stawia wobec dowódcy nowe wymagania i gdyby w tym gąszczu zróżnicowanych, a niekiedy sprzecznych żądań usytuować człowieka, to okaże się, że... nikt nie może być dowódcą, bo nie spełnia założonych warunków.

Można też pójść inną drogą, dążąc do znalezienia jakiegoś „interdyscyplinarnego" modelu, powstałego na podstawie średnich wymagań, bardziej zbliżonego do realnego życia, ale za to dalekiego od doskonałości. Odpowiadałby on wówczas po trochu żądaniom płynącym z każdej strony, byłby więc w miarę wykształcony, średnio przygotowany fizycznie, przeciętnie obdarzony pożądanymi na polu walki cechami osobowości. Byłby prawie zwykłym człowiekiem, tyle że nieprzeciętnie wszechstronnym. Może więc taki powinien być dowódca? Zwolennicy rozwiązań wypośrodkowanych odpowiedzą zapewne twierdząco, przeciwnicy będą oburzeni dowodząc, że człowiek kierujący innymi nie może być miernotą. Będą żądać od dowódcy, aby był wzorem, imponującym przykładem. Właśnie, ale czego — odwagi, siły woli, odporności fizycznej, a może towarzyskiej ogłady, popartej łatwością nawiązywania kontaktów z ludźmi? Można powiedzieć, że posiadanie wszystkich tych cech jest niemożliwe, ale wówczas wypadałoby sprecyzować, która jest najważniejsza.

Celem wskazanych wyżej, może nieco karykaturalnie zarysowanych wątpliwości, było podkreślenie stopnia skomplikowania

oraz dyskusyjności problemu. Sprecyzować realnych wymagań wobec dowódcy po prostu się nie da. Jest to niemożliwe także i z tego powodu, że termin „dowódca" jest zbyt ogólny, jak na adresata skonkretyzowanych żądań. Czy oficer stojący na czele, powiedzmy, kompanii czołgów powinien odpowiadać wymaganiom stawianym jego koledze kierującemu stacją analizującą skażenia? Czy na pewno cechy przydatne dowódcy w pościgu będą adekwatne do pożądanych w obronie? Trzeba na te pytania odpowiedzieć przecząco, a na ich podstawie wypada sformułować wniosek, że nadmierna precyzja w stawianiu wymagań wobec ludzi kierujących walką jest do tego stopnia zagrożona nierealnością, że po prostu nie ma sensu.

Uwzględniając płynące z powyższych rozważań wnioski, spróbujmy wszakże określić pewien zespół potrzeb, którym powinien współczesny dowódca sprostać. Będzie to spojrzenie na problem z punktu widzenia wymagań pola walki. Spojrzenie dyskusyjne niewątpliwie, jak zresztą wszystko, co wiąże się z rozważanym tu zagadnieniem. Zaletą podejmowanej tu próby okaże się — być może — leżący u jej podstaw pragmatyzm. Działania bojowe, nawet w teoretycznych rozważaniach okresu pokoju, nie mogą być pojęciem abstrakcyjnym. Tylko praktyczne podejście do analizy związanych z nimi problemów wydaje się celowe. Wadą proponowanego rozwiązania będzie zapewne swego rodzaju bałagan systemowy, wyrażający się przemieszaniem płaszczyzn, będących źródłem formułowanych żądań. Usprawiedliwia go, jak sądzę, wybór za punkt widzenia potrzeb pola walki, które oddziałują wielostronnie i niechętnie ulegają prawidłom systematyki.

Wydaje się, że realia współczesnego pola walki czynią najbardziej potrzebnymi następujące walory dowódcy związku taktycznego (oddziału):

— wyobraźnia operacyjno-taktyczna;

— zdolność do szybkiej reakcji na powstające sytuacje bojowe;

— intuicja, umiejętność pogodzenia konsekwencji i elastyczności;

— odporność na destabilizujący wpływ czynników zewnętrznych;

— ostrożna, samoregulowana niejako, brawura;

— rzutkość w oddziaływaniu na sytuację i otoczenie;
— inteligencja, rozumiana jako umiejętność szybkiego przystosowywania się do powstających i zmiennych warunków.

Wśród cech uzupełniających powyższy zestaw warto wyróżnić autorytet, wyrażający się wpływem na podwładnych, poczuciem więzi z nimi i popularnością dowódcy.

Ponieważ wymienione czynniki są warunkiem skuteczności wpływu dowódcy na powodzenie w działaniach bojowych, warto je pokrótce przeanalizować.

Wyobraźnia operacyjno-taktyczna należy do najbardziej pożądanych cech dowódcy. Jej kształtowanie jest ważnym celem procesu dydaktycznego w szkołach oficerskich i akademiach wojskowych. Posiadanie wyobraźni — w sensie ogólnym — pozwala przewidywać następstwa licznych zjawisk występujących w różnych płaszczyznach. Zdolność ta jest potrzebna niewątpliwie wszystkim uczestnikom walki, nie wyłączając szeregowego żołnierza. Dowódca powinien jednak dysponować czymś więcej: wyobraźnią ukierunkowaną, spełniającą rolę swoistego czujnika w jego rozstrzygnięciach taktycznych.

Wyobraźnia taktyczna pozwala wyprzedzać zjawiska, nie dopuszczając w ten sposób do późniejszej konieczności zapobiegania ich niekorzystnym skutkom. Jest czynnikiem zapewniającym dowódcy kierującemu walką swego rodzaju przewagę w intelektualnej rozgrywce z przeciwnikiem. Daje swobodę poruszania się w sferze taktyki, zmniejsza wreszcie ryzyko nieuniknionej we współczesnych warunkach praktyki wybiegania w przyszłość. Opieranie bowiem rozstrzygnięć na przewidywaniach jest zawsze niebezpieczne. Jeśli okażą się one słuszne, korzyści mogą być ogromne. Fakt ten zachęca do ryzyka, jest stymulatorem hazardu taktycznego. Jednakże gdy będą niesłuszne, skutki popełnionego błędu bywają o wiele bardziej dotkliwe. Jeśli uwzględnić przy tym ogromną stawkę, będącą przedmiotem tej gry — zwycięstwo lub porażkę w walce zbrojnej — to łatwiej będzie określić prawdziwą cenę wyobraźni taktycznej.

Na ile można ją kształtować? Wyobraźnia jest w znacznym stopniu darem natury, a więc cechą niezależną od woli człowieka. Można wszakże na nią oddziaływać, rozwijać ją lub

odwrotnie — tłumić. Ukierunkowana, specjalistyczna w pewnym sensie, wyobraźnia taktyczna jest bardziej podatna na świadome działania od swego cywilnego protoplasty. Wydaje się materiałem bardziej plastycznym, podatnym na modelowanie i rozwijanie w pożądanym kierunku. Oczywiście predyspozycje wrodzone odgrywają także niezwykle istotną rolę. To one powodują, że ten sam proces fachowej edukacji prowadzi w efekcie do wykształcenia bądź rzemieślnika taktycznego, bądź też — rzadziej niestety — mistrza. Zdarzają się zresztą i taktyczne niewypały, co nasuwa oczywisty wniosek, że bez względu na wytrwałość w szkoleniu kadr, nie każdy może być dowódcą. Dobrym dowódcą.

Wyobraźnia operacyjno-taktyczna nie jest cechą zawieszoną w próżni. Ma konkretną bazę, jaką jest poziom fachowej wiedzy specjalistycznej. Pierwszym warunkiem celności jakichkolwiek zabiegów prognostycznych jest gruntowna znajomość sytuacji, w której przewidywane zjawiska mogą wystąpić. Czy można przewidzieć wykonanie kontrataku przez nieprzyjaciela, nie znając zasad jego działania? Czy można odgadnąć siłę jego uderzenia przy braku znajomości organizacji przeciwnika? Czy można przewidzieć czas i miejsce ciosu, jeśli nie zna się normującej działanie wroga głębokości rozmieszczania odwodów? Oczywiście — można, ale pozytywny rezultat tych przewidywań będzie wówczas darem fortuny, jakże rzadko towarzyszącej słabszym, albo — po prostu — głupszym.

Głęboka wiedza, wręcz erudycja operacyjno-taktyczna, zwiększa sprawdzalność przewidywań, uniezależnia ich efekt od łaskawości losu. Oparta na tej podstawie wyobraźnia procentuje słusznością podejmowanych decyzji, czyni je dojrzalszymi taktycznie oraz odpornymi na destrukcyjne oddziaływanie przeciwnika. Wyobraźnia i wiedza taktyczna chodzą w parze — a ściślej, pierwsza jest przedłużeniem drugiej. Nieobecność jednego z tych czynników czyni bezwartościowym następny. Kiedyś zastępowano termin „wyobraźnia" tzw. polotem, rozumianym jako swoboda w intelektualnym oddziaływaniu dowódcy na przebieg walki. W historii mieliśmy sporo przykładów, wodzów — rzemieślników pozbawionych owego polotu. Bywali też dowódcy — awanturnicy, których był on jedynym walorem.

Wyobraźnia operacyjno-taktyczna potrzebuje jednak innej jeszcze — poza przygotowaniem fachowym — bazy. Jest nią głęboka i wszechstronna znajomość realiów pola walki, zwłaszcza zaś sytuacji bojowej. Jest rzeczą bezdyskusyjną, że jakiekolwiek przewidywania tylko wówczas mają wartość, gdy są oparte na znajomości aktualnego stanu. Ten nienowy warunek ulega systematycznemu zaostrzeniu. Nadążanie kierującego walką dowódcy za szybkim rozwojem sytuacji staje się coraz trudniejsze. Coraz większe szanse na obecność we współczesnej walce ma bardzo nieprzyjemne zjawisko „zaskakującej sytuacji". Jego przyczyna tkwi w fakcie, że wyobraźnia dowódcy nie zdążyła stworzyć w jego świadomości bariery ochronnej. Nie zdążyła, ponieważ jakiś wycinek sytuacji umknął jego uwadze, przeradzając się następnie w ów niekorzystny i zaskakujący skutek.

Znajomość aktualnej sytuacji to najważniejszy aspekt wiedzy dowódcy o realiach towarzyszących walce, ale oczywiście nie jedyny. Orientację w położeniu musi uzupełniać świadomość stanu posiadania własnego i przeciwnika, a więc znajomość możliwości walczących stron, zadania bojowego, terenu działań i wielu innych jeszcze czynników, które w sumie składają się na warunki walki. Dopiero oparta na tak kompleksowo rozumianej podstawie wyobraźnia operacyjno-taktyczna może procentować prawdziwie wartościowymi efektami w działaniu dowódcy.

Szybkość reakcji na sytuacje bojowe jest wyrazem swoistego refleksu taktycznego. Nowoczesne, manewrowe pole walki wymaga od dowódcy szybkich, wręcz błyskawicznych decyzji. To także coś nowego w działaniach bojowych. Ściślej — względnie nowego, bo walka jako rodzaj ekstremalnie wytężonych działań nigdy nie była tolerancyjna dla maruderów. W sytuacji jednak, kiedy jednym uderzeniem jądrowym można „wytrącić" z walki całe pododdziały, a lot rakiety i odrzutowca do celu trwa sekundy lub minuty, tempo reakcji na przebieg działań nabrało znaczenia, którego nie da się przecenić. Dodajmy jednak—reakcji sensownej bo nie chodzi tu wcale o pośpiech za wszelką cenę. Efektowne twierdzenie, że nawet zła decyzja jest lepsza od jej braku, trzeba uznać za wielce dyskusyjne. Ale — jeśli nie rozumieć go zbyt dosłownie — zawiera jednak sens głębszy ukryty pod złudną re-

toryką. Wyraża bowiem palącą potrzebę wpływania dowódcy na działanie wojsk. I w tym sensie jest słuszne.

Aby lepiej potrzebę taką sobie uświadomić, warto naświetlić okoliczności towarzyszące jej występowaniu. Nie jest to idylla. Gdyby walka toczyła się zgodnie z planem, nie byłoby zapotrzebowania na żadną reakcję ze strony dowódcy. Mógłby się ograniczyć do śledzenia jej niezakłóconego przebiegu. Dopiero wystąpienie zagrożeń w realizacji powziętej wcześniej decyzji wymaga ingerencji. Źródłem tego niebezpieczeństwa jest przeciwdziałanie nieprzyjaciela, przynoszące mu znaczące sukcesy. Można za takie uznać wykonanie skutecznych uderzeń jądrowych lub ogniowych, przejście do kontrataku, powstrzymanie natarcia wojsk albo włamanie się w głąb obrony. Często jedne warunkują lub wyprzedzają drugie, pogłębiając rozmiar niepowodzenia. Dążenie do powstrzymania tej lawiny, ograniczenia jej rozmiarów, albo — mówiąc inaczej — likwidacji w zarodku niebezpieczeństwa jest pierwszym powodem pilnej potrzeby pośpiechu w reakcji dowódcy.

Jest też drugi: sytuacja wojsk. Nie trzeba zbyt wiele wyobraźni, aby uznać ją za trudną. Pod tym stereotypowym, sztabowo sformalizowanym terminem kryje się jednak ogrom wysiłku ludzi trwających pod ogniem przeciwnika, wyglądających pomocy albo po prostu rozkazu, niekoniecznie do odwrotu. Kryje się też działanie dowódców niższych szczebli, którzy wytrzymać muszą dwustronną presję: ze strony przeciwnika i swoich podwładnych. W takiej sytuacji każda minuta ma dużo więcej niż sześćdziesiąt sekund. Wszystko to uzasadnia konieczność szybkiej reakcji dowódcy na sytuacje bojowe tym bardziej, że w trakcie walki występują czynniki hamujące. Presja komplikującej się sytuacji działa również niekorzystnie na próby ingerencji zmierzające do do jej poprawy. Obezwładnienie bronią jądrową drugiego rzutu nacierającego oddziału jest tragedią porażonych żołnierzy, ale jest też tragedią dowódcy, bo wytrącono mu z ręki atut, którym mógł oddziaływać na przebieg walki. Bezsilność spowodowana tym faktem jest ciężarem, który towarzyszy trudowi poszukiwania optymalnego rozwiązania. Dla dowódcy nie może być przysłowiowej sytuacji bez wyjścia; musi je znaleźć, choćby to było rozwią-

zanie zaledwie najlepsze z najgorszych. „Stracić głowę" ma prawo podwładny, przełożonemu nie wolno sobie na ten luksus pozwolić.

Intuicja, jako kolejne wymaganie stawiane dowódcy kierującemu walką, znajduje oparcie w wiedzy i doświadczeniu. Może też być sprowadzona do umiejętności pogodzenia konsekwencji i elastyczności. Są to dwie przeciwstawne, a jednocześnie wiecznie sobie towarzyszące cechy dowodzenia wojskami. Pierwsza — konsekwencja — oznacza wytrwałe dążenie do wprowadzenia w czyn powziętej decyzji, jej niezmienną, upartą realizację. Elastyczność z kolei polega na stałym przystosowywaniu planu walki do zmieniających się sytuacji bojowych. Sprzeczność występująca pomiędzy tymi cechami nie jest pozorna — występuje obiektywnie powodując, że dowódca nie może być w jednej chwili — w stosunku do tej samej okoliczności powstałej podczas walki — jednocześnie elastyczny i konsekwentny. Powinien takim być w sensie ogólnym, programowo niejako, ale w odniesieniu do konkretnego zdarzenia nie jest to możliwe.

Na granicy pomiędzy elastycznością i konsekwencją leży intuicja. Ona musi podpowiedzieć wybór. Oczywiście — nie tylko ona. Dowódca decydujący w trakcie walki posiada zestaw danych, składających się na obraz sytuacji i ułatwiających rozstrzygnięcia. Idzie jednak o to, że dane te — o czym mówiliśmy — są na ogół niekompletne. Luki bywają różne — w ilości, rozmiarze i stopniu dokuczliwości. Te właśnie luki musi wypełnić intuicja.

Występuje w procesie dowodzenia charakterystyczna zależność. Im trudniejsze są warunki walki, a obraz szybko zmieniającej się sytuacji bardziej niepełny, tym intuicja dowódcy odgrywa ważniejszą rolę. I odwrotnie — jasność sytuacji powoduje, że decyzje dowódcy stają się bardziej rutynowe, a zapotrzebowanie na nią maleje. Ponieważ wszakże losy walki bywają zmienne, a żołnierskie szczęście kołem się toczy, intuicja jest ważnym i potrzebnym atutem każdego dowódcy.

Odporność na destabilizujący wpływ czynników zewnętrznych — to następne z wymagań stawianych dowódcy przez współczesne pole walki. Działania bojowe są w swojej naturze sprzeczne z etyczno-moralnymi zasadami stosunków międzyludzkich.

Kształtowany w okresie pokoju system wartości ulega na wojnie brutalnej weryfikacji. Jednostki odporne znoszą to zderzenie łatwiej, dla innych może stać się wręcz szokiem. Dowódca, na którym ciąży odpowiedzialność za ludzi i wszystkie związane z tym faktem konsekwencje, nie może sobie pozwolić na komfort słabości.

Wpływ czynników zewnętrznych na dowódcę kierującego walką jest szeroki i wykracza znacznie poza negatywne oddziaływanie „okropności wojny". Składają się nań takie elementy, jak np.:

— stresotwórcze działanie informacji o niepomyślnym rozwoju sytuacji bojowej;

— poczucie odpowiedzialności za ludzi i powierzony sprzęt;

— niepewność sukcesu w trakcie realizacji zadania bojowego;

— obawa przed możliwością wystąpienia nieprzewidzianych zagrożeń dla walczących wojsk;

— wielkie tempo zmian na polu walki i konieczność ich ciągłego śledzenia;

— trudności w odddziaływaniu na przebieg walki, powodowane rwącym się systemem dowodzenia i współdziałania.

Te i inne nie wymienione tu czynniki składają się na stałe obciążenie, pod jakim musi działać dowódca. Odporność na tę presję jest warunkiem efektywności podejmowanych przezeń wysiłków w ramach dowodzenia wojskami.

Brawura — zwłaszcza umiarkowana, samoregulowana niejako — to kolejna z niezbędnych cech dowódcy. W literaturze fachowej, a także w beletrystyce wojennej, termin ten niechętnie bywa kojarzony z dowodzeniem wojskami. Wyłaniający się z tej lektury „modelowy" dowódca to człowiek chłodno kalkulujący, ostrożny w swoich, napiętnowanych ciężarem odpowiedzialności, decyzjach. Wprawdzie występuje w literaturze pięknej tu i ówdzie wzór przeciwny, ale — rzecz charakterystyczna — jest to zwykle dowódca plutonu, kompanii, słowem — niewielkiego pododdziału. Dowódcy pułku i dywizji nie wypadało być watażką. Ukształtowany w ten sposób model jest także współcześnie w dużym stopniu aktualny. „Kozak", „wiracha" — to terminy raczej o zabarwieniu pejoratywnym. Wprawdzie każdy z nich kryje nieco

podziwu dla adresata, ale nie brak w nich również krytycznej oceny jego niebezpiecznej w swojej nietypowości postawy. Jest w nich też podejrzenie o nieodpowiedzialność, skłonność do ryzyka i przeceniania własnych możliwości.

Czy słuszna jest ta obawa przed uznaniem brawury za walor dowódcy? Czy ukształtowany w naszej mentalności model jest adekwatny do potrzeb współczesnego pola walki? Wydaje się, że trzeba zdecydowanie negatywnie odpowiedzieć na te pytania. Walka zbrojna nie jest sferą działania, w której może wystarczyć urzędnicza przeciętność. Dowódca pozbawiony „żołnierskiej fantazji" zawsze pozostanie miernym autorem nijakich decyzji, starannie opracowanych, obwarowanych licznymi uzasadnieniami, zgodnych z regulaminem, wszechstronnie zabezpieczonych i doskonale udokumentowanych, tyle że pokrywających się z przewidywaniami przeciwnika, a więc niezdolnych go zaskoczyć ani w pełni wykorzystać tego faktu dla własnych celów. Taki dowódca nie ponosi na ogół dotkliwych porażek, bo obcy jest mu hazard gry o wielką stawkę. Jego niepowodzenia są drobne, nigdy nie przybierają rozmiarów klęski. Ale i sukcesy nie są olśniewające. Nawet gdy w trakcie walki zarysuje się możliwość ich rozwinięcia, ostrożność i przywiązanie do planu walki zredukuje tę szansę. Po prostu bezpieczna przeciętność osiągana za cenę rezygnacji ze spektakularnych, ale niepewnych sukcesów.

Zawsze bywali, są i z pewnością będą tacy dowódcy. Realizm nakazuje stwierdzić, że jest ich wielu, zapewne większość. Jeśli jednak poszukujemy tu modelu, swego rodzaju wzoru, to trzeba krytycznie potraktować zarysowany wyżej obraz. Przedstawia on dowódcę przypominającego pozytywny twór pruskiej szkoły sztabowej, jedno z tysięcy zębatych kółek machiny wojennej. Dawno minęły czasy przydatności takiego modelu. Być może nie było ich zresztą nigdy. Zmieniające się ciągle warunki prowadzenia walki coraz bezlitośniej piętnują przeciętność. Również w sferze emocjonalnego rozmachu dowodzenia.

Współczesne działania bojowe przy całym swoim tempie, rozmachu i różnorodności bardziej niż kiedykolwiek nie znoszą szablonu w kierowaniu walką. Fakt ten stanowi źródło licznych wymagań stawianych dowódcy, a jednym z ważniejszych jest odwaga

w podejmowaniu decyzji, nawet pozornie sprzecznych z logiką, zaskakujących śmiałością dokonanego wyboru. Dowódca może sprostać takiej potrzebie tylko wówczas, gdy dysponuje swoistą brawurą intelektualną, zdolnością do pokonania oporu krępującego gorsetu odpowiedzialności za losy walki, nie porzucając go zresztą ani nie negując jego przydatności.

Brawura dowódcy nie może być ani aktem rozpaczy, ani — po prostu — głupoty. Nie wyklucza odpowiedzialności, przeciwnie, mieści się w jej ramach. Muszą to być jednak granice elastyczne, zapewniające niezbędny margines swobody decydowania. Jest wielką sztuką określić ową barierę, która oddziela uzasadnione ryzyko od taktyczno-operacyjnego awanturnictwa. Jeśli dowódca kierujący walką taką umiejętność posiada, to brawura jego decyzji nie grozi katastrofą; jest cennym zalążkiem i przesłanką sukcesu.

Rzutkość w oddziaływaniu na sytuację i otoczenie jest warunkiem skutecznego wpływu dowódcy na przebieg walki. Jest to cecha trudna do jednoznacznego zdefiniowania, tak jak niełatwo sprecyzować skalę zapotrzebowania na ingerencję w wysiłki wojsk. Rzutkość, rozważana w aspekcie potrzeb pola walki, oznacza zdecydowaną aktywność dowodzenia, wyrażającą się:

— szybkością reakcji na powstające sytuacje bojowe;

— stawianiem czoła niekorzystnym zjawiskom występującym w trakcie walki:

— dążeniem do utrzymania nieprzerwanego kontaktu z podwładnymi;

— zdecydowaniem w podejmowaniu i realizacji decyzji;

— profilaktycznym działaniem wyprzedzającym posunięcia nieprzyjaciela.

Jak widać z powyższego wykazu, rzutkość jest oparta na wielu innych wymaganiach stawianych dowódcy, stanowi ich swoiste przedłużenie, jest efektem ich uogólnionej obecności. Dowódca rzutki — to oficer wszechobecny (niekoniecznie fizycznie), we wszystkim zorientowany i niezwykle aktywny, prężny w swoim oddziaływaniu na otoczenie. Tak rozumiana rzutkość jest podstawą bojowego autorytetu dowódcy.

Inteligencja — rozumiana jako umiejętność szybkiego przysto-

sowania się do zmiennych warunków — zamyka nasz zestaw wymagań stawianych dowódcy przez współczesne pole walki. Może to źle, bo znaczenie inteligencji jako wyznacznika wartości oficera — przełożonego jest ogromne i tylko przyczyny formalno-systematyczne kazały umieścić ją na końcu listy omawianych wyżej cech. Ponadto znaczenie inteligencji jest dość oczywiste i pomimo swojej rangi nie wymaga ani uzasadnień, ani wyjaśniania, tym bardziej że poświęciliśmy jej już nieco miejsca rozważając zagadnienie przewagi intelektualnej. Poprzestaniemy więc w tym miejscu na rejestracji faktu, że inteligencja należy do najbardziej znaczących wymagań stawianych dowódcy i decyduje o posiadaniu przez niego wielu innych, równie pożądanych cech.

Kończąc rozważania poświęcone pożądanym cechom dowódcy, zamykamy jednocześnie fragment książki prezentujący niematerialne czynniki zwycięstwa w walce. Były to elementy tkwiące w wartościach ludzi oraz w sferze organizacji podejmowanych przez nich wysiłków. Tak więc w poszukiwaniach warunków powodzenia na polu walki rozważyliśmy już dwie ważne grupy czynników: posiadaną siłę (przewaga) i jej sprawność (walory ludzi). Pozostał trzeci — sposób wykorzystania owego potencjału materialnego i intelektualnego. Pozostała więc taktyka.

Rozdział trzeci

Powodzenie a zasady walki

Historia wojen dowodzi, że nie zawsze przewaga liczebna, nawet wsparta dominacją jakościową, była w stanie zapewnić zwycięstwo. Zdarzało się, że doskonały sprzęt w rękach wspaniałego żołnierza okazywał się niewystarczającym atutem. Gdzież tkwiły przyczyny tych niezrozumiałych porażek? Ich wymowa jest jednoznaczna. Dowodzi, że są jeszcze inne — poza siłą mierzoną ilością i jakością ludzi oraz sprzętu — niezbędne czynniki zwycięstwa w walce. Wspomniane wyżej, dziwne na pozór wyniki starć zbrojnych miały swoją przyczynę w błędach dowodzenia. Nie tego rozumianego wąsko jako funkcja zorganizowanej działalności dowódcy i sztabu, rozważanego już w poprzednim rozdziale, gdzie dominował organizacyjny, sprawnościowy aspekt problemu. Być może owe ofiary historycznych porażek były nawet dowodzone prężnie: otrzymały w terminie zadanie, utrzymywały stały kontakt z wodzem, nie dotknęła ich jego śmierć ani ucieczka. Przyczyna ich klęski tkwiła głębiej — miała źródło w błędnych decyzjach. Materialna i intelektualna siła została po prostu roztrwoniona.

Skonkretyzujmy zatem przedmiot dalszych rozważań. Będą one poświęcone poszukiwaniom czynników powodzenia działań bojowych w głębszej, treściowej niejako warstwie dowodzenia. Będziemy ich szukać w sferze t a k t y k i.

Taktyka jest teorią walki i jako taka jest dziedziną dość rozległą. Teorią — dodajmy — nie do końca usystematyzowaną ze względu na dyskusyjność i po prostu trudność zdefiniowania.

Zawiera ona treści potoczne, ukształtowane tradycyjnie, a obecnie przestarzałe, zakorzenione głęboko i dlatego trudne do usunięcia. Często ich nieaktualność jest zresztą pozorna, a autorytet sprawdzonych w ogniu walk reguł — autentyczny. Wszystko to sprawia, że poszukiwanie czynników powodzenia w sferze taktyki można prowadzić w różnych płaszczyznach, rozciągając jednocześnie bądź zacieśniając obszar tej penetracji. Niewątpliwie w poprzednich rozdziałach, jakkolwiek poświęconych pobrzeżom taktyki, również wystąpiły treści z nią związane, bo właściwie wszystko, co dotyczy walki, łączy się nierozerwalnie z taktyką. Obecnie jednak przejdziemy do rozważań jednoznacznie ukierunkowanych. Zajmiemy się „czystą taktyką", ograniczając zakres zainteresowań do taktyki ogólnej i poszukując czynników powodzenia w dziedzinie z a s a d w a l k i o g ó l n o w o j s k o w e j.

Dokonaliśmy w ten sposób wyboru pewnej konwencji. Zrodził się on na gruncie przekonania, że:

a) zasady walki są najlepszym, bo doskonale porządkującym i jednocześnie pełnym zakresowo odniesieniem do poszukiwań czynników powodzenia;

b) zasady walki wykreślają prostą drogę do zwycięstwa w walce.

O ile pierwszy argument nie wymaga — jak sądzę — uzasadnienia, to drugi wydaje się nieco podejrzany w swojej jednoznacznej wymowie. Warto go więc skomentować.

Zasada w języku taktyki oznacza pewną regułę działania, wykreśla teoretyczne pryncypia walki. Powstała na bazie dorobku pokoleń, wielekroć sprawdzana w ogniu walki i weryfikowana przez teorię po to, aby znowu przejść próbę ognia. Zasada jest mądrością i doświadczeniem armii. Wyraża prawdę odległą od hipotetycznej tandety. Cieszy się niepodważalnym autorytetem praktyków i szacunkiem teoretyków.

Tyle na pochwałę zasad. Są niewątpliwie potrzebne, słusznie uznawane i dlatego właśnie traktujmy je jako teren poszukiwań czynników powodzenia w boju. Uważny Czytelnik wyrazi w tym miejscu wątpliwość. Jak to — zapyta zapewne — skoro zasady

walki wyznaczają drogę do zwycięstwa, to czy mają sens głębsze dociekania? Czy nie będzie to dowód swoistej niewiary w ich słuszność, a więc jednocześnie podważanie podkreślanej wcześniej wartości?

Owszem, będzie. Zasady bowiem, przy całej swojej ważności mają kilka co najmniej wad. Będą one przedmiotem dalszych rozważań, ale dwie — najważniejsze — trzeba wskazać od razu. Otóż:

1. Zasady wyrażają prawdy niezwykle ogólne, co podnosi ich uniwersalność, czyniąc przydatnymi niezależnie od rodzaju działań i sytuacji, ale płacą za to wysoką cenę: zachowując wiarygodność zyskują opinię niewiele mówiących ogólników.

2. Zasady — niestety — starzeją się. Tak było zawsze, dlatego każda kolejna wojna weryfikowała reguły przydatne w czasie trwania swojej poprzedniczki.

Już tylko te dwie wady usprawiedliwiają wniosek, że szacunek dla zasad — należny im bezspornie — powinien być ostrożny. Życzliwa nieufność — to chyba jest dobre określenie w stosunku do reguł walki. W tym miejscu wypada się zastrzec, że nie jest ono odkryciem autora tej książki. Nasuwa je lektura licznych publikacji poświęconych temu problemowi. Trudne okazuje się znalezienie dwu współcześnie obowiązujących regulaminów walki, precyzujących te same zasady *. Nawet w kolejnych wersjach regulaminu jednej i tej samej armii nie znajdzie się zbyt bliskiego podobieństwa. Brak go również w publikacjach popularnonaukowych, chociaż tu rzecz może wydawać się mniej dziwna.

Czy to źle? Nie, to dobrze, bo nowy regulamin walki nie powinien być odbiciem swego poprzednika (byłby wówczas niepotrzebny), a autorzy teoretycznych rozważań mają prawo mieć zróżnicowane poglądy. Ale fakt istnienia tej dowolności w klasyfikacji zasad walki musi dziwić w sytuacji, gdy prezentowane — a różniące się — rozwiązania dotyczą tych samych warunków prowadzenia działań bojowych. Wówczas w sposób na-

* Wyjątek stanowi sytuacja, w której armie posługują się regulaminem w swej treści wspólnym, co przy postępującej integracji w ramach bloków wojskowych jest zjawiskiem zrozumiałym i coraz powszechniejszym.

turalny rodzi się pytanie, która wersja jest słuszna, a co za tym idzie chęć spojrzenia na problem z własnego punktu widzenia.

Wymowę powyższych wątpliwości wypada jednak nieco złagodzić, konstatując fakt, że pomimo licznych różnic w formułowaniu zasad walki ogólnowojskowej przez dostępne źródła istnieje znaczna zgodność w podejściu do istoty problemu. Niezgodności terminologicznej nie dorównują znacznie skromniejsze rozbieżności merytoryczne, co na szczęście ułatwia racjonalną weryfikację materiału, nie grożąc popełnieniem rażących błędów. Nie zmienia to faktu, że każda próba sprecyzowania zasad walki oznacza konieczność dokonania wyboru, który na tle licznych wersji już istniejących musi wydawać się albo dyskusyjny, albo niezbyt oryginalny. Ponieważ sprecyzowanie zasad walki jest w niniejszej pracy nie celem, a jedynie drogą do niego, bardziej sensownym rozwiązaniem wydaje się sterowanie ku drugiej z tych ewentualności. Z tego względu w dalszych rozważaniach oprzemy się na zasadach powszechnie uznawanych, precyzowanych przez regulaminy walki, ograniczając się jedynie do mało znaczących zmian porządkowo-terminologicznych. Nieszablonowe i bardziej dyskusyjne spojrzenie na zawartą w nich treść zrekompensuje — miejmy nadzieję — ten schematyczny wybór.

Do podstawowych zasad walki najczęściej zalicza się:

1. Gotowość (zdolność) bojową.
2. Skupianie sił, środków i wysiłków.
3. Zaskoczenie.
4. Manewr.
5. Współdziałanie.
6. Aktywność.
7. Zdecydowanie i konsekwencję.
8. Ciągłość.
9. Maskowanie.
10. Zabezpieczenie działań bojowych.
11. Stanowcze dowodzenie wojskami.

Sprecyzujmy teraz charakter zależności pomiędzy powodzeniem a wskazanymi wyżej zasadami walki. Można byłoby najogólniej stwierdzić, że przestrzeganie zasad jest warunkiem zwycięstwa. Nie podważając słuszności tego wniosku trzeba jednak

zauważyć, że kryje on poważne uproszczenie i jest zbyt ogólny. Faktem jest, że zasady walki, wyrażając prawdy wszechstronnie sprawdzone, są bezdyskusyjnymi przesłankami sukcesu. Pod warunkiem wszakże, że w lakoniczną wymowę ich nazw wkłada się odpowiednią treść. To zastrzeżenie jest potrzebne o tyle, że zasady walki — jako uznane prawdy — wcale nie gwarantują same przez się sukcesu. Dopiero ich odpowiednie wdrożenie może ku niemu prowadzić. Odpowiednie — podkreślmy — bo realizacja określonej zasady może także działać w kierunku przeciwnym: być źródłem klęski.

Nietrudno o poparcie tego wniosku konkretnym przykładem. Weźmy choćby zasadę nazwaną skrótowo „manewr". Będziemy się nią jeszcze dokładniej zajmować, nie pora więc tu na precyzowanie ustaleń terminologicznych. Jeśli jednak uznamy za manewr każdą zmianę położenia wojsk wobec przeciwnika, to wyrazem rozważanej tu zasady będzie zarówno oskrzydlenie go i obejście, jak też ucieczka z pola walki. Czy każdy z tych ruchów wojsk prowadzi do zwycięstwa?

Przykład powyższy sugeruje, że czynników powodzenia w walce należy szukać głębiej. Tkwią one nie w zasadach walki, jako teoretycznych prawdach, lecz w sposobach ich wdrożenia w czasie działań bojowych. Czynnikiem warunkującym zwycięstwo są więc nie zasady, ale ich odpowiednie zastosowanie w praktyce. Jeśli uznać tę tezę za słuszną, to stwierdzenie, że zwycięstwo w walce jest warunkowane przez gotowość bojową, zaskoczenie, manewr itd., mieć będzie zaledwie rangę półprawdy. Ta druga, brakująca połowa, kryje się w sposobie wykorzystania owej gotowości bojowej, zaskoczenia i manewru dla sprawy pobicia nieprzyjaciela — stosującego zresztą podobne zasady.

Przedstawione wyżej ustalenia zmierzały do usprawiedliwienia zamiaru poszukiwania czynników powodzenia w boju za pomocą analizy podstawowych zasad walki ogólnowojskowej. Spróbujemy w ten sposób ustalić elementy, które składają się na sukces, a tkwią w przestrzeganiu tych ogólnych reguł.

Gotowość (zdolność) bojowa

Przez termin ten rozumieć będziemy zdolność do bezzwłocznej realizacji typowych dla danego rodzaju wojsk zadań. Ponieważ rozważania wypełniające niniejszą pracę są na ogół odnoszone do szczebla ogólnowojskowego oddziału i związku taktycznego, gotowość bojowa będzie tu synonimem zdolności do udziału w jednym z podstawowych rodzajów działań bojowych w celu realizacji zadań typowych dla wojsk pancernych i zmechanizowanych. Warto zwrócić uwagę, że występuje w czasie pokoju obiegowe i nieco potoczne pojęcie gotowości bojowej, utożsamiane na ogół z alarmową sprawnością jednostek przebywających w miejscach stałej dyslokacji. Termin określający zasadę walki ma znaczenie szersze o tyle, że obowiązuje w każdej sytuacji i miejscu przebywania wojsk oraz wykracza poza ich alarmową perfekcję.

Tyle ustaleń terminologicznych. Nieprzypadkowo gotowość bojowa otwiera nasz zestaw reguł walki. To umiejscowienie nie ma źródła w tradycji. Jeszcze niedawno, bo przed drugą wojną światową — a nawet w jej trakcie — gotowość bojowa nie miała rangi zasady walki. Owszem, była ważna w niektórych rodzajach wojsk (np. w lotnictwie) albo w określonych sytuacjach bojowych, ale niewiele znaczyła wobec współczesnej, usytuowanej na pierwszym miejscu i w pewnym sensie naczelnej reguły. Gotowość bojowa jako zasada walki jest dzieckiem współczesnych warunków. Zrodziły ją rakiety i szybkie samoloty, broń jądrowa oraz systemy wysokiej dokładności, elektronika i rozpoznanie kosmiczne. Jest swoistym skutkiem tempa współczesnego życia, zwielokrotnionego szybkością i dynamizmem nowoczesnych działań.

Głównym celem gotowości bojowej jest ochrona przed zaskoczeniem — niekoniecznie przez nieprzyjaciela. Także przed zaskoczeniem spowodowanym niespodziewanym rozkazem przełożonego, niezgodnym z przewidywaniami rozwoju sytuacji, zmianą warunków działania itd. Cel ten definiuje istotę gotowości bojowej jako zasady walki. Jest nią d y s p o z y c y j n o ś ć, oczywiście pojmowana szerzej niż popularna obecność „pod ręką". Woj-

ska dyspozycyjne to oddziały zdolne bezzwłocznie podjąć trud walki, bez względu na sytuację bojową i miejsce przebywania.

Ależ to utopia — powie ktoś — i poniekąd będzie miał rację. Praktyka, nawet ta ćwiczebna, nie bywa i nie będzie nigdy świadkiem takiej idealnej gotowości bojowej. Nie zmienia to wszakże celowości stosowania rozważanej tu zasady walki. Wyrazem jej realizacji jest stałe dążenie do utrzymania maksymalnej dyspozycyjności wojsk przed rozpoczęciem walki, w jej toku i po zakończeniu. Powtórzmy: maksymalnej w danych warunkach, a więc czasem niezbyt wysokiej, a bardzo rzadko pełnej.

Nasuwa się pytanie, jakie elementy składają się na gotowość bojową na polu walki? Można je też sformułować inaczej, zacieśniając związek ze szczególnie interesującym nas tu problemem: jakie czynniki występujące w obrębie gotowości bojowej decydują o zwycięstwie? Analiza problemu sugeruje ich podział na dwie grupy: czynniki obiektywne i subiektywne. Do pierwszej należałoby zaliczyć przede wszystkim stan aktualnych możliwości bojowych wojsk, jako elementu wyznaczającego zdolność do bezzwłocznego użycia w walce. Na obiektywny obraz tych możliwości składa się:

— stan liczebny ludzi i sprzętu (rozmiar strat);

— kondycja fizyczna i psychiczna stanów osobowych;

— stopień wyeksploatowania sprzętu bojowego;

— poziom zabezpieczenia materiałowo-technicznego (wielkość zużycia);

— stan moralno-polityczny żołnierzy;

— uwarunkowania zewnętrzne (obiektywne), np. charakter terenu, sytuacja meteorologiczna, warunki klimatyczne itp.

Wymienione czynniki są jednocześnie wskaźnikami gotowości bojowej. Ich znaczenie jest niejednakowe, co utrudnia w praktyce operacyjnej realną ocenę zdolności wojsk do wykonania zadań bojowych. Fakt obecności wśród składników gotowości bojowej elementów szczególnie ważnych, takich, bez których praktycznie trudno mówić o jej istnieniu, ukierunkowuje działania na rzecz realizacji rozważanej tu zasady walki. Na drodze do zachowania dyspozycyjności wojsk znajdują się bariery, któ-

rych po prostu nie da się ominąć; trzeba je zlikwidować. Taką barierą może być: brak materiałów warunkujących podjęcie walki (amunicja, MPS) oraz brak lub kompletna niesprawność uzbrojenia. Prawda to brutalna, ale niepodważalna: człowiek może działać przez pewien czas bez strawy, ale karabin bez amunicji — nie.

Wymienione czynniki decydują o istnieniu bądź braku gotowości bojowej, inne tylko określają jej stan. W sumie składają się one na poziom możliwości wojsk, odzwierciedlający ich zdolność do realizacji zadań. Trzeba jednak stwierdzić, że nie one przede wszystkim kojarzą się z gotowością wojsk do szybkiej reakcji na sytuację.

Tu dochodzimy do wspomnianej już grupy czynników subiektywnych. Jest to zespół elementów, warunkujących sprawność szybkiego rozpoczęcia i rozwinięcia akcji. W odróżnieniu od obiektywnego stanu możliwości wojsk, który rzutował na ich gotowość bojową, czynniki subiektywne są skutkiem specjalnych zabiegów, zmierzających do zachowania rozważanej tu zasady walki. Można do nich zaliczyć:

— odpowiedni wybór miejsc (rejonów) przebywania wojsk, sprzyjający ich szybkiemu opuszczeniu oraz wyjściu na kierunek przewidywanych działań;

— przygotowanie i utrzymanie dróg zapewniających sprawny manewr w obszar ewentualnego starcia;

— zastosowanie takiego ugrupowania wojsk, które sprzyjać będzie szybkiej realizacji oczekiwanych zadań;

— ciągłe utrzymywanie sprzętu bojowego w stanie maksymalnej sprawności i gotowości do użycia;

— bieżące przeciwdziałanie skutkom ewentualnego wpływu na gotowość bojową warunków meteorologicznych i klimatycznych (odśnieżanie, likwidacja rozlewisk, ochrona przed mrozem itd.);

— organizacja i utrzymanie wysoce sprawnego systemu alarmowania i ostrzegania;

— zapewnienie wysokiej dyspozycyjności stanów osobowych, a zwłaszcza tych osób funkcyjnych, których obecność decyduje o sprawności przebiegu alarmowego rozruchu wojsk;

— przystosowanie systemu dowodzenia do sprawnego kierowania szybkim przejściem do realizacji otrzymanych zadań;

— wyczulenie stanów osobowych na znaczenie gotowości bojowej, uświadomienie potrzeby jej ciągłego zachowania na każdym stanowisku.

Jakkolwiek wymienione czynniki gotowości bojowej zostały podzielone na dwie grupy (obiektywne i subiektywne), to warto podkreślić, że ten porządkujący zabieg rzadko ma odbicie w praktyce. Zwykle przeplatają się one wzajemnie, składając się w sumie na określony poziom gotowości bojowej. Czynniki obiektywne mogą być skutkiem subiektywnych przyczyn, te zaś — mogą mieć obiektywne źródła. Innymi słowy, obiektywną rzeczywistość kształtują wysiłki ludzi, a te z kolei są zależne od istniejących możliwości.

Przedstawiliśmy zatem najważniejsze przedsięwzięcia warunkujące gotowość wojsk do bezzwłocznej realizacji zadań na polu walki. Ich realizacja, jako działanie na rzecz błyskawicznego podjęcia akcji bojowej, wyprzedzenia nieprzyjaciela, wydarcia mu atutu czasu, jest niezwykle ważnym czynnikiem zwycięstwa w boju. *Zeit verloren, Schlacht verloren* * — mawiają Niemcy i jest to lapidarny dowód wagi, jaką przywiązuje się tam do szybkości działania.

Do znaczenia czynnika czasu będziemy jeszcze niejednokrotnie wracać, rozważając go także przy okazji analizy innych zasad walki i podkreślając w ten sposób jednocześnie jego rangę. Żadna z nich jednak, tak jak gotowość bojowa, nie służy bezpośrednio oszczędności czasu, żadna inna nie jest z nim związana tak ściśle. Jest to niejako reguła walki o czas poprzez dążenie do pomieszczenia reakcji na rozwój sytuacji w jak najwęższych granicach jego bezlitosnego upływu.

Zwróciliśmy wyżej uwagę na dwa istotne aspekty zagadnienia gotowości bojowej, ukazując ją jako warunek dyspozycyjności wojsk, a więc możliwości użycia ich w krótkim czasie do nieprzewidzianych zadań, oraz jako sposób na oszczędność czasu i wyprzedzenie przeciwnika w osiąganiu zamierzonych celów. War-

* Czas stracony, bitwa przegrana.

to podkreślić inną jeszcze zależność. Jest nią związek gotowości bojowej ze skutecznością samoobrony wojsk. Rozpatrywana w tym aspekcie gotowość jest instrumentem zabezpieczającym przed bezpośrednim zagrożeniem oddziałów. Warunki współczesnych działań, wyróżniające się m.in. brakiem ciągłych linii frontu, nieregularnością ugrupowania wojsk i dużym rozmachem przestrzennym powodują, że ta strona zagadnienia staje się coraz ważniejsza. Rozpatrywana z tego punktu widzenia gotowość bojowa jest stałym czuwaniem wojsk, oznacza ich czujność wobec występujących zdarzeń i zjawisk oraz zdolność do natychmiastowego przeciwdziałania.

Przy takim spojrzeniu na problem wymienione wcześniej przedsięwzięcia, służące sprawności „rozruchu bojowego", wydają się niewystarczające. Trzeba je poszerzyć o cały zespół działań służących zabezpieczeniu przed zaskakującym oddziaływaniem nieprzyjaciela. Należałoby więc do nich zaliczyć organizację ubezpieczenia, rozpoznania, obserwacji, powiadamiania itd. Wchodzimy w ten sposób na teren innej zasady walki — zabezpieczenia działań bojowych — dlatego odłożymy rozwinięcie tego zagadnienia na później konstatując jedynie, że granica pomiędzy regułami działań jest dość płynna, a związek — bardzo ścisły. Występują na tym pograniczu liczne zależności powodujące, że zasady walki w sumie układają się w jeden blok, nie zaś w oddzielne i wyizolowane prawa.

A teraz nieco kontrowersji. Otóż przyjęło się zasadę gotowości bojowej odnosić do wojsk znajdujących się poza walką. Uznaje się powszechnie, że jest to obowiązek oddziałów i związków taktycznych przebywających w miejscach stałej dyslokacji, rejonach alarmowych, wyjściowych, odtwarzania zdolności bojowej itd. Słowem — wojsk, które albo jeszcze nie walczą, albo mają to za sobą. Ten stereotyp jest do tego stopnia trwały, że nawet prezentowane wyżej uwagi — co Czytelnik z pewnością spostrzegł — w znacznym stopniu od niego nie odbiegają. O ile można zgodzić się z tym, że istotnie gotowość bojowa wojsk nie uczestniczących bezpośrednio w walce jest trzonem problemu, o tyle ograniczanie obecności rozważanej zasady do tego obszaru wydaje się nieporozumieniem.

Można byłoby, dążąc do potwierdzenia powyższego wniosku, posłużyć się argumentem formalnym. Jeśli uważamy gotowość bojową za zasadę walki, to właśnie na placu boju — a nie poza nim — szukać należy jej obecności. Oczywiście, takie formalne atuty mają to do siebie, że wyrażają prawdy nieco fasadowe, co nie dodaje im mocy. Podobnie jest z tym, który został użyty wyżej. Łatwo go osłabić, twierdząc, że pole walki jest pojęciem nieprecyzyjnym i wojska przebywające np. w rejonach wyjściowych do natarcia, jakkolwiek jeszcze nie walczące — już się na nim znajdują. Dlatego też, dążąc do umotywowania konieczności rozciągnięcia obowiązku przestrzegania zasady gotowości bojowej także na oddziały związane bezpośrednią walką, zrezygnujemy z tej formalnej argumentacji. Spróbujmy spojrzeć na problem przez pryzmat autentycznych potrzeb uczestników zmagań.

Cóż oznacza udział wojsk we współczesnej walce, a więc prowadzenie natarcia lub obrony? Nie da się odpowiedzieć jednym zdaniem na to pytanie, ale z pewnością nie jest to bezkolizyjna realizacja nakreślonych wcześniej planów. Walka to uporczywe zmagania z siłą i intelektem przeciwnika. Pokrzyżowanie planów nacierającego przez obrońcę jest głównym sensem jego działania, drogą do realizacji własnych celów. W takiej sytuacji żadna z walczących stron nie może mieć pewności powodzenia, musi się liczyć ze stałym i zaskakującym przeciwdziałaniem nieprzyjaciela. Musi też być na te przykre niespodzianki odporna, dysponować g o t o w o ś c i ą do zapobiegania im — gotowością bojową.

Oczywiście, podkreślana wyżej potrzeba oddziałuje w innym kierunku niż wymagania formułowane wobec wojsk przebywających poza placem boju. Tam podstawą gotowości bojowej była sprawność alarmowa oraz zdolność do bezzwłocznego podjęcia akcji bojowej. W trakcie walki wymagania rozkładają się inaczej. Wojska rozwinięte i związane walką nie muszą być alarmowo sprawne, a ich aktywność bojowa jest w danej chwili rzeczywistością. Chodzi więc o coś innego: o gotowość do stawienia czoła zaskakującym sytuacjom bojowym. Wyrazem tak rozumianej gotowości bojowej jest wszechobecna — bo niezbędna we wszystkich ogniwach walki — elastyczność. Jest ona potrzebna w każdej płaszczyźnie działalności na polu bitwy — w sferze dowodzenia,

współdziałania, zabezpieczenia działań, w pracy partyjno-politycznej, słowem — wszędzie.

Elastyczne ugrupowanie bojowe, to taki szyk nacierających wojsk, który bez większych zmian pozwoli na przejście od natarcia do obrony. Elastyczne prowadzenie działań zaczepnych to zdolność do szybkiej zmiany kierunku głównego uderzenia. Elastyczny podział sił i środków, to możliwość szybkiej zmiany podporządkowania wzmocnienia. Można byłoby mnożyć te przykłady, sytuując je w różnych płaszczyznach. W sumie są one właśnie wyrazem przestrzegania w trakcie walki zasady gotowości bojowej.

Uwagi powyższe potwierdziły — jak sądzę — konieczność kompleksowego traktowania gotowości bojowej. Miały one na celu wykazać niesłuszność, albo wręcz niebezpieczeństwo, przy próbach jej zawężania. Wpływ gotowości bojowej na powodzenie działań jest zbyt wyraźny, żeby jej po prostu nie dostrzegać w momentach, kiedy jest niezbędna.

Skupianie sił, środków i wysiłków

Zasada koncentracji wojsk, środków i wysiłków ma oczywisty związek z rozpatrywanym w pierwszym rozdziale zagadnieniem przewagi. O ile tam przewagę omawialiśmy w ujęciu przedmiotowym i dość ogólnie, o tyle tutaj przeanalizujemy problem dokładniej, akcentując jego stronę funkcjonalną. Pomijając więc charakterystykę przewagi, zastanowimy się nad jej tworzeniem. Zanim jednak do tego przejdziemy, warto rzucić trochę światła na koncentrację sił jako zasadę walki.

Skupianie sił, środków i wysiłków, w przeciwieństwie do gotowości bojowej, ma swoją genezę w historii wojen. Zasada ta towarzyszyła zawsze walce zbrojnej. Wywodzi się z pojętej już dawno prawdy, że skoro nie można być silnym wszędzie, to przynajmniej w miejscu rozstrzygającym jest to konieczne i stanowi warunek zwycięstwa. Najdobitniejszym tego przykładem były lata pierwszej wojny światowej, kiedy to uparte próby przełamywania obrony pozycyjnej — zwłaszcza na froncie zachodnim

— były niepowtarzalną okazją do masowania sił i środków, zarówno przez nacierającego jak i obrońcę. Nie owe próby jednak — w znacznej mierze zresztą bezskuteczne — nakazują wyrazić pogląd, że skupianie sił i środków przeżywało w tamtych latach najwyższą popularność. Wynika to z faktu, że koncentracja sił, coraz bardziej potrzebna, mogła się odbywać wówczas w miarę bezkarnie. Nie zagrażało jej jeszcze lotnictwo, odległa była era rakiet i rozpoznania kosmicznego. Potrzebne i nie zagrożone było koncentrowanie sił powszechnie stosowaną zasadą walki. Druga wojna światowa już nieco skomplikowała ten proces, chociaż występujące zagrożenia nigdy nie osiągnęły skali podającej w wątpliwość jego opłacalność.

Współczesne warunki walki powodują, że doświadczenia wojenne mają w ramach rozważanej zasady bardzo ograniczoną wartość. Sama reguła zachowała niewątpliwie aktualność, ale sposób jej zastosowania nie może opierać się na historycznych wzorach. Niezmienna pozostała natomiast istota koncentracji sił i środków. Polega ona — jak zawsze w przeszłości — na koncentracji wojsk i działań w miejscach oraz na kierunkach uznanych za rozstrzygające o możliwościach osiągnięcia celów walki. Tu dochodzimy do niezwykle ważnego czynnika powodzenia — wyboru kierunku głównego uderzenia (w obronie: rejonu głównego wysiłku). Warto poświęcić mu nieco miejsca. Sama nazwa — wybór kierunku głównego uderzenia stanowi jednocześnie jego definicję, jasną na tyle, że nie trzeba jej rozwijać. Ponieważ problem wyboru miejsca koncentracji wysiłków w natarciu jest bardziej kontrowersyjny niż w obronie, rozważymy go właśnie na tle działań zaczepnych.

Praktyka wyboru kierunku głównego uderzenia stawia zwykle dowódców podejmujących decyzję przed dylematem: uderzyć w najsilniejsze miejsce przeciwnika i rozstrzygnąć w ten sposób od razu wynik starcia, czy szukać jego słabych miejsc, odkładając na później definitywną rozprawę. Każdy z tych wariantów ma swoich zwolenników i przeciwników, każdy też ma zalety i wady. Gdyby rzecz rozpatrywać w kategoriach ogólnych, to wskazany tu dylemat może wydawać się dziwny; skoro na drodze do celu jest nieprzyjaciel, którego trzeba rozbić i nie sposób tego uniknąć,

to odkładanie takiej konieczności nie wydaje się racjonalne.

Głębsze wniknięcie w problem zaczyna jednak budzić wątpliwości w słuszność tego sądu. Uderzenie w najsilniejsze miejsce wroga wydaje się wprawdzie rozwiązaniem najprostszym, ale proste decyzje w taktyce nie zawsze wyznaczają najkrótszą drogę do celu, albowiem działanie takie pokrywa się zwykle z przewidywaniami i wolą nieprzyjaciela, jest spełnieniem jego marzeń. Oznacza przysłowiową próbę przebicia głową muru, którym w tym wypadku jest silna, przygotowana do odparcia ciosu obrona. Wiedzą to na ogół dowódcy dokonujący wyboru kierunku głównego uderzenia, słusznie poszukując miejsca słabego, położonego na obrzeżach przewidywanych przez przeciwnika ataków.

Obserwacja ćwiczeń ujawnia jednak na tej słusznej drodze dwa niebezpieczne zjawiska. Po pierwsze — dąży się za wszelką cenę do pogłębienia wykonanego w ten sposób uderzenia w celu jak najszybszego opanowania rubieży terenowej wyznaczającej kres zadania. Po drugie — uderzenia kieruje się bezkrytycznie w styki sąsiadujących wojsk, uznając to miejsce za słabe punkty obrony. Ponieważ takie skupianie wysiłków, jakkolwiek mieści się w ramach rozważanej zasady walki, jest jej swoistą patologią, warto wskazać dokładniej groźbę ukrytą w powyższych rozwiązaniach.

Pierwsza tendencja — dążenie do szybkiego rozwijania powodzenia w głąb — jest dość powszechnie występującym zjawiskiem w praktyce ćwiczeń na mapach. Cieszy się ono zresztą ogólnym poparciem jako wyraz śmiałości decyzji taktycznych, nowoczesności w pojmowaniu zasad współczesnej walki. Uznaje się, że jest to rozwiązanie poparte doświadczeniami drugiej wojny światowej (grupy szybkie) i mające przed sobą perspektywę.

Czy słusznie? Trudno nie zgodzić się z dążeniem do rozwinięcia początkowego sukcesu, zaskoczenia przeciwnika rozmachem natarcia, wyjścia na jego głębokie tyły. Rzeczywiście takie próby były niejednokrotnie źródłem sukcesów podczas ostatniej wojny światowej. Ta naturalna tendencja do pośpiesznego pogłębienia rozmiarów zarysowującej się klęski przeciwnika nie może budzić zastrzeżeń. Powstają one jednak wówczas, kiedy tendencja ta staje się myślą przewodnią wszelkich ocen i wniosków, gdy pod-

porządkowuje się jej wymowę sytuacji bojowej, dążąc do rozwijania powodzenia za wszelką cenę. Wówczas jest ona groźna i zaczyna mieć znamiona awanturnictwa taktycznego. Celem natarcia bowiem nie jest opanowanie terenu. Wojska nie walczą z terenem, ale z broniącym go nieprzyjacielem, którego rozbicie warunkuje trwałe sukcesy przestrzenne, w przeciwnym razie są one pozorne i tymczasowe.

Można skupionym wysiłkiem rozciąć ugrupowania nieprzyjaciela, uderzając zwłaszcza w jego słabe miejsca. Jest to niewątpliwie wartościowa zaliczka na poczet końcowego sukcesu. Ale problem rozbicia przeciwnika pozostaje. Może nieco ułatwiony udanym początkiem natarcia i korzystnym położeniem, ale wystarczająco skomplikowany, aby nie przesłaniała go euforia zarysowującego się dopiero powodzenia. Niedostrzeganie tego problemu, wiara w jego samorozwiązanie poprzez odwrót zagrożonego okrążeniem nieprzyjaciela, nie wydaje się być czynnikiem sprzyjającym wykonaniu zadania. „Złapał Kozak Tatarzyna, a Tatarzyn za łeb trzyma" — mawiał ustami Zagłoby Sienkiewicz i ten obrazowy zwrot dobrze oddaje groźbę, która towarzyszy lekceważeniu przeciwnika pozostającego na tyłach nacierających wojsk.

Likwidacji głównego zgrupowania broniącego się nieprzyjaciela nie można odkładać także z innych powodów. Jeśli bowiem założyć, że dowódca związku taktycznego (oddziału) w pełni docenia groźbę płynącą z faktu pozostawania przeciwnika na tyłach w wyniku głębokiego i rozwijanego ciągle natarcia, to musi oczywiście pozostawić tam takie siły, które będą w stanie ją zneutralizować. Może to być tylko drugi rzut lub odwód.

Jaki to ma wpływ na kontynuację działań zaczepnych? Początkowo dodatni, bo zabezpieczając rozwijanie powodzenia, sprzyja osiąganiu głęboko położonych celów. Wystarczy jednak napotkanie przez nacierające wojska bariery w postaci trwalszego oporu, żeby nieobecność pozostawionych odwodów stała się przesłanką załamania możliwości zaczepnych, by uparte dążenie do jak najszybszego rozwinięcia powodzenia okazało się w ostatecznym rachunku przyczyną niepowodzenia, przyniosło skutek odwrotny od oczekiwanego.

Powyższe uwagi upoważniają do wniosku, że koncentracja wy-

siłków na kierunku głównego uderzenia, stanowiąca bezspornie ważny czynnik powodzenia, nie może być zawężana do nieuzasadnionego, nie uwzględniającego ogólnej sytuacji parcia w głąb ugrupowania nieprzyjaciela. Główne uderzenie nie jest przywiązane do wytyczonej wcześniej i wyznaczającej jego kierunek linii. Powinno stanowić elastyczną reakcję na zmieniającą się sytuację bojową. Ponieważ receptą na sukces w natarciu nie musi być skupienie uwagi wyłącznie na kierunku powodzenia, a bywa nią uprzednie rozbicie nieprzyjaciela pozostawionego na tyłach, główne uderzenie może też być niekiedy skierowane właśnie na realizację tego celu.

Oczywiście, nie ustalimy tu priorytetów, rozstrzygając arbitralnie, co jest ważniejsze i co powinno być realizowane przede wszystkim: głębokie uderzenia rozcinające czy likwidacja nieprzyjaciela pozostawionego na skrzydłach. Nie jest to możliwe bez odniesienia do konkretnej sytuacji bojowej. Wskazane wyżej warianty nie muszą się wykluczać, mogą być realizowane jednocześnie, wzajemnie się uzupełniając. Rozważając wszakże zasadę skupiania sił, środków i wysiłków warto podkreślić niebezpieczeństwo jej zbyt jednostronnej interpretacji. Popularne, modne w pewnym sensie, poszukiwanie sukcesów na drodze głębokiego wnikania w obronę nieprzyjaciela nie może być oderwane od racjonalnego podłoża.

Nośnikiem drugiego niebezpieczeństwa w ramach wyboru kierunku głównego uderzenia jest bardzo rozpowszechnione uznawanie luk pomiędzy oddziałami (pododdziałami) nieprzyjaciela za najsłabsze punkty jego obrony. Często zaskakujący jest schematyzm i rutyna, z jaką operatorzy-praktycy rysują na mapie strzałki wyznaczające tam kierunki uderzeń. Trudno ocenić, ile w tej praktyce braku wyobraźni, a ile zwykłej sugestii wywołanej zachęcającym istnieniem białych plam w plastycznie wrysowanym na mapie wizerunku ugrupowania nieprzyjaciela. Nie będzie przesadą stwierdzenie, oparte na obserwacji ćwiczeń, że istnieje swoista zasada kierowania uderzeń właśnie w styki broniących się wojsk. Czy to dobrze?

Teoretycznie tak. Gdzież, jeśli nie pomiędzy broniącymi się okopanymi i przygotowanymi do walki wojskami, poszukiwać

wrażliwych miejsc obrońcy. Spójrzmy jednak na ten sam problem z pozycji przeciwnika — przewidującego, zdolnego wyciągać wnioski z doświadczeń, oceniającego sposób przyszłego działania nacierających wojsk. Postawmy się w jego roli. Oczywiście, w przekonaniu, że cios zostanie wymierzony w lukę, skoncentrujemy tam wysiłki obronne. Nie wzmocnimy styków dodatkowymi jednostkami, bo to byłoby zbyt proste i mogłoby spowodować zmianę kierunku uderzenia. Przeciwnie, dołożymy starań, żeby nacierający był przekonany, że styk jest wolny od wojsk i rzeczywiście stanowi „miękkie podbrzusze" obrony. Skoncentrujemy tam natomiast starannie zgrane wysiłki ogniowe. Zaplanujemy i przygotujemy przerzucenie wysoce manewrowych odwodów. Wykorzystamy możliwości minowe. Przygotujemy niszczenia. Zaplanujemy kontrataki. Przygotujemy manewr na ten kierunek wojsk z nie atakowanych odcinków. Będziemy gotowi, oczekując z obawą, czy przeciwnik nie zaskoczy nas uderzeniem w inne miejsce, wymierzając choćby bezpośredni cios w owe — niezbyt spodziewające się ataku i przygotowane do manewru w lukę — oddziały.

Nie sądzę, aby wskazany wyżej tok rozumowania był dla przeciwnika zbyt skomplikowany. Żadna z walczących stron nie ma monopolu na taktyczną inwencję, każda dążyć będzie do zaskoczenia wroga. Przy współczesnych środkach walki, a zwłaszcza możliwościach ogniowych, luki w obronie nie są niczym więcej, jak złudną w swojej wymowie plamą na mapie. Praktycznie ich nie ma, bo gdyby rzeczywiście istniały, przeciwnik postarałby się o ich likwidację. Owszem, można na styku walczących wojsk spodziewać się niedomagań w sferze organizacji: „poplątania" kompetencji sąsiadów, braków w ich współdziałaniu, sprzeczności interesów. Istotnie, takie elementy usprawiedliwiają w pewnym sensie kierowanie tam uderzeń. Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że usterki takie mogą być sporadyczne: błędy przeciwnika trzeba wykorzystywać, choćby nawet wymagało to zmiany planu, ale nie można budować na nich decyzji, a tym bardziej — zasady działań!

Oto dlaczego stosowana powszechnie praktyka kierowania ude-

rzeń w luki ugrupowania obrońcy wydaje się niebezpieczna. Jej celowość może potwierdzić tylko grutowna analiza całokształtu konkretnej sytuacji bojowej, dokonana na tle analizy terenu i z uwzględnieniem innych uwarunkowań. Wówczas, być może, okaże się uzasadniona. Bardzo często jednak decyzja wymierzenia ciosu w lukę, pomyślana jako próba zaskoczenia nieprzyjaciela, będzie w istocie oznaczać rezygnację z tego atutu. Schematyzm nigdy nie był czynnikiem sprzyjającym powodzeniu w walce.

Wybór kierunku głównego uderzenia jest nieco teoretycznym aspektem rozważanej tu zasady skupiania sił, środków i wysiłków. Teoretycznym o tyle, że wiąże się z jednoosobowym aktem podejmowania decyzji przez dowódcę, pozostaje więc w sferze racjonalnego wyboru. Wyrazem jego praktycznej realizacji jest działanie nacierających wojsk. Skupianie ich wysiłków ma na celu stworzenie niezbędnej przewagi. Warto rozważyć obecnie także ten aspekt problemu. Jest on związany z przewagą lokalną.

Przewaga w wybranym miejscu i czasie (lokalna) wymaga koncentracji określonych sił i środków, zapewniających potrzebny do pobicia przeciwnika stosunek sił. Przy powszechnie stosowanym przechodzeniu wojsk do natarcia z rejonów wyjściowych położonych w głębi, tworzenie takiej przewagi polega na zagęszczaniu szyków rozwijających się wojsk w miarę zbliżania do wybranej rubieży ataku po to, aby skumulowanym uderzeniem dokonać wyłomu w obronie nieprzyjaciela. Jeśli natarcie organizuje się z rejonu położonego w bezpośredniej styczności z nieprzyjacielem, rozpoczęcie uderzenia muszą poprzedzić niezbędne przygotowania zapewniające skoncentrowanie sił na wybranym kierunku. Taki jest, najogólniej biorąc, schemat tworzenia przewagi lokalnej w natarciu.

Czy jest on realny? Trzeba zadawać sobie takie pytanie, zwłaszcza w związku z wprowadzaniem na pole walki w ostatnim czasie wysoce efektywnych systemów rozpoznawczo-uderzeniowych. Trudno o jednoznaczną odpowiedź. Jedno wszakże jest pewne. Koncepcja tworzenia przewagi musi uwzględniać zmieniające się warunki tego procesu. Są one coraz trudniejsze. Koncentrowanie sił i środków dochodzi do takiego punktu, w którym powstają

wątpliwości w słuszność uznawania go nadal za zasadę walki. Wprawdzie nietrudno je usunąć za pomocą stwierdzenia, że zawsze, bez względu na warunki, zgromadzenie niezbędnej ilości sił i środków, przewyższającej stan posiadania przeciwnika będzie przesłanką do pokonania go, ale sprowadzając rzecz do problemów realnie występujących na szczeblu związku taktycznego, nie wygląda to tak klarownie.

Proces gromadzenia odpowiednich sił celem stworzenia lokalnej przewagi zawsze był zagrożony dwoma czynnikami: rozpoznaniem (wykryciem) i zakłóceniem przez przeciwnika. Dla wojsk oznaczało to groźbę lokalizacji i zniszczenia. Skala tego zagrożenia stopniowo rosła, ale ostatnie lata przyniosły skok jakościowy w postaci połączenia obu elementów (rozpoznanie, zniszczenie) w ramach jednego sprawnie działającego systemu rozpoznawczo-uderzeniowego. Przyjmując do wiadomości jego istnienie i dostrzegając niebezpieczeństwo, nie można trzymać się tradycyjnych zasad tworzenia przewagi.

Wydaje się, że poszukiwania pożądanych efektów, a więc możliwości uzyskania lokalnej dominacji nad przeciwnikiem przy redukcji stopnia zagrożenia tego procesu, mieścić się powinny w obrębie rozpowszechnionej maksymy: „chodzić oddzielnie, uderzać razem". Sama zasada nie jest nowa i akcentowanie potrzeby jej stosowania nie brzmi specjalnie odkrywczo. Chodzi o takie jej wcielenie, które uwzględniałoby zmieniające się realia współczesnego pola walki. W tradycyjnym rozumieniu używane w cytowanej maksymie słowo „razem" miało wymowę bezpośrednią i oznaczało uderzenie w jednym miejscu i czasie. Współczesna interpretacja tego terminu musi być bardziej elastyczna i oznaczać raczej zsynchronizowane działanie na rzecz osiągnięcia wspólnego celu w określonym rejonie. Niekoniecznie musi to być jednoznaczne z fizyczną obecnością współdziałających wojsk w jednym miejscu. Taki model tworzenia przewagi nie opiera się zatem na tradycyjnym zmasowaniu sił i środków, ale raczej na koncentracji wysiłków wojsk.

Trzeba stwierdzić, że bardzo komplikuje to organizację działań i stawia znacznie wyższe wymagania wobec dowódców i sztabów. Masowanie wysiłków oznacza bowiem koncentrację destru-

kcyjnych oddziaływań na przeciwnika przez elementy znajdujące się w różnym miejscu i posiadające zróżnicowane możliwości. Synchronizacja działania tak wieloskładnikowego systemu stwarza oczywiste, nie wymagające uzasadnienia, trudności.

Reasumując, współczesna przewaga w wybranym miejscu i czasie opiera się coraz wyraźniej na dominacji w sferze zlokalizowanych oddziaływań, przy postępującej stopniowo degradacji czynnika fizycznej obecności (wojsk). Oczywiście, proces ten ma swoje granice. Sformułowany wyżej wniosek będzie słuszny pod warunkiem odniesienia rozmachu działania wojsk w ramach tworzenia przewagi do norm tradycyjnych. Rozważając bowiem problem bez brania pod uwagę tych elementów, trzeba byłoby stwierdzić, że masowanie sił i środków, jako warunek masowania wysiłków, jest i pozostanie także warunkiem tworzenia przewagi lokalnej.

Może tu powstać zastrzeżenie, że koncepcja zmasowania oddziaływań (a nie sił i środków) jest ograniczona do sfery działalności ogniowej. Inaczej mówiąc, można razić nieprzyjaciela skoncentrowanym uderzeniem lotnictwa, artylerią i rakietami nie gromadząc tych środków, ale trudniej łączyć uderzenia wojsk zmechanizowanych i pancernych, pomijając ich wcześniejszą koncentrację. Głębsza analiza problemu każe uznać ten pogląd za niesłuszny. Uderzenia ogniowe zawsze były skupiane w miejscach największego zapotrzebowania, a manewrowi ogniem nie musiało towarzyszyć gromadzenie sprzętu. Jeśli więc poszukujemy zmian w sposobach zdobycia przewagi, to nie ogień powinien być głównym terenem tej penetracji. Właśnie wojska zmechanizowane i pancerne, jako najbardziej zagrożone wysoce efektywnymi systemami rozpoznawczo-ogniowymi, muszą stosować niekonwencjonalne sposoby zdobycia i utrzymania przewagi.

Sprowadzając te dość ogólne rozważania do operacyjno-taktycznych konkretów można dopuścić następujące warianty działania związku taktycznego (oddziału) w natarciu na rzecz zdobycia przewagi w określonym miejscu i czasie:

1. Zsynchronizowane w czasie, koncentryczne uderzenia pododdziałów rzędu batalion—kompania. Jest to koncepcja zakładająca zrekompensowanie braku przewagi w miejscach bezpośrednich

uderzeń wielokierunkowym zagrożeniem ich obiektu, a więc czynnikiem sprzyjającym uzyskaniu ostatecznej dominacji. Jej zaletą (i jednocześnie powodem zastosowania) jest możliwość rezygnacji z tworzenia dużych zgrupowań uderzeniowych. Wady: niebezpieczeństwo rozproszenia wysiłków w początkowym okresie walki, trudności w organizacji działań, skomplikowane dowodzenie.

2. Lokalizacja głównego zagrożenia przeciwnika w głębi jego ugrupowania (bronionego terenu). Chodzi o odejście od koncentracji wojsk do wykonania frontalnego uderzenia przełamującego poprzez stworzenie w głębi obrony nieprzyjaciela zagrożenia na tyle poważnego, żeby jego skutki procentowały możliwością przełamania frontu za pomocą uderzeń mniejszymi siłami. Istotą tej koncepcji jest więc odpowiednia lokalizacja punktu ciężkości przewagi, sprzyjająca następnie jej uzyskaniu i wykorzystaniu.

3. Zminimalizowanie czasu skoncentrowanego działania wojsk poprzez rezygnację z ich przebywania w jednym rejonie i ze wspólnego marszu poprzedzającego uderzenie. Jest to koncepcja posiadająca najwięcej z cech tradycyjnego skupiania sił i środków w wybranym miejscu. Polega na takim rozmieszczeniu wojsk przygotowujących się do natarcia, które nie sugerowałoby przeciwnikowi użycia ich do wspólnego uderzenia, a poprzez swoje rozśrodkowanie czyniło uderzenia mało opłacalnymi.

Podsumowując krótko powyższe rozważania wypada podkreślić, że każda ze wskazanych koncepcji ilustruje rozwiązanie wymuszone, a więc niewygodne. Dlatego pierwszym i najważniejszym krokiem na rzecz tworzenia przewagi powinno być usunięcie przyczyn utrudniających ten proces. W kontekście naszych rozważań byłoby to więc niszczenie nieprzyjacielskich systemów wysokiej dokładności i efektywności. Jest to już jednak zagadnienie wykraczające poza ramy tej pracy.

Wróćmy zatem do wskazanych wariantów tworzenia przewagi, dążąc do skonkretyzowania sposobów działania oddziałów związku taktycznego w ramach ich realizacji

Wariant p i e r w s z y — polega na odejściu od praktyki przełamywania obrony nieprzyjaciela skumulowanym uderzeniem oddziałów na wąskim odcinku. Opiera się na koncepcji, którą można

nazwać umownie „przenikaniem walką". Jej istota sprowadza się do wykonywania uderzeń w starannie wybranym, najsłabszym miejscu zgrupowaniami tworzonymi na bazie batalionu (rzadziej kompanii). Czynnikiem łączącym wysiłki tych pododdziałów byłoby więc nie miejsce, ale cel działania. Zgrupowania powinny być usamodzielnione, posiadać czołgi, saperów, chemików, środki OPL, wspierającą je artylerię i — ewentualnie — lotnictwo. Ich działanie polegałoby na zadaniu dynamicznych ciosów tam, gdzie przeciwnik śledzący marsz wojsk nie zdąży szybko zgromadzić niezbędnych sił. Realność tego efektu przybliża duża manewrowość niewielkich, sprawnych organizacyjnie oddziałów.

Czy rozważany tu projekt, który sugeruje decentralizację uderzeń, można nazwać wariantem tworzenia przewagi, a więc czegoś, co zwykliśmy łączyć z masowaniem wspólnych działań? Pozornie nie. W rzeczywistości — tak — pod warunkiem, że na problem zdobycia przewagi potrafimy spojrzeć nowocześnie. Rozcinające uderzenia silnych, a jednocześnie manewrowych zgrupowań przechodzące następnie we wspólne już działanie na skrzydła i tyły przeciwnika, wcale nie muszą oznaczać trwonienia możliwości bojowych wojsk. Są jedynie wyrazem nietradycyjnego spojrzenia na sprawę wykorzystania potencjału związku taktycznego. Takiego wykorzystania, które w nowych warunkach byłoby bardziej efektywne, a więc służyło właśnie zdobyciu przewagi.

Wariant d r u g i — polega na przeniesieniu punktu ciężkości przewagi w głąb ugrupowania nieprzyjaciela, co w pewnym sensie zdewaluuje znaczenie frontalnego uderzenia przełamującego, ale stworzy nadzieję uczynienia go łatwiejszym. Wariant ten jest bardziej przystosowany do szczebla operacyjnego, ale również w natarciu związku taktycznego wydaje się realny, oczywiście trzeba to podkreślić — w sprzyjających warunkach. Przeniesienie działań w głąb obrony nieprzyjaciela jest możliwe w dwóch praktycznie wypadkach:

— przy nie ustabilizowanej jeszcze, pośpiesznie organizowanej obronie;

— podczas rozwijania natarcia po przełamaniu obrony.

W każdym z tych wypadków warunkiem szybkiego przeniesienia zagrożenia w głąb terenu nieprzyjaciela jest istnienie luk w

jego ugrupowaniu. Wykorzystanie tej okoliczności przez wprowadzenie w nie części sił nacierającego związku taktycznego (np. oddziału wydzielonego i desantu) stwarza zupełnie nową sytuację. Powoduje, że nawet tężejąca z każdą chwilą i pozbawiana dotychczasowej luki obrona staje się przeszkodą nieco fasadową. Fakt obecności wojsk na tyłach przeciwnika pozostaje zawsze elementem przewagi. Jeśli zostaną one wykorzystane do innych zadań, nie związanych bezpośrednio z przełamaniem obrony, będzie to przewaga położenia, do której jeszcze wrócimy. W wypadku jednak bezpośredniego oddziaływania na tyły broniącego się nieprzyjaciela potęgują ją elementy realnej, ilościowej, choć specyficznie zogniskowanej dominacji.

Wariant t r z e c i — dotyczy zagrożeń wojsk podczas przebywania w rejonach wyjściowych oraz w trakcie marszu na rubież ataku. Obrazuje więc poszukiwania minimalizacji tych zagrożeń przy zachowaniu tradycyjnego sposobu wykorzystania przewagi, opartego na wykonaniu zmasowanego uderzenia przełamującego. Inaczej tworzyć, tradycyjnie wykorzystywać (przewagę) — oto jego istota.

Praktycznym wyrazem tej koncepcji jest ześrodkowanie wojsk w kilku różnych rejonach wyjściowych. Otóż w stosowanej obecnie praktyce związek taktyczny zajmuje rejon, którego rozmiary są podyktowane wyłącznie względami bezpieczeństwa przed porażeniem bronią jądrową. Dąży się więc do wyboru rejonu możliwie najmniejszego (z uwzględnieniem oczywiście wymienionego czynnika), co niewątpliwie ułatwia dowodzenie, zaopatrywanie, wyprowadzanie wojsk — słowem organizację działań. Rozważana tu koncepcja sugeruje odejście od tej praktyki poprzez wyraźną decentralizację rozmieszczenia wojsk w rejonach wyjściowych do szczebla batalionu włącznie. Inaczej mówiąc, każdy batalion zajmowałby samodzielny — bo odległy od pozostałych — rejon. Celem tego zabiegu jest:

— utrudnić ocenę wojsk przygotowujących się do natarcia jako organizacyjnie zwartej całości:

— zapobiec sytuacji, w której wykrycie jednego lub kilku elementów ugrupowania ułatwia lokalizację i zniszczenie pozostałych;

— osłabić skuteczność uderzeń jądrowych i radioelektronicznych;

— zdezorganizować i rozproszyć oddziaływanie systemów rozpoznawczo-uderzeniowych przeciwnika;

— utrudnić ocenę przewidywanego kierunku uderzenia.

Przedłużeniem tak rozumianego przebywania w rejonach wyjściowych byłby specyficzny marsz wojsk na rubież ataku, odbywający się w kolumnach batalionowych po drogach wyprowadzających z „rozrzuconych" rejonów, a więc także odległych. W miarę podchodzenia do linii obrony nieprzyjaciela, maszerujące wojska zdążałyby ku wspólnemu odcinkowi przełamania, zacieśniając w ten sposób swoje ugrupowanie. Manewr ten, realizowany w kolumnach batalionowych, ma szansę znacznie przekroczyć przyjmowane obecnie tempo marszu i rozwijania wojsk. Jak widać, rozważana tu koncepcja zakłada proces dokładnie odwrotny od dotychczas stosowanego: zamiast marszu i rozwinięcia — marsz i zwijanie.

Oczywiście, nie brak tu znaków zapytania. Czy wystarczy terenu na tak rozległe rejony w sytuacji, kiedy w skład zgrupowania przełamującego wejdzie kilka związków taktycznych? Czy trudności związane z organizacją uderzenia nie przewyższą spodziewanych korzyści? Czy tak znaczne rozśrodkowanie wojsk nie uniemożliwi wykonania jednoczesnego uderzenia? Czy wystarczy dróg dla marszu w kolumnach batalionowych?

Odpowiedzi na te pytania przekraczają ramy tej pracy, która zresztą — jako oparta na teoretycznych dywagacjach — nie wypadłaby zbyt przekonywająco. Myślę, że praktyka ćwiczeń powinna uczynić to lepiej. Z pewnością zagrożenia towarzyszące współcześnie procesowi tworzenia przewagi wymagają takiej właśnie odpowiedzi.

Zaskoczenie

Zaskoczenie towarzyszyło zawsze starciom zbrojnym. Współczesne warunki prowadzenia działań bojowych są jednak bardzo różne od panujących w niezbyt nawet odległej przeszłości. Po-

mimo tych zmian istota zaskoczenia jako swoistej filozofii walki pozostała ta sama. Opiera się ona na związku ostrożności i fortelu. Wprowadzić w błąd przeciwnika, zachowując odporność na jego mylące zabiegi — oto droga do sukcesu w walce.

Jak wprowadzić w błąd przeciwnika? Istnieje obiegowy pogląd, że warunkiem zaskoczenia nieprzyjaciela jest nieszablonowe działanie na polu walki, a więc staranne unikanie stosowanych już wzorów. W tym miejscu rodzą się pewne wątpliwości. Nie dotyczą one samej zasady — jest ona niewątpliwie słuszna. Traci jednak ten walor z chwilą przesadnie dosłownego jej pojmowania. Cóż bowiem oznacza nieszablonowość? To zależy od tego, co rozumiemy przez szablon. Jeśli raz przyjęte rozwiązanie będzie stosowane nagminnie, to istotnie będzie ono grzechem, wykroczeniem wobec zasady. Ale pewne szablony tworzy sobie też nieprzyjaciel. Jest to jego ocena, wynik przewidywań. On także wie, że nie należy powtarzać tego, co już było. Dlatego w jego ocenie mieści się poprawka na wybieg drugiej strony, zawarte są przewidywania prób zaskoczenia. W tej sytuacji dążenie do uniknięcia szablonu — wzoru już stosowanego — może trafić w szablon — ocenę nieprzyjaciela. Usilne dążenie do zaskoczenia nieprzyjaciela oryginalnością rozwiązania przynosi w takiej sytuacji skutek odwrotny — może więc warto niekiedy pokusić się o zaskoczenie przeciwnika... szablonem?

Oczywiście, nie należy traktować tej propozycji dosłownie. Można z niej jednak wyprowadzić pewne uogólnienie. Otóż sfera poszukiwań sposobów zaskoczenia przeciwnika jest bardzo obszerna. Nie można jej w żadnym wypadku zawężać, bo każda taka próba osłabia skuteczność działań zmierzających ku temu celowi. W pogoni za oryginalnością rozwiązań, tak potrzebną na polu walki, łatwo zapomnieć o psychologii. O tym, że nieprzyjaciel nie jest głupi i nie lubi być oszukiwany.

Czy warto o tym przypominać? Tak, bo obserwacja niektórych ćwiczeń wskazuje na istnienie skłonności do szkodliwych uproszczeń w procesie podejmowania decyzji. Przykładem ich jest dosyć częste kojarzenie zaskoczenia z jednym tylko rodzajem działań — natarciem. Wynika to z przekonania, że nacierający, a więc posiadający inicjatywę i możliwość wyboru miejsca, cza-

su i siły uderzenia jest w sytuacji na tyle korzystnej, że przeciwnikowi skazanemu na obronę pozostaje już tylko nadzieja na przetrwanie na zajmowanych pozycjach.

Takie pojmowanie roli obrońcy nie pozwala oczywiście spodziewać się po nim niczego więcej jak — w najgorszym razie — trwałego oporu. Prowadzi to do wspomnianego, bardzo uproszczonego poglądu, że zaskoczenie jest monopolem nacierającego. Stąd już prosta droga do lekceważenia przeciwnika lub też jednostronnego respektu dla jego fizycznej siły skazanej na ograniczone wykorzystanie bezwładem położenia. Jest rzeczą oczywistą, że tak nastawiony dowódca postara się wprawdzie wprowadzić w błąd przeciwnika w dążeniu do wykonania zadania minimalnym kosztem. Może mu się to nawet uda. Pozostanie jednak bezbronny wobec jakiejkolwiek próby wybiegu ze strony nieprzyjaciela.

Przykładów owej niebezpiecznej koncentracji sił i uwagi na dążeniu do zaskoczenia bądź pośpiesznego pobicia przeciwnika ze szkodą dla ostrożności działania można przytoczyć wiele. Do bardziej znanych należy bolesne doświadczenie 5 dywizji piechoty, zdobyte pod koniec kwietnia 1945 roku. Nacierające na dwóch izolowanych kierunkach i w znacznej odległości zgrupowania tego związku taktycznego nie mogły przeszkodzić wtargnięciu nieprzyjaciela, który wykorzystał wielokilometrową lukę, w głąb ugrupowania dywizji. Skutkiem tej zaskakującej interwencji było rozbicie w rejonie Tauer batalionu szkolnego, batalionu medycznego i części sztabu oraz śmierć dowódcy dywizji — gen. bryg. Aleksandra Waszkiewicza.

Uważa się, że w warunkach przejścia do natarcia z marszu łatwiej o uzyskanie efektu zaskoczenia. Uzasadnia się to tym, że wojska maszerujące z odległych rejonów w stronę frontu najpierw trudno wykryć, później — wobec ciągłego ruchu — zlokalizować, wreszcie — ustalić jednoznacznie kierunek uderzenia. Powstaje więc możliwość wykonania zaskakującego ciosu w wybrane, a nie przewidywane przez przeciwnika miejsce. Jest w tym poglądzie wiele racji, ale trudno mu przyznać słuszność absolutną. Albo może inaczej — w miarę upływu czasu traci on na aktualności. Twierdzenie to jest uzasadnione szybkim rozwojem środków rozpoznania sprawiającym, że coraz trudniej ukryć obecność wojsk

nawet w ruchu i w odległych od frontu rejonach. Możliwość ich ciągłego śledzenia czyni wątpliwym uzyskanie zaskoczenia miejscem i czasem uderzenia.

Z kolei przejście do natarcia z bezpośredniej styczności, rozpatrywane pod kątem możliwości zaskoczenia przeciwnika, uważane jest za trudniejsze. Bliskie sąsiedztwo nieprzyjaciela ułatwia jakoby śledzenie przygotowujących się do natarcia wojsk. I z tym poglądem można polemizować. Chociażby sprawa dokonania niezbędnych przegrupowań. Wiadomo, że wojska są przesuwane w nocy z zachowaniem najwyższej ostrożności. Nakazuje to bliskość nieprzyjaciela. Skala tych manewrów jest niewielka — ograniczają je ramy rejonów zajmowanych przez oddziały i związki taktyczne. Rodzi się więc pytanie — wątpliwość: czy przeciwnikowi łatwiej wykryć wojska manewrujące na dużej przestrzeni, często w dzień, w stronę frontu, czy też te, które wykonują pod osłoną nocy, wprawdzie w bezpośrednim sąsiedztwie, ale ograniczony pod względem sił i rozmachu manewr?

To krytyczne podejście do generalnie słusznych poglądów na możliwości uzyskania zaskoczenia w natarciu zmierza do:

— wskazania na konieczność dokonania ich uaktualnień;

— wyprowadzania tezy, że obecnie zaskoczenie nieprzyjaciela stało się bardzo trudne i to bez względu na sposób przejścia do natarcia, wymaga więc nietradycyjnych rozwiązań.

Zatrzymajmy się przy tym ostatnim stwierdzeniu. Można oczywiście uważać, że w sytuacji, gdy ludzkość ma za sobą kilkadziesiąt wieków wojen, podczas których chodziło o to, aby się nawzajem przechytrzyć — wszystko w dziedzinie zaskoczenia już było. I to jest prawda. Generalnie biorąc, sposoby zaskoczenia przeciwnika są niezmienne. Takie elementy, jak maskowanie własnych ruchów, działania pozorne, głębokie manewry zmierzające do uderzenia na skrzydła i tyły, zasadzki, użycie nowego, nie znanego oręża — wszystko to było stosowane od stuleci. Dziś i jutro także od tego nie odejdziemy. Dlatego też przez wspomniane nietradycyjne rozwiązania nie należy rozumieć rewolucyjnych przemian w poglądach na uzyskanie zaskoczenia. Chodzi o co innego. Znane, sprawdzone zasady muszą po prostu być korygowane na bieżąco przez realia stwarzane rozwojem bojo-

wego sprzętu technicznego i zmiennymi możliwościami wojsk. Przerwanie tego procesu jest niedopuszczalne. Dlatego niezbyt szczęśliwym zabiegiem wydaje się dziś być poszukiwanie rozwiązań w dziedzinie zaskoczenia przeciwnika na polach bitew ostatniej wojny światowej. Tamte wzory są wielce pouczające, warto je znać, ale nie wolno bezkrytycznie przenosić we współczesność. Godne są studiów tylko wówczas, jeśli potrafimy je przystosować do współczesnych warunków. Inaczej lepiej od nich odejść.

Z faktu, że np. uczestniczący w przełamaniu Wału Pomorskiego 11 pułk piechoty (4 DP) uderzył rano 5 lutego 1945 roku w trudno dostępnym terenie lesisto-jeziornym, zaskakując tym nieprzewidzianym ciosem wroga i uzyskując dzięki temu powodzenie, rozwinięte później w sukces operacyjny, niewiele jeszcze wynika. Jeśli to — ciekawe zresztą — wojenne doświadczenie przeniesiemy bezkrytycznie na współczesne pole walki, nie uwzględniając zmienionych możliwości śledzenia ruchu wojsk oraz trudności manewrowania utechnicznionymi jednostkami w terenie bagiennym, to wzorowana na nim decyzja może przynieść zgoła żałosny skutek.

Poszukując dziś sposobu zaskoczenia nieprzyjaciela trzeba zatem uświadomić sobie przede wszystkim realia, warunki, w jakich przyjdzie to realizować. Nie wolno więc zapomnieć ani o zdumiewających wręcz możliwościach rozpoznania satelitarnego, ani o bliższym szczeblom taktycznym rozpoznaniu lotniczym i radioelektronicznym. Dopiero patrząc przez ten pryzmat można szukać drogi do zaskoczenia.

Zastanówmy się zatem, jakie reperkusje w szkoleniu wojsk może powodować uznanie tych prawd. Oczywiście, zaskoczenia nie można nauczyć. Wszelkie próby narzucania wzorów, tworzenia reguł, są na tym gruncie szczególnie jałowe. Więcej — są szkodliwe, bo krępować będą wyobraźnię tam, gdzie jest ona najbardziej potrzebna. Walka o zaskoczenie to najczystsza, nie skrępowana normami, posiadająca posmak harcerskich „podchodów", taktyka.

Czy wobec tego nie warto się nią zajmować? Odpowiedź musi być oczywiście negatywna. Wydaje się, że w dążeniu do

przygotowania dowódców i sztabów korzystne efekty przynieść mogą następujące zabiegi:

1. Stałe i powszechne uświadamianie rangi zaskoczenia i ochrony przed nim.

2. Popularyzacja zaskoczenia w praktyce szkolenia wojsk. Tu jest niezwykle dużo do zrobienia. Trzeba doprowadzić do tego, aby opłacało się uzasadnione ryzyko. Obserwacja ćwiczeń dowodzi, że ćwiczący dowódcy wolą „bezpieczne" rozwiązania taktyczne, a więc rzetelne, uzasadnione obowiązującymi normami i regułami, schematyczne, nie pretendujące wprawdzie do oceny bardzo dobrej, ale także wolne od ryzyka niedostatecznej. Można chyba to zmienić pod warunkiem bardziej zdecydowanego premiowania oryginalnych rozwiązań oraz większej tolerancji dla poszukiwań niezbyt udanych.

3. Podniesienie poziomu opracowywanych ćwiczeń taktycznych poprzez powszechne wprowadzanie do nich, szczególnie w sytuacjach dynamicznych, elementu zaskakującego działania przeciwnika. Zbyt często ćwiczenia przebiegają według schematu: przełamanie, odparcie kontrataku, wprowadzenie drugiego rzutu itd.

4. Uelastycznienie kierowania przebiegiem ćwiczeń, szersze wprowadzanie w ich toku zasady zależności przebiegu od decyzji ćwiczących. Skutki decyzji ćwiczącego dowódcy muszą być przez niego odczuwalne bezzwłocznie, nieprzyjaciel — bardziej plastyczny, reagujący zarówno na dobre rozwiązanie jak i błąd. Istnieje potrzeba szerszego stosowania nagród i kar taktycznych.

5. Upowszechnienie dobrze zorganizowanych ćwiczeń dwustronnych, kończących się konfrontacją decyzji lub — lepiej — jej fragmentów. Możliwość porównania własnego działania z przeciwdziałaniem nieprzyjaciela niezwykle sugestywnie ilustruje strony dodatnie i niedociągnięcia.

6. Kształtowanie wyobraźni taktycznej oficerów. To temat — rzeka, brak tu miejsca na jego konkretyzację. Z całą pewnością największe możliwości mają w tym względzie akademie wojskowe i wyższe szkoły oficerskie, ale przy stosowanym u nas systemie permanentnego kształcenia kadry zbyt często obarcza się je wyłączną odpowiedzialnością za to zagadnienie.

Manewr

Wprowadzenie do sztuki wojennej czynnika manewru przypisuje się Aleksandrowi Macedońskiemu, który zawdzięcza mu podobno swoje błyskotliwe zwycięstwa nad Persami nad Granikiem (334 r. p.n.e.), pod Issos (333 r. p.n.e.) i pod Gaugamelą (331 r. p.n.e.). Zwłaszcza w tej ostatniej bitwie zastosowanie głębokiego manewru było główną przyczyną klęski wodza Persów — Dariusza III.

Nie przywiązując nadmiernej wagi do tych dat, które prawdopodobnie wyznaczają nie tyle narodziny manewru, co fakt jego pierwszej rejestracji na użytek potomnych, trzeba zauważyć leciwość rozważanej tu zasady walki. Jeśli stwierdzimy, że manewr jest równie stary jak walka zbrojna, to zapewne nie popełnimy większego błędu. Towarzyszył on zawsze zmaganiom bojowym, chociaż miewał okresy świetności i upadku. W czasach najnowszych tę zróżnicowaną rangę manewru ilustrują dwie kolejne wojny światowe, z których pierwsza, zwłaszcza w okresie swego pozycyjnego bezruchu, nie sprzyjała stosowaniu tej zasady walki, podczas gdy druga wręcz się na niej opierała. Na podstawie doświadczeń tej ostatniej wojny ukształtowały się w znacznej mierze współczesne poglądy.

Pojęcie manewru definiuje się różnie. W tej książce za manewr uważać będziemy takie przesunięcie sił i środków w stosunku do nieprzyjaciela oraz takie przemieszczenie ognia, które stworzy korzystne warunki do wykonania zadania bojowego. Jak z powyższej definicji wynika, manewr można podzielić na dwa podstawowe rodzaje: manewr wojskami oraz manewr ogniem. Podział ten będzie elementem porządkującym nasze dalsze rozważania. Zanim jednak wprowadzimy ten układ, warto ogólnie scharakteryzować współczesną rolę manewru.

Jednym z głównych czynników wyznaczających rolę manewru była zawsze mobilność wojsk. Określała ona tzw. możliwości manewrowe pododdziałów i oddziałów. Można stąd wysnuć wniosek, że wraz z postępem techniki rola manewru systematycznie wzrasta. Wniosek ten, pozornie bezsprzeczny, przy głębszej analizie problemu wydaje się jednak dosyć jednostronny. Obok bo-

wiem wzrostu mobilności wojsk rozwój techniki wojskowej powoduje skutek inny, uboczny niejako, ale z pewnością ważny: podnosi możliwości paraliżowania manewru. Ta okoliczność sprawia, że upływ czasu niekoniecznie musi oznaczać rozwój manewru. Przykładem może być wspomniany już bezruch wojny pozycyjnej w latach 1915-1916, dziwny nieco w porównaniu z rozmachem wojen prowadzonych w XIX wieku, a zwłaszcza kampanii napoleońskich. Przyczyną tego regresu manewru był fakt wprowadzenia karabinu maszynowego oraz doskonalenie artylerii — środków zdolnych bardzo skutecznie odpierać uderzenia i paraliżować ruch wojsk.

W kontekście tego przykładu oraz poprzedzających go uwag nasuwa się pytanie, jaką rolę odgrywa manewr współcześnie? Czy czterdziestolecie dzielące czas teraźniejszy od lat drugiej wojny światowej przyniosło jego rozwój, czy też odwrotnie — osłabiło znaczenie? Problem jest dość skomplikowany i będzie przedmiotem rozważań poświęconych manewrowi wojskami, gdzie spróbujemy określić jego wpływ na powodzenie w walce. W tym miejscu ograniczymy się do sugestii, że współcześnie rola manewru jest ogromna i ma tendencje wzrostowe. Co innego możliwości — te, jakkolwiek wprowadza się coraz doskonalsze środki ruchowej walki i transportu — mogą budzić wątpliwości. Nie wydaje się, aby w powyższych dwóch zdaniach tkwiła sprzeczność. Wyłania się z nich uogólnienie, które można wyrazić następująco: przy wzroście zapotrzebowania na manewr, coraz trudniejsze problemy towarzyszą jego realizacji. Wpływ rozważanej tu zasady na zwycięstwo w walce wcale nie maleje w wyniku narastających trudności. Wprost przeciwnie — ich istnienie, będąc źródłem swoistej walki o swobodę manewru, staje się stymulatorem jej postępującego znaczenia.

Przejdźmy teraz do rozważenia czynników powodzenia tkwiących w dwóch, wspomnianych już, rodzajach manewru: manewrze wojskami i ogniem.

Manewr wojskami oznacza odpowiednie przemieszczenie w stosunku do nieprzyjaciela własnych oddziałów. Za jego podstawowe formy uważa się powszechnie uderzenie czołowe, oskrzy-

dlenie, obejście i wycofanie *. Przyjmując wymienione formy za punkt odniesienia dokonajmy próby wskazania w ich obrębie czynników warunkujących powodzenie manewru, a więc jednocześnie zwycięstwa w walce.

Uderzenie czołowe jest najstarszą i najprostszą formą manewru. Jako taka budzi zresztą często kontrowersje i bywa niechętnie za wyraz manewru uznawana **. Trzeba przyznać tym poglądom sporo racji, nawet nie podzielając ich w pełni. Jeśli bowiem, biorąc za podstawę definicję manewru, stwierdzimy, że chodzi w ramach jego realizacji o korzystne usytuowanie własnych wojsk wobec przeciwnika, to uderzenie czołowe należałoby uznać za zaprzeczenie manewru; oznacza wszak działanie najmniej dla nieprzyjaciela groźne. Jeśli pomimo wymowy tego wniosku rozważać będziemy problem w kategoriach manewru, to stanie się tak dlatego, że jednak w rzeczywistości nie ma on tak jednoznacznego charakteru.

Jak to właściwie jest — czy uderzenie czołowe oznacza manewr, czy rezygnację z manewru? Można przyjąć różne kryteria. Dość powszechny jest pogląd, że wyrazem manewru jest tylko to uderzenie wojsk od czoła, które zostało poprzedzone marszem z rejonu wyjściowego na rubież ataku. To przegrupowanie oddziałów, połączone z ich jednoczesnym rozwijaniem, nie budzi na ogół jako manewr wątpliwości. Konsekwencją takiego rozumowania jest oczywiście niechęć do uznawania za manewr innych, nie poprzedzonych ruchem wojsk uderzeń, np. ataku wykonanego z bezpośredniej styczności z nieprzyjacielem.

Nie odmawiając pewnej słuszności tym argumentom, trudno się z nimi w pełni zgodzić. Można osłabić ich wymowę jednym niepodważalnym stwierdzeniem: obecnie każde uderzenie muszą poprzedzić przegrupowania wojsk. Odległość rejonu wyjściowego różnicuje tylko ich skalę i charakter, ale nie decyduje o istnie-

* Dla porównania aktualnie obowiązujący regulamin walki precyzuje trzy rodzaje (a nie formy) manewru: oskrzydlenie, obejście i wycofanie, nazywając je wszakże „zasadniczymi", co usprawiedliwia wykraczanie poza te ramy.

** Wyrazem tego jest m.in. rezygnacja z nazywania uderzenia czołowego formą (rodzajem) manewru w nowym regulaminie.

niu. Dlatego też dążąc do ustalenia, kiedy uderzenie czołowe można uważać za manewr, należałoby spojrzeć na problem z innego punktu widzenia.

Odwołajmy się raz jeszcze do definicji manewru. W swoim logicznym podtekście uznaje ona za manewr tylko taki ruch wojsk, który sprzyja osiągnięciu celu walki, jest czynnikiem służącym uzyskaniu powodzenia. Czy uderzenie czołowe w swojej istocie jest takim czynnikiem? Często nie, ale z pewnością może nim być.

Oto przykład. Jeśli jakiekolwiek zgrupowanie nieprzyjaciela przechodzi do obrony, rozbudowując ją okrężnie, to podstawowym warunkiem sukcesu będzie szybkie rozbicie go, bo każda chwila zwłoki jest elementem utrudniającym osiągnięcie tego celu. W takiej sytuacji sprawą drugorzędną staje się kierunek uderzenia — zdecydowanie ważniejszy jest czas. Skoro tak, to najkorzystniejszym wariantem działania będzie wykonanie ataku w miejsce położone najbliżej własnych wojsk, a więc po prostu uderzenie czołowe. Próby podjęcia bardziej wyrafinowanych manewrów, dokonania oskrzydlenia bądź obejścia, są rozwiązaniem gorszym, bo jako czasochłonne, sprzyjają umocnieniu obrony przez nieprzyjaciela, także na kierunkach ewentualnych ciosów ze skrzydeł. Czy w takiej sytuacji można powiedzieć, że nacierający zastosował wobec nieprzyjaciela najkorzystniejszy manewr uderzając od czoła? Z pewnością tak, i wcale nie ma wątpliwości, że w istocie manewr tu wystąpił.

Załóżmy sytuację odwrotną. Nieprzyjaciel miał czas na przygotowanie obrony, który skrupulatnie wykorzystał. Rozbudował ją więc pod względem inżynieryjnym, postawił zapory minowe, starannie zaplanował system ognia. Oczywiście, przewidując kierunek uderzenia, skoncentrował swoje wysiłki przed przednim skrajem obrony. Warunkiem rozbicia przeciwnika staje się w takiej sytuacji uderzenie w miejsce najsłabsze, gdzie ciosu się nie spodziewa. Próby uderzenia czołowego są z góry skazane na niepowodzenie, zapowiadając jednocześnie ogromne straty.

Czy zadanie w takiej sytuacji jednak ciosu od czoła, uderzenie „głową w mur", nazywać będziemy równie chętnie jak poprzednio manewrem? Oczywiście, nie! Powstaje tu naturalna skłon-

ność do stwierdzenia, że dowódca podejmujący decyzje nie zastosował manewru, rezygnując z uderzenia w skrzydło i tyły wroga. Powiemy więc, że zamiast wykonać manewr wojska uderzyły od czoła i to było powodem ich niepowodzenia.

Powyższe przykłady dowiodły, że — przy wszelkich zastrzeżeniach związanych z rozważnym tu zagadnieniem — uderzenie czołowe można uznać wówczas za formę manewru, gdy służy korzystnemu rozstrzygnięciu wyniku starcia. W przeciwnym razie jest ono wyrazem rezygnacji z manewru. Oczywiście trzeba zdawać sobie sprawę, że zarówno sam wniosek, jak i poprzedzające go dywagacje są ilustracją pewnego punktu widzenia. Przy spojrzeniu na problem z innej strony, wniosek powyższy może wydać się niesłuszny albo niewiele znaczący. Jeśli np. uważa się za podstawowy wyznacznik manewru elementy przestrzenne, to oczywiście wtedy jego cel ma drugorzędne znaczenie. Wówczas za manewr może być uznany każdy ruch wojsk na polu walki, a także poza nim. W publikacji niniejszej rozpatrujemy zarówno sam manewr, jak i wszystkie inne zasady walki w aspekcie ich wpływu na zwycięstwo. Przy takim podejściu ujęcie zagadnienia, różne od zastosowanego, wydaje się nie do przyjęcia.

Nasuwa się pytanie, jakie czynniki decydować będą o skuteczności formy manewru nazwanej „uderzeniem czołowym". Zostały one po części wskazane w ramach rozważań poświęconych zaskoczeniu. Takie naruszanie suwerenności zasad walki przy okazji ich analizy jest niestety nieuniknione ze względu na ścisłość występujących pomiędzy nimi powiązań i wzajemnych uwarunkowań. Wskazane jednak poprzednio wymagania wobec manewru były bardzo ogólne i dotyczyły właściwie wszystkich form. W ramach każdej z nich jednak także tkwią elementy wyznaczające skuteczność działania, czyli powodzenie. Wydaje się, że do czynników warunkujących efektywność uderzenia czołowego można zaliczyć:

— staranny wybór miejsca uderzenia;

— dynamikę, zagwarantowaną przemanewrowaniem na odcinek ataku takich sił, które zapewniają istnienie niezbędnej przewagi;

— sprawnie przeprowadzony manewr rozwinięcia, zapewniający równoczesne uderzenie całością sił;

— szczególnie dokładną synchronizację ruchu wojsk z ogniem, znacznie zresztą ułatwioną w porównaniu z innymi formami manewru;

— szczegółowe uzgodnienie czasu i miejsca uderzenia z działaniem sąsiadów.

Krytyczne uwagi wobec uderzenia czołowego sformułowane poprzednio, wątpliwości co do zasadności uznawania go za formę manewru, wszystko to może sugerować ograniczoną celowość jego stosowania na polu walki. Byłoby to wrażenie powierzchowne i niesłuszne. Uderzenie czołowe jest i zapewne pozostanie najczęściej stosowaną formą manewru z prostej, ale ważnej przyczyny: po prostu zastosowanie innych będzie niemożliwe. Wyjście na skrzydła lub tyły przeciwnika jest bowiem realne tylko pod warunkiem możliwości przekroczenia linii frontu, ta zaś nieczęsto istnieje. Trzeba ją po prostu wywalczyć i uderzenie czołowe jest właśnie drogą do tego celu. Jak z tego widać, spełnia ono rolę warunku zastosowania innych form manewru. Jeśli w kontekście tego faktu, w zrozumieniu jego prawdy, stwierdzimy, że manewr opiera się na uderzeniu czołowym, to w znacznym stopniu będziemy mieli rację.

Uderzenie czołowe, w porównaniu z innymi formami manewru, ma jedną istotną zaletę: wyznacza najprostszą i najkrótszą drogę do celu. We współczesnych warunkach, kiedy istnieją możliwości niezwykle skutecznego paraliżowania manewru, jest to cecha niezwykle cenna. Manewr czołowy posiada także, niestety, szereg wad. Można do nich zaliczyć: trudności związane z uzyskaniem efektu zaskoczenia, konieczność kierowania uderzenia w ugrupowanie przygotowanego do odparcia ciosu nieprzyjaciela, potrzebę połączenia ruchu wojsk z ich jednoczesnym i wymagającym szczególnej precyzji rozwijaniem.

Z tych oraz innych nie wymienionych tu powodów uderzenia czołowe nie mają dobrej opinii jako sposób na pokonanie przeciwnika. Poglądy takie zdają się potwierdzać doświadczenia historyczne. W tym miejscu warto przytoczyć przykład walk 1 i 4 dywizji piechoty (1 armia WP) na przedpolach Wału Pomorskie-

go. Jest to o tyle zasadne, że dywizje te wykonywały w jednym czasie i w ramach tej samej operacji podobne zadania, stosując wszakże różne rozwiązania i uzyskując odmienne efekty. Ponieważ i siły nieprzyjaciela w rejonach walk obu dywizji były zbliżone, porównanie skuteczności ich działania wydaje się interesujące.

W dniach 31 stycznia — 3 lutego 1945 roku wspomniane związki taktyczne toczyły walkę o dwa ważne punkty w systemie osłony Wału Pomorskiego: 1 DP dążyła do zdobycia m. Podgaje, 4 DP nacierała na Jastrowie. Walka o Podgaje (położone zresztą poza zamierzonym pasem działania) to ponawiane uderzenia czołowe, początkowo 3 pp, później całości sił dywizji, wreszcie przy udziale wojsk radzieckiego 2 korpusu kawalerii gwardii. Ostatecznie miejscowość opanowano w godzinach popołudniowych 3 lutego w ciężkich walkach po zastosowaniu manewru oskrzydlającego.

Opanowanie Jastrowia w nocy z 2 na 3 lutego zapewnił manewr oskrzydlający 10 pp (4 DP), zgrany z wiążącym działaniem sił 8 pp. Oto sugestywny dowód wartości manewru oskrzydlającego.

O s k r z y d l e n i e i obejście są często obejmowane wspólną nazwą manewru skrzydłowego. Ponieważ wszakże występują między nimi — obok elementów podobnych — także różnice, rozważymy te formy kolejno. Oskrzydlenie jest w stosunku do obejścia manewrem płytszym, o mniejszym rozmachu przestrzennym. Jak to sugeruje nazwa, celem oskrzydlenia jest stworzenie zagrożenia na skrzydle (skrzydłach) ugrupowania przeciwnika bądź wykonanie skrzydłowych uderzeń. Cel ten może być realizowany przez jednostronny lub dwustronny manewr oskrzydlający. Istotą rozważanej tu formy jest jej oparcie na ogniowym i taktycznym współdziałaniu wojsk manewrujących z oddziałami nacierającymi od czoła.

Tyle ogólnych ustaleń, definiujących przedmiot rozważań. Oskrzydlenie, w przeciwieństwie do uderzenia czołowego, nie może być posądzone o brak związku z manewrem. Przeciwnie, jest to forma klasycznego, od wieków stosowanego manewru, utożsamiana często wręcz z jego istotą. Jako sposób na zapewnienie korzystnego usytuowania własnych wojsk wobec przeciwnika, jest ono jednocześnie ważnym czynnikiem powodzenia w walce.

Poszukując w oskrzydleniu czynników powodzenia, należałoby odpowiedzieć na kilka pytań. Pierwsze — jak układają się we współczesnych warunkach relacje wartości pomiędzy oskrzydleniem jednostronnym i dwustronnym. Innymi słowy — który z wyżej wymienionych rodzajów oskrzydlenia można obecnie uznać za bardziej skuteczny i dlaczego? Oczywiście, jak zwykle w takich wypadkach, trzeba poprzedzić odpowiedź zastrzeżeniem, że w oderwaniu od konkretnej sytuacji jest ona niezmiernie trudna i musi wyrażać pewne uogólnienie. Dotychczasowy, a więc tradycyjny niejako, stosunek do rozważanego tu problemu sprowadzał się w zasadzie do opinii, że oskrzydlenie dwustronne, jako manewr poprzedzający jednoczesne uderzenia z różnych kierunków, jest skuteczniejszym sposobem osiągania celów walki. Z kolei jednostronny manewr skrzydłowy uważano za rozwiązanie wprawdzie mniej efektowne, ale za to znacznie prostsze w realizacji i dzięki temu pewniejsze, bo mniej narażone na zakłócenia.

Jak widać, przyznając wyższe walory taktyczne uderzeniom dwustronnym, jednocześnie obawiano się nieco zarówno ryzyka poprzedzających je działań, jak też ciężaru skomplikowanej organizacji tego zwrotu. Na tym tle uderzenie w jedno ze skrzydeł przeciwnika wydawało się decyzją bezpieczniejszą i było w praktyce częściej stosowane.

Czy współczesne warunki weryfikują te poglądy? Wydaje się, że tak. Powodują one wzrost znaczenia i popularności skrzydłowych uderzeń dwustronnych, a więc przemieszczenie punktu ciężkości w ramach dotychczasowych praktycznych zastosowań. Współcześnie dwustronny manewr oskrzydlający przestaje być kategorią teoretyczną, staje się opłacalnym i uzasadnionym, a przy tym stosowanym coraz częściej, rozwiązaniem praktycznym. Ten swoisty awans zawdzięcza on oczywiście nie nagłej gloryfikacji dwuskrzydłowego oddziaływania na wroga, bo ta istniała zawsze. Zmieniające się warunki czynią stopniowo rozważany tu wariant oskrzydlenia coraz bezpieczniejszy, i niejako pewniejszy od swego jednostronnego odpowiednika. Dzieje się tak, ponieważ:

1. Oskrzydlenie dwustronne jest wyrazem rozdziału wysiłków

manewrujących wojsk na dwa kierunki. Oznacza to dążenie do przemanewrowania określonego potencjału bojowego w dwóch (lub nawet kilku) mniejszych ugrupowaniach. Konsekwencją takiego wyboru staje się większe bezpieczeństwo wojsk, bo trudniejsze staje się ich wykrycie, rozpoznanie i zniszczenie. Nawet w wypadku podjęcia przez nieprzyjaciela takich prób, wymagają one uciążliwego i nie zawsze realnego podziału uwagi, wysiłku ogniowego i rozpoznawczego na dwa różne kierunki, co oczywiście nie zwiększa skuteczności jego destrukcyjnego oddziaływania. Spojrzenie na ten fakt przez pryzmat możliwości wysoce efektywnych systemów rozpoznawczo-uderzeniowych podkreśla jeszcze konieczność takiej decentralizacji wysiłków.

2. Dwustronny manewr oskrzydlający, jako działanie mniejszych zgrupowań uderzeniowych, sprzyja sprawności i szybkości realizacji, przez co staje się realną przesłanką zaskoczenia przeciwnika. Osiągnięcie tego samego celu za pomocą ociężałego i rozbudowanego ugrupowania jednostronnie manewrujących wojsk jest trudniejsze.

3. Współczesne możliwości w dziedzinie organizacji i zabezpieczenia dwustronnego oskrzydlenia są znacznie większe od tradycyjnych. Podnosi je jakość nowoczesnych środków łączności i obserwacji pola walki. Fakt ten sprzyja organizacji i utrzymaniu współdziałania oraz precyzyjnej synchronizacji dwu- lub nawet wielostronnych uderzeń.

Argumenty powyższe sugerują, że współcześnie dwustronny manewr oskrzydlający jest:

— po pierwsze — bezpieczniejszy od swej jednostronnej alternatywy;

— po drugie — wolny od występujących dawniej barier organizacyjnych;

— po trzecie — bardziej obiecujący, jeśli spojrzeć na problem z punktu widzenia oczekiwanych korzyści.

Spróbujmy wyjaśnić, jakie zależności występują pomiędzy wojskami realizującymi manewr oskrzydlający a oddziałami (pododdziałami) nacierającymi od czoła. Nie ulega bowiem wątpliwości, że w obrębie istniejącej współzależności tkwi kolejny czynnik warunkujący powodzenie oskrzydlenia, co sugeruje zresz-

tą sama definicja tej formy manewru. Mówi ona — jak pamiętamy — że oskrzydlenie odbywa się w ogniowym i taktycznym związku z uderzeniem czołowym. Definicja, jak definicja — określa zjawisko, nie ukazując rozkładu charakterystycznych dla niego akcentów. A szkoda, bo dla zrozumienia istoty rozważanych tu zależności, bardzo by się taka dodatkowa ilustracja przydała. Jej brak powoduje, że zbyt często izolujemy oskrzydlenie od sprzęgniętych z nim wysiłków nacierających frontalnie wojsk. Popełniamy błąd polegający na zachwianiu prawdziwych proporcji wówczas, gdy termin ten kojarzymy wyłącznie z wyprowadzanymi w stronę skrzydeł nieprzyjaciela rajdami, ledwie dostrzegając w tle obecność oddziałów atakujących od czoła lub zgoła jej nie widząc. Ponieważ takie spojrzenie na problem daje karykaturalny i odległy od rzeczywistego obraz, warto z naciskiem podkreślić, że czołowe oddziaływanie na przeciwnika jest jednym z podstawowych warunków jego oskrzydlenia. Brak lub słabość tego elementu czyni oskrzydlenie niemożliwym lub — w najlepszym razie — odbiera mu skuteczność.

A oto próba uzasadnienia powyższej tezy. Oskrzydlenie — co sugeruje nazwa — oznacza dążenie do wyjścia na skrzydła wroga, w celu wykonania uderzenia w jego najbardziej wrażliwe miejsca. Wynika z tego, że może ono być realizowane tylko wobec przeciwnika, który zastosował rozwinięty szyk bojowy, posiadający wyraziście umiejscowiony front, skrzydła i tyły. Cechą charakterystyczną takiego ugrupowania jest to, że ma miejsca szczególnie odporne na uderzenia (czoło) oraz szczególnie wrażliwe. Oskrzydlenie nieprzyjaciela, który nie przyjął takiego ugrupowania, nie jest możliwe. Nie chodzi tu nawet o przyczynę formalną, którą w danej sytuacji jest po prostu ... brak skrzydeł, ale przede wszystkim o to, że inny od bojowego szyk nie posiada słabych miejsc. Ściślej — słabszych miejsc, bo odporność na uderzenia jest oczywiście rzeczą względną. Z tego powodu nie można dokonać oskrzydlenia przeciwnika przebywającego w rejonie — powiedzmy — wyjściowym, przygotowanego do uderzenia zewsząd i dlatego wielostronnie ubezpieczonego. W takiej sytuacji uderzenie z jakiegokolwiek kierunku ma cechy natarcia czołowego i nigdy nie może być nazwane ciosem w skrzydło.

Wróćmy więc do tła, jakim jest wspomniane ugrupowanie bojowe nieprzyjaciela, posiadające owe odporne oraz wrażliwe miejsca. Oskrzydlenie go jest — jak stwierdziliśmy — możliwe. Ale czy zawsze? Nie, bo musi być spełniony jeszcze jeden niezwykle ważny warunek. Jest nim istnienie kontaktu bojowego wojsk oskrzydlanych (przeciwnika) z własnymi, ale nie uczestniczącymi bezpośrednio w realizacji tego manewru, wojskami. Załóżmy bowiem, że takiego kontaktu brak. Dla oskrzydlanego nieprzyjaciela oznacza to swobodę przemieszczenia wysiłku obrony. Nie atakowany front można wówczas bardzo łatwo przenieść na atakowane skrzydło. Tym łatwiej, że wysiłek przestrzenny manewrujących wojsk jest większy od korygującego swoje ugrupowanie przeciwnika. Ten ostatni nie zawsze musi nawet dokonywać przegrupowań wewnątrz swego szyku bojowego, niekiedy wystarczy zwrócić go po prostu w zagrożonym uderzeniem kierunku. W takiej sytuacji istnienie owych wrażliwych miejsc jest rzeczą nader iluzoryczną. Wprawdzie istnieją one, ale ich zlikwidowanie jest tak łatwe, że fakt ich obecności nie ma praktycznie żadnego znaczenia.

Zupełnie inna sytuacja wystąpi wówczas, kiedy front szyku bojowego przeciwnika znajdzie się pod oddziaływaniem nacierających wojsk. Trwająca na nim walka absorbuje wysiłki bojowe i intelektualne. Ukierunkowuje zainteresowania dowództw i sztabów, osłabiając siłą rzeczy kontrolę sytuacji poza strefą bezpośredniego starcia. Rozwój wydarzeń na linii starcia dyktuje dyslokację i sposób wykorzystania odwodów, pochłaniając je stopniowo i również absorbując. Oczywiście, zależnie od intensywności frontalnego nacisku, poziom zaangażowania nieprzyjaciela w powstrzymywanie go może kształtować się różnie co do skali, ale zawsze mieć będzie taki, jak przedstawiliśmy, wyraz.

Cóż to oznacza dla wojsk realizujących manewr oskrzydlenia? Przede wszystkim pewność, że jego cel — skrzydła nieprzyjaciela są autentycznie, a nie pozornie, wrażliwymi miejscami ugrupowania. Po drugie — swobodę manewru, względną — być może — ale jednak znaczną w świetle faktu, że przeciwnik zmuszony jest do kierowania swego wysiłku ogniowego na wojska wykonujące intensywne uderzenia frontalne. Po trzecie — moż-

liwość uzyskania efektu zaskoczenia i spotęgowania nim siły skrzydłowego ciosu. Wreszcie po czwarte — szanse na podniesienie efektywności działań bojowych w wyniku współdziałania z wojskami prowadzącymi natarcie.

Czy w świetle powyższych rozważań można uważać zależności pomiędzy powodzeniem oskrzydlenia a sukcesem czołowego natarcia za formalne, teoretyczne i niewiele znaczące w praktyce? Czy rzeczywiście rola uderzających frontalnie wojsk nie wykracza poza tworzenie tła do spektakularnego i wielce obiecującego manewru oskrzydlenia? Odpowiedź na te pytania musi być zdecydowanie negatywna. Trzeba raz jeszcze podkreślić — w formie wniosku z przeprowadzonego wyżej wywodu — że uderzenie czołowe jest w a r u n k i e m oskrzydlającego sukcesu. Nie formalną demonstracją, nie iluzoryczną przesłanką, ale właśnie — warunkiem. Warto przy tej okazji zwrócić uwagę na fakt, że manewr oskrzydlenia jest realizowany na korzyść nacierających wojsk. W tym sensie oskrzydlenie spełnia rolę służebną wobec frontalnego natarcia. Jest jednym z licznych wysiłków składających się na osiągnięcie końcowego celu, nie zaś celem samym w sobie.

Wnioski powyższe wcale nie zmierzały do dewaluacji znaczenia oskrzydlenia. Krytyczna analiza wpływu manewru na sukces w boju oznaczałaby ruch pod prąd. Autentyczne znaczenie manewru, w tym oskrzydlenia, jest na polu walki wystarczająco wielkie, by nie trzeba było go bronić poszukiwanymi na siłę i wbrew własnym przekonaniom argumentami. Nie o degradację rangi oskrzydlenia chodziło więc w wywodzie podkreślającym ważność czołowych uderzeń. Wydawał się on potrzebny dla ilustracji prawdziwych proporcji oraz zależności wiążących te działania. Wpływ oskrzydlenia na powodzenie działań bojowych jest bowiem bezsporny. Aby jednak mógł on wystąpić, musi to być manewr mądry w swojej wszechstronnie zabezpieczonej i nie izolującej go od innych działań koncepcji.

O b e j ś c i e jest kolejną formą manewru. Jest to działanie głębsze (w stosunku do oskrzydlenia), zmierzające do wyjścia na odległe skrzydła lub nawet tyły nieprzyjaciela. Uważa się z tego powodu, że obejście odbywa się w taktycznym współdziałaniu z

wojskami nacierającymi od czoła, jest natomiast pozbawione jakoby związku ogniowego.

Czy w świetle aktualnego stanu możliwości bojowych wojsk reguły powyższe są nadal aktualne? Jakkolwiek uznaje się je za obowiązujące, można mieć co do tego wątpliwości. Chodzi zwłaszcza o owo „ogniowe i taktyczne" współdziałanie pomiędzy nacierającymi i wykonującymi manewr wojskami. Ściślej — wątpliwości budzi czynnik ognia, bo zagadnienie taktycznej spójności wydaje się bezdyskusyjne. Jeśli bowiem manewr realizowany jest w skali taktycznej, to oczywiście działanie uczestniczących w nim wojsk musi wiązać wspólnota taktycznego celu, bo w przeciwnym razie byłby on (manewr) po prostu niepotrzebny. Patrząc z tego punktu widzenia, również potrzeba utrzymania związku wysiłków ogniowych wydaje się bezsporna. Co innego możliwości — te są wyznaczane przez konkretne osiągi środków ogniowych i nie zawsze muszą iść w parze z potrzebami. Fakt ten był właśnie przyczyną uznania obejścia — jako formy głębokiego manewru — za działanie skazane na ogniową izolację. Czy słusznie?

Przy retrospektywnym spojrzeniu na problem — niewątpliwie tak. Dawniej granice zasięgu ognia na szczeblach taktycznych były wyznaczane przez możliwości artylerii. Jeśli cel manewru był położony poza tymi możliwościami, to istotnie wojska wykonujące obejście były pozbawione szans na korzystanie z ogniowego wysiłku nacierających od czoła oddziałów. Nie było więc owej „łączności ogniowej". We współczesnych warunkach rozważane tu zagadnienie wygląda jednak inaczej.

Dążąc do umotywowania tej myśli, należy spojrzeć na problem zarówno w kontekście taktycznego rozmachu działań, jak też możliwości ogniowych wojsk, uwzględniając zwłaszcza zasięg środków walki. Dla sprecyzowania rozważań przyjmijmy za ich podstawę konkretny szczebel związku taktycznego. Ponieważ oskrzydlenie jest manewrem typowym dla natarcia, zajmiemy się wariantem prowadzenia przez ten związek działań zaczepnych. Otóż przeciętne możliwości zaczepne związku taktycznego sprowadzają się do rozbicia sił rzędu oddziału. Będzie to więc przeciwnik znajdujący się w pasie natarcia. Konsekwencją tego fak-

tu jest planowanie i podejmowanie przedsięwzięć w skali stosownej do jego siły. Ponieważ głębokość ugrupowania oddziału nieprzyjaciela nie przekracza w tzw. normalnych warunkach kilkunastu kilometrów, to również rozmach manewru — nawet tego najgłębszego, czyli obejścia — będzie zbliżony do tej skali.

Sprecyzowaliśmy w ten sposób pierwszy, przestrzenny wyznacznik możliwości współdziałania ogniowego. Drugim są — jak stwierdziliśmy — uwarunkowania ogniowe. Czy zasięg obecnego na szczeblu taktycznym sprzętu pozwala na ogniowe zabezpieczenie manewru obejścia? Analiza problemu skłania do odpowiedzi twierdzącej. Opinię taką potwierdza zestawienie głębokości przestrzennej obejścia z możliwościami najważniejszych środków walki. Wynik tego porównania dowodzi, że manewrujące wojska mogą przebywać ciągle w strefie rażenia wojsk rakietowych związku taktycznego, w zasięgu śmigłowców oraz wspierającego go lotnictwa. Bardzo często manewr obejścia nie wykroczy także poza wzrastający stopniowo zasięg artylerii, a zawsze będzie się w nim mieścił na znacznej przestrzeni. Jak z tego wynika, nacierające frontalnie wojska związku taktycznego są w stanie wykonać zadania ogniowe na korzyść dokonujących obejścia oddziałów — wbrew klasycznej i raczej dziś przestarzałej definicji wykluczającej taką możliwość.

Oczywiście, przedstawiony wyżej wywód opiera się na pewnym uproszczeniu. Jest nim nieco schematyczne spojrzenie na siłę i głębokość ugrupowania przeciwnika. Mogą z pewnością w toku walki wystąpić sytuacje wymagające głębszych rajdów na tyły nieprzyjaciela, nawet znacznie przekraczających możliwości ogniowego oddziaływania. Nie wydaje się jednak, aby ich powszechność, określona dużą częstotliwością występowania, usprawiedliwiała definiujące obejście twierdzenie o braku ogniowej współzależności. Trzeba po prostu uznać fakt, że zmieniające się warunki przyniosły dezaktualizację jeszcze niedawno obowiązujących reguł realizacji rozważanej formy manewru.

Gdyby chodziło tu wyłącznie o zmianę definicji, rzecz nie byłaby może godna większej uwagi. Możliwość zachowania ogniowego związku pomiędzy siłami wykonującymi obejście i metodycznie nacierającymi powoduje jednak również określone reper-

kusje praktyczne. Sprawia, że czynniki powodzenia tego manewru rozkładają się współcześnie inaczej. Niezwykle istotnym problemem staje się zwłaszcza synchronizacja działań, która dawniej — przy istnieniu tylko taktycznej współzależności — miała o wiele mniejsze znaczenie. Fakt ten wymaga precyzyjnej organizacji współdziałania, zwiększając rolę ciągłości dowodzenia oraz znaczenie wszechstronnego zabezpieczenia manewru. Obejście przestało być działaniem izolowanym, w pełni samodzielnym, niekiedy wymykającym się wręcz ze strefy bezpośredniego nadzoru zarządzającego je dowódcy. Stało się współcześnie integralną częścią spójnych i wzajemnie uwarunkowanych wysiłków, składających się na sukces w walce.

W y c o f a n i e otwiera rozważania poświęcone manewrowi o charakterze defensywnym. Rzecz jest niby oczywista, ale rzadko bywa nazywana po imieniu, warto więc podkreślić z całą mocą: manewr nie jest wyłącznie atrybutem natarcia. Występuje na współczesnym polu walki w każdym rodzaju działań. Jest wszechobecny. Mówi się niekiedy, że manewr jest duszą obrony. Więcej — jest miernikiem inteligencji obrony, osią jej aktywności i — chociaż to zabrzmi dziwnie — warunkiem trwałości bardziej współcześnie znaczącym niż żelbetowe ramy pozornie bezpiecznego bezruchu.

Wycofanie może być manewrem zamierzonym lub wymuszonym. Bez względu wszakże na te warianty, wycofanie jest zwykle skutkiem określonej (choć niekiedy przewidywanej wcześniej) konieczności. Fakt ten wpływa niekorzystnie na warunki jego realizacji. Wycofanie jest manewrem niezwykle trudnym, przeprowadzanym w niekorzystnej sytuacji taktyczno-operacyjnej i zwykle pod naporem nieprzyjaciela. W tym miejscu wypada sprecyzować przedmiot rozważań. Za wycofanie uważać tu będziemy każdy manewr wojsk zmierzający do ich przesunięcia w głąb bronionego terenu, a poprzedzony kontaktem bojowym z nieprzyjacielem. Z definicji powyższej wynika, że wycofanie może być realizowane zarówno pod naporem przeciwnika, jak też poza jego bezpośrednim oddziaływaniem. Rozważmy kolejno oba te warianty, dążąc do sprecyzowania warunków ich powodzenia.

Wycofanie wojsk w warunkach naporu nieprzyjaciela jest ma-

newrem trudniejszym. W jego ramach także można wyodrębnić dwie różne wersje. Pierwsza sprowadza się do konieczności wycofania wojsk w okolicznościach prowadzenia natarcia przez przeważające siły wroga i jest wyrazem niepowodzenia walki obronnej. W takiej sytuacji wycofanie staje się taktyczną koniecznością, jest manewrem wymuszonym i sprzecznym z planem walki. Oczywiście, fakt ten obrazuje rozległą skalę trudności związanych z jego realizacją.

Druga wersja wycofania, prowadzonego również w warunkach oddziaływania nieprzyjaciela, jest manewrem zamierzonym. Jej istotą jest przesunięcie wojsk na kolejną, położoną w głębi rubież, w wyniku okoliczności niezależnych od konkretnej sytuacji przed frontem wycofywanych wojsk. Pomimo skuteczności wysiłków obronnych zostają one zmuszone do wycofania rozkazem przełożonego. Jakkolwiek jest to wariant korzystniejszy i prostszy w realizacji, to również towarzyszy mu oddziaływanie przeciwnika, intensyfikujące zresztą uderzenia po stwierdzeniu faktu odchodzenia oddziałów (pododdziałów) z bronionej rubieży.

Oba wskazane wyżej warianty wycofania — choć różniące się w pewnym stopniu — mają wiele cech wspólnych. Najważniejszym ich elementem jest konieczność dokonywania manewru w warunkach silnego oddziaływania nieprzyjaciela. Innym ważnym czynnikiem jest towarzyszący wycofaniu wojsk negatywny wpływ trudnej sytuacji taktycznej na wszelkie obszary ludzkiej aktywności. Wycofaniu, w przeciwieństwie do manewrów zaczepnych, nie towarzyszy nadzieja na błyskotliwy sukces, euforia powodzenia. Przeciwnie, idzie z nim w parze świadomość przewagi wroga i zwątpienie w skuteczność dalszej walki. Wycofanie wojsk jest na ogół sposobem zapobiegania klęsce, rzadko drogą do zwycięstwa.

Czy wniosek powyższy nie powinien zepchnąć wycofania na margines rozważań poświęconych poszukiwaniu czynników powodzenia w walce? Oczywiście nie, bo w sytuacji, kiedy przewaga wroga grozi rozbiciem broniących się wojsk, umiejętne ich wycofanie jest właśnie wyrazem sukcesu, a nie klęski. Nasuwa się zatem pytanie, jakie warunki musi spełniać ten manewr, aby mógł być uwieńczony powodzeniem. Chodzi o sprecyzowanie prze-

słanek jego sukcesu tkwiących w sytuacji bojowej, typowej niejako dla rozpoczęcia i prowadzenia wycofania. Wydaje się, że do takich warunków sprawnej realizacji rozważanego manewru wojskami można zaliczyć:

— utrzymanie w tajemnicy początku odwrotu wojsk oraz — o ile to możliwe — jego przebiegu;

— sensowny, uwzględniający specyfikę sytuacji, podział sił dla zapewnienia jednoczesnego przesuwania wojsk do tyłu oraz osłony tego zwrotu;

— etapowe przemieszczanie wojsk, zapobiegające powstawaniu nadmiernych, przekraczających ich możliwości przeciążeń, zarówno w płaszczyźnie manewrowego wysiłku, jak też w sferze osłonowego boju;

— ścisłe powiązanie ruchu wojsk z ogniem, ważne zwłaszcza w kontekście trwania naporu nieprzyjaciela;

— staranny, uwzględniający walory terenu, wybór pośrednich oraz ostatecznej rubieży wycofania;

— zapewnienie szybkości manewru oraz osłona skrzydeł realizujących go wojsk w celu ich zabezpieczenia przed groźbą oskrzydlenia (obejścia);

— szerokie stosowanie przedsięwzięć opóźniających ruch nieprzyjaciela (minowanie, niszczenia, zawały, koncentracja ognia itd.).

Rozważmy teraz drugi z wymienionych wariantów, polegający na realizacji manewru wycofania w warunkach braku oddziaływania nieprzyjaciela. Trzeba tu wnieść pewne zastrzeżenie. Otóż kompletny brak ingerencji przeciwnika w przebieg odwrotu wojsk wydaje się iluzją. Jest to tym bardziej nierealne, że wycofanie musi być poprzedzone — co wynika ze sprecyzowanej wcześniej definicji — kontaktem bojowym z wrogiem. Dlatego oczywiście mówiąc o braku jego oddziaływania, stosujemy pewne uproszczenie. Chodzi tu raczej o różnicę w skali i czasie trwania tego destrukcyjnie wpływającego na przebieg manewru czynnika. Realizując poprzedni wariant wycofania, wojska znajdowały się pod nieprzerwanym naporem nacierających w ślad za nimi sił nieprzyjaciela. W rozważanej obecnie wersji, wycofanie zmierza do likwidacji kontaktu z nieprzyjacielem, oderwania się od niego.

Bardzo często manewr ten nazywa się wyjściem z walki.

Wskazany wyżej cel tego rodzaju wycofania określa jednocześnie jego podstawową trudność. Polega ona na takiej realizacji manewru, aby nie pociągnąć za sobą, zachęconego do pościgu faktem odchodzenia wojsk, wroga. Jest bowiem rzeczą oczywistą, że nieprzyjaciel — stwierdzając rozpoczęcie wycofania — będzie próbował wykorzystać ten fakt intensyfikując działania zaczepne. Zachowanie takie podpowiadają zarówno zasady walki, jak i psychologia. W tej sytuacji wyjście z walki wiąże się z realnym niebezpieczeństwem, a kontakt z wrogiem przypomina starcie dwóch, oczekujących na ruch przeciwnika, bokserów. Wykonanie go pociąga za sobą określone przeciwdziałanie.

Jak widać z powyższych uwag, wyjście z walki jest niezwykle trudnym początkiem wycofania. Oczywiście, nie zawsze. Niekiedy może być po prostu konsekwencją luzowania. W takiej sytuacji rzecz sprowadza się do zamiany wojsk walczących dotychczas z nieprzyjacielem przez oddziały (pododdziały) podciągnięte z głębi. Oczywiście, przejęcie zadań przez „zmiennika" bardzo upraszcza problem, sprowadzając go do kłopotów związanych z przekazaniem stanowisk oraz obowiązku dalszej walki. I jakkolwiek nie wygląda on w rzeczywistości tak prosto, jak mógłby to sugerować bagatelizujący ton powyższego zdania, to daleko mu do trudu wycofywania się w ogniu walki.

Luzowanie nie musi być warunkiem wyjścia wojsk z walki. Stwierdzenie to może wydać się dziwne w świetle wcześniejszych sugestii, że przeciwnik nie pozwoli się opuścić. Trzeba zatem wyjaśnić, że sugestie, o których mowa, nie brzmiały tak kategorycznie, a ich treść sprowadzała się raczej do wniosku, że oderwanie wojsk własnych od nieprzyjaciela będzie bardzo trudne, ale nie niemożliwe. Konieczne staje się zatem poszukiwanie sposobów osiągnięcia tego trudnego celu. Generalizując problem można stwierdzić, że wyjście z walki będzie możliwe pod warunkiem ukrycia przed nieprzyjacielem zarówno samego zamiaru, jak też faktu przejścia do jego realizacji. Wydaje się to osiągalne w wyniku:

— starannej likwidacji symptomów przygotowań do wyjścia z walki w okresie poprzedzającym ten manewr;

— wyboru — oczywiście pod warunkiem istnienia takiej możliwości — odpowiedniej pory doby na rozpoczęcie i kontynuację manewru;

— umiejętnego — również w miarę możliwości — skorzystania ze sprzyjających maskowaniu (a więc złych) warunków atmosferycznych;

— połączenia wycofania wojsk z pozorowanym wzmaganiem aktywności bojowej i prowadzeniem akcji demonstracyjnych;

— głębokiego maskowania ruchu wojsk (milczenie w eterze, rezygnacja z używania świateł, tłumienie hałasu itp.);

— starannej synchronizacji wycofania, zapewniającej płynne i bezkolizyjne przesuwanie oddziałów (pododdziałów) ze strefy działań bojowych do planowanego rejonu lub na przewidzianą rubież.

Warto — jak sądzę — ten rejestr warunków powodzenia wycofania zamknąć podsumowującą go uwagą. Otóż jeśli wytężymy wyobraźnię i spróbujemy każdy z jego punktów wypełnić żywą, realną treścią, podkładając pod gładko brzmiące sformułowania ogromny wysiłek intelektualny, psychiczny i fizyczny żołnierzy, wówczas — być może — otrzymamy zbliżony do obiektywnego obraz związanych z wycofaniem trudności. Może wtedy mniej pewnie i rzadziej będziemy formułować na ćwiczeniach zadania w rodzaju: „... (nazwa oddziału) wyjść z walki i ześrodkować się w rejonie... w gotowości do wykonania uderzenia w kierunku...", albo „... (nazwa oddziału) po wyjściu z walki przesuwać się w kierunku... w gotowości do spotęgowania uderzenia z rubieży...".

Spróbujmy teraz znaleźć takie formy manewru, ważne dla powodzenia działań, które nie mieszczą się w ramach uderzenia czołowego, oskrzydlenia, obejścia i wycofania. Być może zresztą, właściwiej będzie je nazywać „sposobami" lub wręcz „przejawami" manewru, bo niewielka popularność nie skłania do postawienia ich w jednym rzędzie z takimi filarami manewru, jak np. oskrzydlenie. Bez względu jednak na nazwę tej grupy, którą pozostawimy tu sprawą otwartą, uznając ją za rzecz drugorzędną, będzie wchodzące w jej skład manewry łączyć jedna cecha wspólna: brak miejsca dla nich w obrębie czterech rozważanych już elementów tradycyjnego podziału.

Wydaje się, że będą to:

— rajd zmierzający do opanowania lub zniszczenia obiektów na terytorium przeciwnika;

— uchylenie się od uderzenia;

— przesunięcie wojsk na kierunek występującego zagrożenia.

Rajd zmierzający do opanowania określonych obiektów na terytorium przeciwnika jest manewrem o zmiennym rozmachu, na ogół jednak zdecydowanie głębszym od obejścia. Realizujące go wojska działają w izolacji od sił głównych oraz w obcym środowisku. Fakt ten określa stopień trudności wykonywanych przez nie zadań. W dążeniu do sprostania im niezbędny jest staranny dobór składu uczestników rajdu, ich maksymalne usamodzielnienie oraz zapewnienie wysokiej mobilności. Rajd wojsk w kierunku celu działania jest z reguły pozbawiony zewnętrznego wsparcia ogniowego, nie tylko ze względu na dużą głębokość, ale także dla eliminacji demaskującej koncentracji ognia. Ważnym warunkiem powodzenia rajdu jest bowiem zachowanie tajemnicy działania oraz unikanie — możliwie najdłużej — udziału w walce.

Uchylenie się od uderzenia — to kolejny manewr o charakterze defensywnym. Jest on wyrazem swoistego uniku przed ciosem zaplanowanym przez wroga. Sprawia, że uderzenie przeciwnika trafi w próżnię, przynosząc zamiast spodziewanego efektu jedynie straty materialne lub gwałtowne pogorszenie jego sytuacji. Udane uchylenie się wojsk oznacza więc nie tylko zachowanie w stanie nienaruszonym potencjału bojowego, ale również jest często źródłem gruntownych przewartościowań położenia, przy których niedoszła ofiara łatwo może stać się stroną atakującą.

Wojska uchylające się od uderzenia mogą dążyć do uniknięcia w ten sposób skutków ognia, albo też ciosu zadanego przez atakujące siły nieprzyjaciela. W pierwszym wypadku rzecz sprowadza się do pośpiesznej zmiany miejsca przebywania zagrożonego uderzeniami jądrowymi (ogniowymi) lub znajdującego się już pod ogniowym oddziaływaniem. Unik przed uderzeniem jądrowym bywa niekiedy nazywany manewrem przeciwatomowym. Na pierwszy rzut oka problem wygląda na czysto teoretyczny. Czy w praktyce jest możliwe zamierzone (a nie przypadkowe) unik-

nięcie ciosu jądrowego? Analiza zagadnienia każe jednak odpowiedzieć na to pytanie twierdząco. Mogą wszak występować symptomy wykrycia zgrupowań wojsk przez nieprzyjaciela oraz przygotowań do wykonania uderzenia. Jeśli ripostą na ich występowanie będzie szybka zmiana zajmowanego rejonu, istnieje duże prawdopodobieństwo skierowania wysiłku jądrowego przeciwnika w próżnię. Oczywiście, zawsze manewrowi temu towarzyszyć będzie ryzyko niesprawdzalności obaw oraz wątpliwości, czy podejmowany wysiłek manewrowy nie jest działaniem jałowym. Jeśli jednak ryzyko to zestawić ze stawką będącą przedmiotem tej gry, to nie ulega wątpliwości, że warto i należy je podjąć.

Inne warunki uchylenia się przed uderzeniami ogniowymi występują wtedy, gdy wojska znajdują się już w ich strefie. Manewr wyprowadzający pododdziały spod ognia przestaje wówczas być profilaktycznym zabiegiem podyktowanym ostrożnością. Staje się warunkiem ograniczenia strat, często wręcz ratunkiem przed zniszczeniem. Można się oczywiście zastanawiać, czy wyprowadzenie wojsk spod ognia jest w ogóle możliwe. Uczestnicy drugiej wojny światowej wiedzą, że pierwszą i naturalną reakcją człowieka na pobliskie wybuchy pocisków jest chęć „zapadnięcia się" w ziemię, gorączkowe poszukiwanie osłony. Dominuje w takiej sytuacji raczej dążenie do przeczekania nawały, paraliżujące próby jej uniknięcia przez opuszczenie zajmowanego terenu (stanowiska).

Oczywiście rzecz jest dyskusyjna. Wydaje się jednak, że we współczesnych warunkach trzeba trochę inaczej widzieć ten problem. Od czasu drugiej wojny światowej zmieniły się zasadniczo dwa elementy: precyzja ognia oraz stopień odporności wojsk na uderzenia, zwłaszcza artylerii. Pierwszy z nich powoduje, że próby przeczekania nawały stają się bardziej niż dawniej niebezpieczne, grożąc zniszczeniem nawet pomimo istnienia doraźnego ukrycia. Drugi — czyni manewr mniej niebezpiecznym, a nawet zachęca do niego, jako że np. transporter opancerzony będący w ruchu, a znajdujący się w strefie ognia nie jest zagrożony bardziej niż na postoju *. Oto dlaczego wyjście spod ognia jest współcześnie możliwe i celowe.

* Oczywiście, jeśli nie zajmuje przygotowanego wcześniej ukrycia.

Oczywiście, rozważania poświęcone tej wersji manewru dotyczą niewielkich pododdziałów rzędu pluton — kompania. Na wyższych szczeblach sprawa jest znacznie trudniejsza do zrealizowania, albowiem sprawność manewrowa bardziej ociężałych jednostek organizacyjnych nie sprzyja tego rodzaju unikom.

Innym wyrazem rozważanego tu manewru jest uchylenie się wojsk od bezpośredniego uderzenia oddziałów nieprzyjaciela. Oczywiście, nie oznacza ono rezygnacji z walki, jest tylko jej koncepcją, sposobem na pokonanie wroga. Wojska zagrożone zniszczeniem w wyniku potężnego uderzenia przeciwnika mogą zostać wykorzystane później z realnymi szansami powodzenia. Więcej — mogą nawet zostać użyte do zadania ciosu wrogowi, którego uderzenia wcześniej uniknęły, atakując go w miejscu najbardziej wrażliwym i zaskakując tym faktem.

Trzeba wszakże realnie zakładać, że nieczęsto uchylenie się od uderzenia może mieć tak spektakularne następstwa. Zwykle będzie ono finałem celowo podjętej demonstracji obecności wojsk w określonym rejonie lub na wybranej rubieży. Zadaniem oddziałów (pododdziałów) może być w takiej sytuacji zwrócenie na siebie uwagi nieprzyjaciela, wywołanie jego aktywności, zmuszenie do kłopotliwego rozwinięcia i zużycia środków materiałowych oraz skierowanie go w rejon przygotowanych zasadzek minowych i ogniowych. Swoją obecnością w określonym miejscu wojska realizują więc zadanie, które nie przewiduje ich udziału w walce. Odwrotnie — próba stawiania oporu utrudniłaby osiągnięcie celu, jakim jest pokonanie przeciwnika. Oto istota, a jednocześnie przyczyna stosowania rozważanego tu manewru.

Niezwykle ważnym czynnikiem powodzenia w realizacji manewru uchylenia się od uderzenia jest trafny wybór czasu rozpoczęcia tego manewru. Zbyt wczesny unik zagraża osiągnięciu celu zarówno demonstracyjnej obecności wojsk, jak i planowanego manewru. Może pozwolić przeciwnikowi na korektę kierunku uderzenia i pomimo opuszczenia zajmowanego wcześniej rejonu (rubieży) narazić wojska na cios. Może wreszcie być przyczyną odkrycia przez nieprzyjaciela rzeczywistych, zamaskowanych nieudolną demonstracją, zamiarów.

Z kolei spóźnione podjęcie manewru uchylenia grozi po pro-

stu rozbiciem realizujących go wojsk w momencie ich najwyższej — bo spotęgowanej niewygodnym położeniem — wrażliwości na uderzenia. Dlatego też rozpoczęcie manewru musi być ściśle powiązane z obserwacją kolejnych faz działania zbliżającego się nieprzyjaciela. Posiadanie aktualnych danych o jego postępach jest pierwszym i podstawowym warunkiem sukcesu zaplanowanego uniku. Praktycznie manewr uchylenia się od uderzenia, przy współczesnych możliwościach obserwacji pola walki, nie może wyprzedzić rozwijania się przeciwnika. Dopiero rozpoczęcie przez niego tej fazy działania, potwierdzające zamiar uderzenia i angażujące wojska w nieodwracalne poniekąd manewry, może być sygnałem do zejścia własnych oddziałów z linii zamierzonego ciosu.

Jak z powyższych ustaleń wynika, swoboda w wyborze terminu rozpoczęcia manewru uchylenia się od uderzenia jest nader ograniczona, a czas na jego realizację — niezwykle krótki. Fakt ten podnosi znaczenie sprawności wykonania uniku. Wprawdzie wymaganie to jest adekwatne do każdej formy manewru, ale w sytuacji niepowtarzalnego zawężenia ram wyznaczających początek i zakończenie uchylenia się od ciosu, nabiera ono szczególnego znaczenia. Sprawność organizacyjna i manewrowa wojsk, w świetle pośpiesznego działania podchodzącego do uderzenia przeciwnika, urasta do kardynalnego warunku powodzenia unikających ciosu oddziałów.

Przesunięcie wojsk na kierunek występującego zagrożenia jest manewrem niezwykle na polu walki powszechnym. Może być stosowane w każdym z rodzajów i form działań bojowych. Jest wyrazem elastycznej reakcji na rozwój sytuacji, próbą ingerencji w przebieg walki w celu kształtowania jej w pożądanym kierunku. Manewr oddziałów w zagrożony rejon może mieć liczne warianty, stąd dość trudno jednoznacznie go zdefiniować. Łączy je wspólny cel, jakim jest szybka likwidacja zarysowującego się lub już występującego niebezpieczeństwa poprzez przerzut w rejon zagrożenia odpowiednich sił i środków. Manewrujące wojska spełniają w takiej sytuacji swoistą rolę straży pożarnej, zdążającej do likwidacji — w miarę możliwości w zarodku — niebezpiecznie rozprzestrzeniającego się pożaru

walki. Konieczność realizacji zadania o takim właśnie charakterze nasuwa wniosek, że przeznaczone do niego wojska powinny być w wysokim stopniu dyspozycyjne.

W minionych wojnach najczęściej używano do tego celu odwodów, dążąc jednocześnie do ich nieprzerwanego posiadania. Podobne poglądy — i słusznie — powszechne są także dziś. Istotnie przemanewrowanie odwodów jako elementów ugrupowania o najwyższym stopniu zdolności (w tym gotowości) bojowej, a przy tym przesuwających się w ślad za nacierającymi wojskami, jest bezdyskusyjnie zabiegiem najbardziej celowym i stosunkowo mało skomplikowanym, jeśli oczywiście można o współczesnych działaniach mówić w tych kategoriach. Ponieważ jednak współczesne możliwości ogniowego przeciwdziałania ruchowi wojsk przez nieprzyjaciela sięgają także oddziałów drugiego rzutu, powstaje konieczność spojrzenia na problem z innej strony. Należałoby odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób likwidować powstające zagrożenia w sytuacji braku odwodów. Jest to niewątpliwie trudniejszy wariant sytuacji i dlatego, pomijając problem manewrowania odwodami, na nim właśnie skupimy uwagę.

Oczywiście, najogólniejsza diagnoza na zapobieganie zagrożeniom jest dość nieskomplikowana. Po prostu — należy przesunąć na kierunek zarysowującego się niebezpieczeństwa część sił z mało aktywnych odcinków frontu. W praktyce problem jest znacznie bardziej złożony, bo po pierwsze — takich odcinków może nie być, a po drugie — nie ma pewności, czy w rejonie biernej styczności wojsk nie rozgorzeje płomień walki, zwłaszcza po stwierdzeniu przez nieprzyjaciela faktu opuszczania frontu. Ponieważ wszakże przedmiotem rozważań jest w tym miejscu manewr, załóżmy, że możliwości jego wykonania występują, a więc można dokonać przesunięcia wojsk z kierunków nie atakowanych na zagrożony. Nasuwa się zatem pytanie, jakie czynniki decydować będą o jego powodzeniu. Wydaje się, że przyjmując za tło obronę można do nich zaliczyć:

— zachowanie w tajemnicy faktu opuszczenia dotychczas bronionego odcinka frontu;

— pośpieszne przesunięcie wojsk, chroniące przed przybraniem przez zarysowujące się niebezpieczeństwo rozmiarów katastrofy;

— wykonanie manewru polegającego na opuszczeniu bronionego odcinka oraz przesunięciu na inny, w kolejności i ugrupowaniu sprzyjającym realizacji nowych, wynikających ze zmieniającej się sytuacji, zadań;

— pozostawienie na opuszczonym odcinku frontu sił przeznaczonych zarówno do osłony manewru — zwłaszcza w jego początkowej fazie — jak również do zapobiegania przenikaniu nieprzyjaciela w głąb bronionego rejonu (pasa);

— zapewnienie niezbędnej osłony dokonywanego manewru oraz jego wszechstronne zabezpieczenie.

Ostatni z wymienionych punktów wymaga krótkiego komentarza. Oczywiście, w sytuacji na tyle trudnej, że wymuszającej niebezpieczne manewry wojsk wzdłuż frontu, nie może być mowy o dosłownie rozumianym „wszechstronnym zabezpieczeniu". Ponadto taki „manewr rozpaczy" — jak można go nazwać — stanowiący zło konieczne, jest w danej chwili najważniejszym fragmentem działań, a w świetle braku odwodów i grożącego niebezpieczeństwa spełnia rolę przysłowiowej ostatniej deski ratunku. W tych warunkach wykonanie wszelkich możliwych przedsięwzięć na jego korzyść staje się zrozumiałą koniecznością. Skala tych zabiegów sięgać będzie granic aktualnych możliwości, które wszakże — realnie patrząc — nie będą zbyt duże. Dolegliwość tego faktu łagodzi na szczęście niewielki rozmach przestrzenny rozważanego tu manewru. Musi on się mieścić w granicach rejonu (pasa) bronionego przez organizujący go szczebel (związek taktyczny, oddział), a te mając wymiar taktyczny nie są zbyt rozległe.

Doszliśmy w ten sposób do niezaprzeczalnego stwierdzenia, że współczesna walka opiera się na związku manewru z ogniem i że fakt ten determinuje rolę wymienionych wyżej czynników. Pierwszy został już w aspekcie wpływu na jej wynik rozważony. Zatrzymajmy się teraz przy drugim.

Manewr ogniem jest zagadnieniem nieco specjalistycznym, a przy tym związanym z niższymi raczej szczeblami taktycznymi, dlatego poświęcimy mu mniej miejsca. Polega on na przemieszczeniu ognia posiadanych na danym szczeblu środków z jednego celu na drugi, a także na jego koncentracji i podziale. Manewr

ogniem służy realizacji określonej „polityki ogniowej". Jest nierozerwalnie związany z manewrem wojskami, towarzysząc mu albo też służąc pośrednio. Ogień jest wydłużonym ramieniem wojsk, dlatego też cele manewrowania tymi elementami są zbieżne. Ogień towarzyszy uderzeniom, te zaś z kolei wykorzystują jego skutki. Ogień nie pociągający za sobą uderzenia jest półśrodkiem, wyrazem rezygnacji z rozbicia przeciwnika; uderzenie nie wsparte ogniem bywa bardzo kosztowne i najczęściej nieskuteczne.

W ostatnich latach rośnie szybko potęga ognia środków konwencjonalnych. Na marginesie pragniemy dodać, że całość rozważań poświęconych manewrowi ogniem dotyczy użycia tzw. środków klasycznych, albowiem na szczeblach taktycznych trudno mówić o manewrowaniu uderzeniami jądrowymi, bez względu na fakt istnienia stosownych środków. Wspomniany wzrost potęgi ognia podnosi automatycznie znaczenie ogniowego manewru. Dzięki wzrostowi zasięgu środków ogniowych rozszerza się jego zastosowanie. Istnieje bowiem ścisła zależność pomiędzy możliwościami przestrzennego rażenia ogniem a zapotrzebowaniem na manewrowanie nim. Niewielki zasięg środków ogniowych wzmaga częstotliwość manewru sprzętem, spychając manewr ogniem na plan dalszy. I odwrotnie — wzrost zasięgu pozwala rezygnować z częstej zmiany stanowisk, czyniąc z manewru ogniem niezwykle ważny warunek jego skuteczności.

Wśród licznych przyczyn przenoszenia ognia na czoło wysuwa się jedna, wyznaczająca jednocześnie cel tej działalności. Jest nią zdobycie przewagi ogniowej. Służy temu odpowiednia koncentracja ognia w tych rejonach i na tych celach, które decydują o możliwościach przeciwnika, stanowiąc jednocześnie główną przeszkodę na drodze do realizacji własnych zadań. Kolejne przenoszenie tak skoncentrowanego wysiłku ogniowego z jednego celu na drugi jest wyrazem przemieszczania jego punktu ciężkości i stanowi istotę manewru ogniem. Koncentracja ognia wyznacza niejako kierunek głównego uderzenia nacierających w ślad za nim wojsk.

Realizacja zaplanowanych wcześniej zadań ogniowych jest stosunkowo prosta, a manewr ogniem polega w takiej sytuacji na

dokonywaniu uzgodnionych i przygotowanych wcześniej przemieszczeń. Sytuacja zmienia się zdecydowanie w wypadku wystąpienia doraźnej i naglącej konieczności podjęcia dodatkowego wysiłku ogniowego. Wówczas z jednej strony, warunki manewru ogniem istotnie się komplikują, z drugiej zaś — staje się on najbardziej potrzebny, awansując do roli czynnika decydującego o powodzeniu w walce.

Współdziałanie

Współdziałanie wojsk to uzgodnione wysiłki uczestników walki na rzecz osiągnięcia wspólnego celu. Taka definicja wydaje się o tyle właściwa, że mając zaletę zwięzłości oddaje jednocześnie istotę współdziałania, opartą na wspólnocie działań i celów. Zmieniające się ciągle warunki prowadzenia działań stymulują stopniowy wzrost zapotrzebowania na współdziałanie wojsk, zwiększając jednocześnie związane z jego realizacją trudności. Źródłem tego procesu jest trwające nieprzerwanie doskonalenie technicznego wyposażenia wojsk, zbliżone swoim przebiegiem do prawideł ruchu jednostajnie przyspieszonego. Wprowadzanie nowych konstrukcji prowadzi do powstawania organizacyjnie samodzielnych, nie występujących dawniej, pododdziałów i oddziałów, a także do korekt w organizacji tradycyjnie istniejących. W ten sposób systematycznie wzrasta liczba uczestników walki o zróżnicowanych możliwościach bojowych. Ich udział w realizacji wspólnego zadania powoduje oczywiście konieczność powiązania wysiłków w jeden system. Stwarza to rosnące — w miarę przybywania uczestników — zapotrzebowanie na współdziałanie. Ponadto ich duża liczba, przy zróżnicowanym przeznaczeniu i możliwościach, powoduje wzrastającą trudność synchronizacji działań.

To zasadnicza, ale nie jedyna przyczyna konieczności, a jednocześnie trudności współdziałania. Inne tkwią w zmianach warunków działań bojowych. Z tego punktu widzenia, co charakterystyczne, łatwiej udowodnić istnienie ich komplikującego wpływu, trudniej — działanie w kierunku wzrostu zapotrzebowania.

Nie budzi np. zastrzeżeń twierdzenie, że współdziałanie wojsk staje się trudniejsze z powodu dużego rozmachu działań, wysokiego tempa manewru, stosowania broni jądrowej. Natomiast wzrost zapotrzebowania na współdziałanie może się wydać wątpliwy w świetle twierdzenia o — powiedzmy — powszechności działania wojsk na samodzielnych kierunkach; wówczas bowiem powinna rosnąć ich niezależność od czynników zewnętrznych, a do takich należą wysiłki odległych sąsiadów.

Wątpliwość taka jest wynikiem zbyt jednostronnego pojmowania specyfiki współczesnej walki. Zmieniła ona skalę tradycyjnie pojmowanej przestrzeni. Obecnie działanie na korzyść sąsiada nie musi być jednoznaczne z walką w jednym miejscu i czasie. We współczesnych warunkach, bardziej niż kiedykolwiek, ścisłe są zależności sytuacji na różnych, nawet odległych, kierunkach. Wiąże się to z możliwościami manewrowymi wojsk, pozwalającymi na błyskawiczne rozwinięcie powodzenia i wpływanie w ten sposób na sytuację nieskutecznie dotychczas nacierającego sąsiada. Sprawia to, że współczesne współdziałanie stało się bardziej przestrzenne, a w jego ramach mniej eksponowane jest bezpośrednie powiązanie wysiłków, absorbujące uwagę jeszcze podczas drugiej wojny światowej.

Czynników decydujących o skuteczności współdziałania i wielkości jego wpływu na pokonanie przeciwnika można poszukiwać w różnych dziedzinach. Najogólniej wypada stwierdzić, że o sprawności zespolonych wysiłków decydują dwa podstawowe elementy: jakość organizacji współdziałania oraz sprawność zapewniającego mu ciągłość kierowania. Ten aspekt był już jednak rozważany przy okazji analizy zagadnienia dowodzenia wojskami. Dlatego też obecnie należałoby spojrzeć na problem pod innym kątem. Wypada odpowiedzieć na pytanie, jakim wymaganiom powinno odpowiadać współdziałanie jako zasada walki. Wydaje się, że do warunków skuteczności współdziałania należy zaliczyć: dokładność, kompleksowość, ciągłość, elastyczność, konsekwencję, operatywność.

Wymagania powyższe są dość ogólnikowe i właściwie można byłoby je odnieść równie dobrze do dowodzenia, zabezpieczenia działań bojowych itd. Ponieważ wszakże ich analiza znalazła już

miejsce w literaturze fachowo-wojskowej*, tutaj ograniczymy się do wskazania kilku bardziej kontrowersyjnych aspektów zagadnienia.

Dokładność — jako kategoryczne wymaganie sformułowane wobec współdziałania wydaje się na pozór zupełnie oczywiste. Traci jednak na jasności przy pierwszej próbie zgłębienia jego treści. Kto np. jest adresatem żądania nazwanego „dokładnością"? Czy oddziały realizujące wspólnie wyznaczone im zadania? Czy dowództwo, które organizuje współdziałanie, układając odpowiedni plan walki? Czy też to samo dowództwo, lecz zajmujące się kierowaniem współdziałaniem? Oczywiście, odpowiedź może być tylko jedna: dokładność musi być wszechobecna, a jako wymaganie jest kierowana do każdego, kto uczestniczy w dziele współdziałania — zarówno w sferze jego organizacji, jak i realizacji. Organizacja współdziałania polega na synchronizacji wieloskładnikowego wysiłku, realizacja zaś — na wykonaniu zsynchronizowanych działań. Zarówno koordynacja działań, jak skoordynowane działanie tylko wtedy mogą być skuteczne, gdy opierają się na dokładności.

W praktyce dowódczo-sztabowej zdarza się, że dokładność uważa się za synonim ścisłości połączeń wspólnych wysiłków. Przy takim podejściu do tych terminów, współdziałanie dokładne oznacza wspólne, połączone obecnością współuczestników walki w jednym miejscu, wykonywanie wspólnych zadań. Traktowanie dokładności w ten sposób jest nieporozumieniem. Dokładność decyduje o wartości współdziałania, obecność partnerów w jednym miejscu — niekoniecznie. Często wręcz przeciwnie — utrudnia ona wspólne wysiłki lub nawet czyni je niemożliwymi.

Oto przykład. Jeżeli dwa nacierające oddziały mają wspólnie zniszczyć określone zgrupowanie przeciwnika, to — zakładając możliwość dokonania obejścia — najskuteczniejszym sposobem współdziałania będzie jednoczesne, zsynchronizowane uderzenie z różnych kierunków. Takie połączenie ich działań zmusi nieprzyjaciela do rozdziału wysiłków obronnych, utrudni dowodzenie, skomplikuje manewr ogniem i spowoduje inne, niekorzystne dla

* Szerzej na ten temat piszę w książce *Współdziałanie na polu walki*, Warszawa 1983, s. 52—62.

niego reperkusje. Istnieje wszakże jeden warunek osiągnięcia tych korzyści: bardzo dokładne zgranie zarówno rozpoczęcia uderzeń, jak też działania w ramach ich kontynuacji. Niespełnienie tego wymagania grozi nie tylko obniżeniem skuteczności połączonego wysiłku, lecz jest wręcz niebezpieczne dla jego uczestników. Może prowadzić do wzajemnego porażenia własnych wojsk ogniem, starcia się nacierających z przeciwnych kierunków oddziałów własnych. Będzie też sprzyjać wykorzystaniu skutków tego „bałaganu" przez nieprzyjaciela, zdolnego uniknąć w takiej sytuacji niechybnego rozbicia.

Załóżmy teraz inny wariant. Nacierające oddziały dążą do rozbicia tego samego zgrupowania również połączonym wysiłkiem, ale tym razem opartym na zacieśnionym uderzeniu we wspólnym kierunku. Jest rzeczą bezsporną, że efektywność takiego działania będzie mniejsza. Nieprzyjaciel nie zaskoczony dwustronnym ciosem może skupić uwagę i wysiłki bojowe — zwłaszcza ogniowe — na kierunku uderzenia, wprawdzie silnego, ale nie stanowiącego zaskoczenia. Błędnego wyboru koncepcji współdziałania nie jest w stanie zrekompensować nawet dokładność jego realizacji, odgrywająca — nawiasem mówiąc — tym razem mniejszą rolę.

Jak widać na tym przykładzie:

a) współdziałanie oddziałów nie operujących w jednym rejonie wcale nie musi być mniej skuteczne od wysiłku zespolonego wspólną obecnością oddziałów w miejscu realizacji zadań;

b) zapotrzebowanie na dokładność organizacji i realizacji współdziałania bywa niezależne od fizycznie rozumianej spoistości połączonych działań.

W tym kontekście warto zwrócić uwagę na powszechnie używane przez dowódców na ćwiczeniach zwroty w rodzaju: „... w ścisłym współdziałaniu z... rozbić...", albo „współdziałając ściśle z... opanować..." Cóż oznacza ten nakaz „ścisłości"? Nic, jest pustym, pozbawionym treści frazesem. Gdyby chodziło tu jednak tylko o eliminację zbędnych słów, rzecz nie byłaby może godna uwagi, choć w dowódczo-sztabowej praktyce gadulstwo nie jest cnotą. Być może owo podkreślanie ścisłości służy tylko akcentowaniu znaczenia współdziałania i wówczas także nie jest niebezpieczne. Praktyka taka powoduje jednak autentecznie szkodliwy

skutek uboczny. Kształtuje w świadomości uczestników walki wypaczony, patologiczny wręcz stosunek do współdziałania. Nakaz ścisłego współdziałania sugeruje istnienie jego odwrotności — współdziałania luźnego, niezbyt dokładnego, pozornego. Współdziałanie oznacza współpracę uczestników walki — zawsze maksymalnie, oczywiście w miarę możliwości, ścisłą. Współdziałanie może być albo ścisłe, albo żadne! Bez znaczenia są w tym kontekście takie czynniki, jak odległość dzieląca współdziałających uczestników walki, bezpośredniość występujących pomiędzy nimi połączeń, charakter świadczonych wzajemnie usług. Wszystko to może kształtować warunki współdziałania, wpływać na wybór uzgodnionych rozwiązań, ale nie daje prawa do dowolnej interpretacji ani negowania uniwersalnego wymagania, jakim jest dokładność.

Występuje także często w praktycznie wdrażanych poglądach na współdziałanie inna nieprawidłowość: tendencja do spłaszczania problemu, wygodne sytuowanie go na jednowymiarowej płaszczyźnie. Wyrazem takiej postawy jest raz sprowadzanie współdziałania do współpracy dwóch oddziałów podczas walki — powiedzmy — o opanowanie miejscowości, innym razem połączone wysiłki różnych rodzajów wojsk w ramach przełamania itd. Współdziałanie bywa w wyniku tej tendencji sprowadzane do izolowanych obszarów połączonego działania, pozbawione integrującego czynnika międzypłaszczyznowych powiązań. Spoisty system współdziałania rozpada się wówczas na kilka niezależnie funkcjonujących mechanizmów. Nie spełnia wymagania kompleksowości.

Takie izolacyjne tendencje są bardzo dla współdziałania niebezpieczne, chociaż zrozumiałe, bo — jako upraszczające problem — wygodne. W ramach współdziałania wojsk musi występować jednocześnie współpraca w kilku płaszczyznach. Oto one:

— współdziałanie oddziałów własnego szczebla z siłami i środkami przełożonego;

— współdziałanie własnych oddziałów z sąsiadami;

— współdziałanie pomiędzy wykonującymi główne zadanie wojskami zmechanizowanymi i pancernymi a działającymi na ich korzyść rodzajami wojsk;

— współdziałanie ogólnowojskowych pododdziałów (oddziałów) wewnątrz własnego ugrupowania.

Próby organizacji i realizacji współdziałania w ramach powyższych działów z pominięciem międzypłaszczyznowych powiązań będą nie tylko bezskuteczne, ale grożą gigantyczną dezorganizacją wspólnego wysiłku. Oto uproszczony przykład. Powiedzmy, że sytuacja taktyczna powoduje konieczność wspólnego opanowania przez nacierające obok siebie oddziały niewielkiego, leżącego na pograniczu pasów ich działania, miasta. W wyniku dokonanych uzgodnień zdecydowano uderzyć na obiekt z dwóch kierunków, ale w różnym czasie, aby zasugerować nieprzyjacielowi jednostronne tylko działanie i wykorzystać w ten sposób zaskakujący efekt jego dezorientacji. Ustalenia powyższe, uzupełnione szczegółowymi uzgodnieniami co do czasu, kierunków i siły uderzeń, służyły przygotowaniu współdziałania w płaszczyźnie pomiędzy ogólnowojskowymi sąsiadami.

Przyjmijmy teraz, że przewiduje się wsparcie działań zmierzających do opanowania miasta przez artylerię związku taktycznego. W ramach przygotowań do jej udziału dokładnie zaplanowano działalność ogniową, dokonując precyzyjnego podziału ognia, synchronizując go również z kierunkami przewidywanych uderzeń. Krótko mówiąc, zorganizowano współdziałanie w płaszczyźnie pomiędzy oddziałami ogólnowojskowymi a rodzajami wojsk, reprezentowanymi w tym wypadku przez artylerię. Czy w ramach tego „nakładania" wysiłku ogniowego na działalność wojsk zmechanizowanych można pominąć dokonane pomiędzy nimi, wewnętrzne niejako, uzgodnienia różnicujące czas uderzeń? Można oczywiście, tylko jakie będą skutki tych międzypłaszczyznowych niedomówień?

Powyższy przykład obrazuje problem w znacznym, choć zamierzonym dla ułatwienia zrozumienia jego istoty, uproszczeniu. Wskazuje na niebezpieczeństwo odrębnego traktowania płaszczyzn współdziałania, ilustrując jego systemowy, odpowiadający wymaganiu kompleksowości, charakter.

Przedmiotem ujawniających się niekiedy nieporozumień bywa także kwestia ciągłości współdziałania. Kojarzy się ją często z nieprzerwanym udzielaniem sobie pomocy lub działaniem na ko-

rzyść podczas walki przez sąsiadujące elementy ugrupowania bojowego. Konsekwencją takiego pojmowania ciągłości bywa sztuczne, „na siłę" wiązanie wysiłków wojsk połączonych wspólnotą działania w początkowej fazie walki. W takiej sytuacji ciągłość staje się zakazem udzielania rozwodu złączonej raz węzłem wspólnego boju parze. Typowym przykładem takiego rozumienia ciągłości jest schematyczne łączenie wysiłków bojowych oddziałów nacierających na kierunku głównego uderzenia związku taktycznego, bez uwzględnienia zachodzących na polu walki zmian.

Próby takiego pojmowania sprowadzają ciągłość do zawężonego sektora bilateralnej współpracy, ze szkodą dla nieprzerwanej i skutecznej działalności całego systemu. Walka zbrojna jest zbyt skomplikowaną sferą zorganizowanych działań, aby mogła się opierać na takich prostych układach. Warunkiem zachowania ciągłości współdziałania jest łączenie wysiłków wojsk w miejscach największego zapotrzebowania na wspólny trud bojowy. Rozwój sytuacji powoduje ich ciągłe przemieszczanie, zmieniając w ten sposób zarówno lokalizację, jak i skalę występujących potrzeb. Wymusza jednocześnie konieczność przetasowań w składzie współdziałających partnerów, zmienia zapotrzebowanie na rodzaj ich specjalistycznego wkładu we wspólne dzieło zwycięstwa.

Sprowadzając te uwagi na grunt wspomnianego przykładu działań na kierunku głównego uderzenia należy podkreślić, że sztuczne zacieśnianie współpracy nacierających tam oddziałów, wynikające z faktu ich fizycznej obecności w jednym rejonie, wcale nie musi służyć zachowaniu ciągłości ani efektywności współdziałania. Jeśli bowiem np. zaistnieje groźba wykonania przez nieprzyjaciela kontrataku, to usilne dążenie do zachowania tak rozumianej spójności połączonych wysiłków powinno wyrażać się jednym z dwóch wariantów decyzji: albo siłami obu nacierających oddziałów odeprzeć uderzenie, albo też — nie zważając na rysującą się groźbę, nadal kontynuować natarcie — oczywiście również wspólnie. A przecież każde z tych rozwiązań, opartych na zamiarze uniknięcia zmian w charakterze łączących nacierające oddziały powiązań, jest wyborem obiektywnie złym. W pierwszym wypadku (wspólne odparcie kontrataku) hamuje tempo natarcia, sprzyja przesunięciu przez nieprzyjaciela odpowiednich

sił na dotychczasowy kierunek uderzenia, sprawia, że kontratak — bez względu na jego bezpośrednie powodzenie — osiąga swój pozytywny skutek. Z kolei decyzja kontynuacji natarcia grozi wykonaniem przez nieprzyjaciela niezwykle skutecznego uderzenia w skrzydło, którego konsekwencją muszą być znaczne straty i — w ostatecznym rachunku — również przerwanie natarcia.

W rozważanym tu przykładzie dążenie do utrzymania ciągłości współdziałania musi więc mieć zupełnie inną postać. W imię osiągnięcia tego celu trzeba właśnie dokonać rozdziału wspólnych dotychczas wysiłków nacierających oddziałów. Skuteczna realizacja działania zaczepnego i jednocześnie likwidacja skrzydłowego zagrożenia stają się możliwe pod warunkiem kontynuacji natarcia przez jeden z oddziałów, spotęgowanej ewentualnie wprowadzeniem drugiego rzutu, pod osłoną drugiego, skierowanego do odparcia kontrataku partnera. Jest to rozdział pozorny, występujący jedynie w aspekcie przestrzennym (różne, a nie wspólne miejsca działania) oraz czynnościowym (występowanie różnych w swej treści zadań). Nie spowodował on natomiast przerwy we współdziałaniu. Odwrotnie — zacieśnił je, uczynił bardziej skutecznym czynnikiem powodzenia działań.

Przykład powyższy nasuwa wniosek, że ciągłość współdziałania nie może opierać się na kurczowym podtrzymywaniu raz dokonanych połączeń. Przeciwnie — warunkuje ją elastyczny, uwzględniający zmiany w sytuacji bojowej, manewr zsynchronizowanych wysiłków. Współdziałanie nie jest i nie może być oparte na uniwersalnych wzorach. Musi cechować je możliwość elastycznego przenoszenia punktu ciężkości wspólnych działań, zgodnego z potrzebami występującymi w trakcie walki. Jest to jedyna droga do utrzymania nieprzerwanego oraz rzeczywiście skutecznego współdziałania.

Aktywność

Czynnikiem, który najczęściej towarzyszy powodzeniu na polu walki, jest posiadanie inicjatywy. Inicjatywa jest sposobem na narzucenie przeciwnikowi swojej woli, własnego stylu walki,

wreszcie — na wymuszenie na nim reakcji korzystnej dla własnych celów. Czyni nieprzyjaciela ofiarą zaskakujących zdarzeń, wyprzedza i komplikuje realizację jego zamiarów. Inicjatywa nie jest atutem trwale towarzyszącym jednej ze stron. Jest obiektem usilnych starań przeciwników. Inicjatywę trzeba najpierw wywalczyć, a następnie utrzymać. Wreszcie w razie utraty — choć to bardzo trudne — odebrać. Sposobem na posiadanie inicjatywy jest właśnie aktywność.

Zasada aktywności jest jedną z najbardziej zrozumiałych, w pewnym sensie oczywistych, reguł walki. Nie bywa przedmiotem kontrowersji, a jej wpływ na zwycięstwo jest powszechnie uznawany. Traci na swojej oczywistości dopiero wówczas, gdy odnosi się ją do konkretnych rodzajów lub form działań bojowych. Są bowiem wśród nich takie, które powszechnie uważa się za oparte na aktywności. Jest ona filarem ich istnienia, wyznacza i definiuje istotę. Ale są też — w powszechnej opinii — i takie działania, które cechuje właśnie brak aktywności, które są w swej istocie skazane na jej nieobecność. Ponieważ jest to pogląd bardzo dyskusyjny, zwłaszcza na tle warunków prowadzenia współczesnej walki, warto się przy nim zatrzymać.

Za rodzaj działań opartych na aktywności uważa się natarcie. Strona nacierająca może wybierać czas i miejsce uderzeń, dyktując w ten sposób warunki starcia. Jest w posiadaniu inicjatywy, ukierunkowując przeciwdziałanie nieprzyjaciela. Wszystko to pozwala stwierdzić, że aktywność jest atrybutem natarcia.

A obrona? Skoro jest przeciwieństwem natarcia, to także wszelkie jego cechy powinny być obronie obce, a więc i aktywność. Jej brak zakodowany jest już w samych nazwach, takich jak: działania defensywne, obrona, odwrót. Przebija z nich stabilność, swoiste kunktatorstwo, niemożność wpływu na rozwój sytuacji. Z pewnością natomiast nie kojarzą się z aktywnością. Obronę powszechnie uważa się za działanie pasywne, wymuszone przez nieprzyjaciela, wywierającego decydujący wpływ na jej przebieg. Nawet jeśli formalnie tak nie jest (wszak w podręcznikach i regulaminach mówi się o aktywności obrony), to obiegowe i praktycznie ukierunkowane poglądy do takiego właśnie traktowania tych działań się sprowadzają.

Dlatego też uznając natarcie jako powszechnie uznawaną ostoję aktywności poświęcimy mu nieco mniej miejsca. Skoncentrujemy się natomiast na tych obszarach, gdzie obecność aktywności bywa rzeczą dyskusyjną albo wręcz niedostrzegalną. Aby wszakże nie naruszyć w ten sposób obiektywnych proporcji, powtórzmy raz jeszcze: aktywność jest atrybutem natarcia. Działania zaczepne nie mają jednak na nią monopolu. Jest obecna we wszystkich rodzajach walki zbrojnej. Także w działaniach bojowych pozornie z aktywnością sprzecznych: w obronie.

Za atrybut obrony uważa się powszechnie trwałość. Czy wyklucza ona aktywność? Poglądy izolujące aktywność i trwałość są dziś po prostu przestarzałe. Wywodzą się zapewne z okresu, kiedy trwałość obrony oznaczała przywiązanie do ufortyfikowanych pozycji rozbudowanych w starannie wybranym terenie. Kojarzenie tak rozumianej trwałości z aktywnością było wtedy trudne. Wygodny bezruch okopanych wojsk sytuował każdy zamiar ich aktywnego wykorzystania na granicy awanturnictwa. W tych warunkach aktywność stawała się zagrożeniem trwałości, pogłębiała ryzyko i mnożyła straty.

To już odległa przeszłość. Bardzo dawno, bo pod koniec pierwszej wojny światowej, okazało się, że nie ma takiej obrony, której nie można byłoby przełamać. Chyba wtedy właśnie należałoby umiejscowić początki poszukiwań, a jednocześnie doskonalenia, związku pomiędzy trwałością i aktywnością obrony. We współczesnych warunkach, zdominowanych istnieniem broni jądrowej, jest on bardzo wyraźny. I jeśli kiedyś można byłoby powiedzieć, że aktywność zagraża trwałości obrony, to dziś trzeba stwierdzić, że ją po prostu warunkuje. Współczesna obrona będzie trwała, jeśli zdoła się czynnie przeciwstawić destrukcyjnym działaniom przeciwnika, pokrzyżować jego zamiary. To jest właśnie sedno związku między trwałością a aktywnością.

Wydaje się, że powyższe uogólnienie jest dostateczną podstawą do poszukiwań sposobów zapewnienia obronie trwałości. Wyznacza ono pewien sektor, w którym praktyczne rozwiązania zmierzają do utrwalenia obrony poprzez jej aktywizację. Przedsięwzięcia aktywizujące obronę i zwiększające w ten sposób jej trwałość można podzielić na następujące grupy:

— wyprzedzanie uderzeń;
— „sterowanie" działaniem nieprzyjaciela;
— mylenie i dezinformacja;
— elastyczne przeciwdziałanie zagrożeniom.

Po tym zarysie roli aktywności we współczesnej obronie warto zastanowić się nad uniwersalnymi warunkami jej istnienia. Uniwersalnymi o tyle, że aktualnymi w każdym rodzaju działań bojowych oraz w każdej z ich form. Dokonamy zatem próby sprecyzowania, co warunkuje realizację zasady aktywności na współczesnym polu walki. Uznając bowiem jej bezsporny wpływ na powodzenie działań bojowych, warto przyjrzeć się uwarunkowaniom towarzyszącym jej zastosowaniu. Wydaje się, że do warunków aktywnego prowadzenia walki można zaliczyć:

— posiadanie inicjatywy (w tym kontekście dostrzec też trzeba sprzężenie zwrotne: aktywność może być z kolei warunkiem jej przejęcia);
— przewidywanie rozwoju sytuacji i wyprzedzanie posunięć nieprzyjaciela;
— bieżącą i w miarę możliwości dogłębną znajomość sytuacji bojowej;
— posiadanie materialnej przesłanki aktywizacji działań bojowych, realnej siły (choć niekoniecznie przewagi);
— nieszablonowe prowadzenie działań, unikanie stosowania metod znanych przeciwnikowi i dlatego przez niego przewidywanych;
— istnienie obiektywnych możliwości szerokiego zastosowania manewru;
— elastyczne korygowanie planu walki odpowiednio do zmieniającej się sytuacji bojowej.

Wskazane wyżej i inne jeszcze, nie wymienione tu uwarunkowania, składają się na możliwości aktywnego prowadzenia działań, są dla aktywności swoistą pożywką. Ich istnienie stwarza nadzieję, że aktywność jako zasada walki ma szansę wyjść poza sferę pobożnych życzeń i teoretycznej aprobaty. Można bowiem być przekonanym o jej zdecydowanym wpływie na zwycięstwo także w warunkach niemożliwości urealnienia tego poglądu.

W tym miejscu trzeba jednak podkreślić, że podłożem aktywności jest również postawa decydentów, ich osobowość, oraz oparta na właściwościach charakteru i doświadczeniu ofensywność. Aktywność dowódcy wyzwala aktywność wojsk, czyli wysiłek bojowy oddziałów jest przedłużeniem woli ich dowódcy. Korzenie aktywności tkwią w procesie decyzyjnym oraz w procesie kierowania walką. W tym sensie aktywność jest kategorią intelektu warunkującego wartość koncepcji działań. Ale nie tylko. Jest także dowodem odwagi każdego aktywnie działającego żołnierza. W przeciwieństwie do kunktatorskiej filozofii wyczekiwania, aktywność oznacza zdecydowane postępowanie w kształtowaniu bojowej rzeczywistości. Opiera się na przekonaniu, że losu walki nie rozstrzygają tzw. okoliczności obiektywne, jakkolwiek mogą na nią w określony sposób wpływać.

Zdecydowanie i konsekwencja

Walka zbrojna, jako starcie porównywalnych co do siły i zdecydowanych pokrzyżować sobie plany stron, jest ze swej natury źródłem destrukcyjnie oddziaływających na jej uczestników doświadczeń. Powodzenie w boju — jak fortuna — bywa zmienne, a doznane porażki nie są najlepszym dowodem słuszności powziętej wcześniej decyzji. Przeciwnie, sugerują jej nieprzydatność. Łatwo w takiej sytuacji zwątpić w celowość nakreślonego planu walki. Poza obiektywnymi czynnikami utrudniającymi jego wdrożenie, związanymi głównie z działaniem nieprzyjaciela, dowódcy zagraża element subiektywny. Kierowany naturalną skłonnością do zmiany nie w pełni sprawdzających się ocen i z trudem realizowanych zamierzeń, stara się w pośpiechu korygować pierwotne decyzje.

Skłonność do zmiany decyzji w trakcie jej realizacji to niebezpieczne zjawisko. Podkreślaliśmy już tę prawdę w rozważaniach poświęconych sprawności dowodzenia i cechom dowódcy. Dlatego też nie będziemy obecnie eksponować zagadnienia obecności zasady zdecydowania i konsekwencji w sferze organizatorskiej strony dowodzenia. Nie sposób wszakże jej tu po prostu pominąć.

Zanim więc wskażemy, co oznacza zdecydowanie i konsekwencja w taktyce, warto podkreślić, że w procesie dowodzenia jest to uparte, na przekór występującym trudnościom, wcielanie powziętej decyzji w życie. Nie za każdą cenę, ale jednak nawet za dość wysoką. Zwątpienie i zniechęcenie nie mogą przesłaniać tej prawdy.

Realizacja zasady zdecydowania i konsekwencji w sferze taktyki polega na prowadzeniu działań z rozstrzygającym losy walki rozmachem, na śmiałym i szybkim podejmowaniu kroków decydujących o skuteczności działań, na pozbawionym wahań zadawaniu obezwładniających przeciwnika ciosów. To także gotowość do powiedzenia przysłowiowego „B", gdy powiedziało się już „A". Zdecydowanie jest swoistym przedłużeniem aktywności popartej siłą rozstrzygającego ciosu i uporem jego kontynuacji. Zdecydowanie stanowi zaprzeczenie działań cząstkowych, zmierzających do realizacji małych celów ostrożnym wysiłkiem. Jest wyrazem swoistej gry „o całość", opartej, z jednej strony, na nie przekraczającym granic rozsądku ryzyku, z drugiej zaś — na żelaznej woli doprowadzenia jej do końca.

Zdecydowanie i konsekwencja mają szczególnie ważne znaczenie na kierunku głównego uderzenia. Jest to miejsce, gdzie z reguły rozstrzygają się losy walki. Warto przy tej okazji zwrócić uwagę na bardzo ścisły związek pomiędzy zasadą zdecydowania a rozważaną już regułą skupiania sił, środków i wysiłków. Już samo uznanie określonego kierunku lub miejsca działań bojowych za decydujące jest wyrazem wdrażania analizowanej obecnie zasady walki. Oczywiście, to tylko początek drogi. Konsekwencją dokonanego wyboru musi być koncentracja wysiłków wojsk, potęgowanie wykonanych uderzeń, ich uporczywa kontynuacja. Zasada zdecydowania nakazuje rzucić na kierunek głównego uderzenia maksimum zasobów materialnych i moralnych, wyklucza możliwość wycofania się w połowie drogi.

W tym miejscu nasuwa się pewna dygresja. Otóż przyjęło się uważać zdecydowane wysiłki na kierunku głównego uderzenia (w rejonie głównego wysiłku) za działanie wyizolowane z całościowego mechanizmu natarcia bądź obrony. Nawet w samych używanych w praktyce operacyjnej sformułowaniach w rodzaju

„główne i drugie (pomocnicze) uderzenie" kryje się ich zakamuflowana izolacja. Uznając ją za fakt można byłoby zatem wyciągnąć wniosek, że w pasie natarcia prowadzi się zdecydowane i konsekwentne działania na jednym z kierunków (głównym) oraz niezależne od nich, mniej zdecydowane i mało znaczące — na drugim. Jest to z gruntu błędne pojmowanie zastosowania w walce rozważanej tu zasady. Wysiłki bojowe poza miejscem rozstrzygającego działania tylko wtedy mogą mieć sens, gdy służyć będą jego powodzeniu. W przeciwnym razie oznaczają stratę sił, są jałowym przykładem taktyczno-operacyjnego marnotrawstwa.

Przy takim rozumieniu zagadnienia, działania na drugim kierunku są wyrazem konsekwencji w rozstrzyganiu problemów na kierunku zasadniczym. Walkę na nich łączy jedna myśl taktyczna, oparta na wzajemnej zależności koncepcja rozbicia (lub odparcia uderzeń) przeciwnika. Fakt ten czyni ów dwukierunkowy układ podobnym do naczyń połączonych, o różnym wprawdzie przekroju i pojemności, ale zależnych ściśle od zewnętrznej reakcji na wypełniającą je zawartość. Powodzenie na kierunku głównego uderzenia upraszcza realizację zadań przez wojska walczące poza nim. I odwrotnie, sukcesy na drugim kierunku procentują korzystnym wpływem na wynik boju w miejscach rozstrzygających. Taka jest dialektyka walki zbrojnej. Dlatego też sprowadzanie zasady zdecydowania i konsekwencji wyłącznie do kierunku głównego uderzenia jest nieporozumieniem. Prawdą jest natomiast, że działania w tych rozstrzygających o wynikach walki miejscach są najbardziej spektakularnym dowodem jej zastosowania.

Konkretyzując — za wyraz wdrażania zasady zdecydowania i konskwencji, jako ważnego czynnika powodzenia w walce, można uznać:

— jednoznaczny wybór miejsca i kierunku rozstrzygającego uderzenia;

— konsekwentne potęgowanie uderzeń przeciwko nieprzyjacielowi znajdującemu się na osi dokonanego wyboru;

— synchronizację działań na różnych kierunkach pod kątem ich korzystnego wpływu na pożądany rozwój sytuacji w decydujących miejscach;

— uporczywą realizację przyjętej koncepcji walki, pomimo

niekorzystnego wpływu nie przewidywanych wcześniej czynników zewnętrznych;

— dokonywanie ewentualnych korekt planu walki pod naciskiem zmieniającej się sytuacji w sposób nie naruszający jego myśli przewodniej — przeciwnie — sprzyjający realizacji tego planu.

Wskazane wyżej działania wdrażające zasadę zdecydowania i konsekwencji — jakkolwiek przedstawione na tle natarcia — dotyczą także, oczywiście w zmienionej nieco postaci, obrony. W natarciu istotą rozważanej reguły jest zdecydowane, uporczywe i konsekwentne kontynuowanie uderzeń, a w obronie — takież stawianie oporu.

Zasada zdecydowania i konsekwencji nie jest — wbrew pozorom — zaprzeczeniem elastyczności. Przeciwnie — elastyczność służy zdecydowanemu dążeniu do celu, jest niejako wyrazem konsekwentnego poszukiwania optymalnych rozwiązań. Inaczej mówiąc — jest jednym z wyrazów konsekwencji, uporu w realizacji zadania. Szybka reakcja na zmieniającą się sytuację, korygowanie — w miarę potrzeb — realizowanego planu, to przykład elastyczności i konsekwencji zarazem.

Ciągłość

W potocznym znaczeniu ciągłość oznacza kontynuację. W odniesieniu do walki zbrojnej — również, ale tu jednak występuje element umowności, jako że każda wojna i każda walka ma swój początek i koniec. Wypada więc sprecyzować znaczenie tego terminu określającego zasadę walki ogólnowojskowej. Jest to możliwe tylko pod warunkiem odniesienia go do konkretnego szczebla. Rozważając rzecz w kategoriach strategicznych, ciągłość oznacza np. nieprzerwaną kontynuację zmagań od początku do końca wojny. Ponieważ w pracy tej zajmujemy się szczeblami taktycznymi, głównie oddziałem i związkiem taktycznym, rozważania poświęcone ciągłości trzeba przenieść w sferę walki zbrojnej (boju). Ciągłość będzie tu wymogiem mieszczącym się w ramach realizowa-

nego przez nie zadania, wyznaczającym czas trwania w walce, który najczęściej zamyka się w granicach jednej doby; mówimy wówczas o „dziennym" albo „dobowym" zadaniu. Innymi słowy, zasada ciągłości obowiązuje związek taktyczny od chwili wejścia do walki do momentu opanowania nakazanej przez przełożonego rubieży, a więc często przez okres jednej doby, niekiedy krócej albo dłużej. W miarę obniżania szczebli dowodzenia, skraca się czas ich nieprzerwanego działania.

Oczywiście, takie sprowadzanie zasady ciągłości do skonkretyzowanych szczebli jest nieco formalne. Celem tego zabiegu było podkreślenie elastycznego charakteru zarówno samego terminu, jak i określonej przez niego reguły. Jest ona uniwersalna, albowiem dotyczy każdego szczebla dowodzenia, bez względu na rodzaj działań i sytuację bojową. Jest wreszcie umowna z przyczyn, które już wskazywano.

Wcielanie w życie zasady ciągłości, to stałe, nie dające szans wytchnienia, oddziaływanie na przeciwnika. Ciągła presja ma mu uniemożliwić wypoczynek, uzupełnienie zapasów, dokonanie przegrupowań, poprawę położenia. Powinna paraliżować jego życie i manewr, tłumić inicjatywę, krzyżować zamiary. Oczywiście, tak rozumiana „totalna" ciągłość jest zabiegiem kosztownym dla obu stron. Stosowana jako zasada, wymaga poświęceń także od jej inicjatora i kontynuatora. Siedzieć przeciwnikowi „na karku" też nie jest łatwo, zwłaszcza gdy nie można sobie pozwolić na odpoczynek.

Nasuwa się pytanie, jakie przedsięwzięcia warunkują zapewnienie ciągłości — tego ważnego czynnika zwycięstwa w walce? Odpowiedź — pozornie nietrudna — jest kłopotliwa o tyle, że właściwie każde działanie podejmowane w sferze organizacji oraz realizacji wysiłków bojowych służy sprawie ich pomyślnego trwania, a więc ciągłości. Dlatego, dążąc do znalezienia swego rodzaju recepty na ciągłość, ograniczymy się do najważniejszych tylko i bezpośrednio jej służących zabiegów. A więc ciągłość działań bojowych osiąga się przez:

— nieprzerwane oddziaływanie na nieprzyjaciela ogniem i wojskami;

— przystosowanie wojsk do działania w trudnych warunkach

terenowych i atmosferycznych oraz niezależnie od pory roku i doby;

— umiejętną gospodarkę zasobami energii ludzkiej;

— równomierny rozkład wysiłku bojowego na podległe elementy ugrupowania i ich dowódców;

— wszechstronne zabezpieczenie działań bojowych;

— zapewnienie nieprzerwanego dowozu środków materiałowych oraz posiadanie nienaruszalnych racji na wypadek wystąpienia zakłóceń;

— nieprzerwane, odporne na zakłócenia i wsparte awaryjnymi relacjami dowodzenie;

— sprawne i pozbawione luk współdziałanie;

— zorganizowanie sprawnego systemu regeneracji sprzętu bojowego;

— odporność psychiczną i fizyczną żołnierzy.

Aby uniknąć nieporozumień, warto uzupełnić powyższy wykaz uwagą, że jego pierwszy punkt (nieprzerwane oddziaływanie na nieprzyjaciela) jest tu rozumiany wąsko, jako dążenie do utrzymania kontaktu bojowego, nie zaś jako synonim zasady ciągłości, bo wówczas nie miałoby oczywiście sensu zaliczanie go w poczet warunkujących ją czynników. Analizując poszczególne punkty łatwo zauważyć, że każdy stanowi sam w sobie skomplikowany i niełatwy w realizacji problem. Fakt ten określa i ilustruje zarazem rozmiar barier stojących na drodze do osiągnięcia ciągłości działań bojowych.

Pomimo akcentowanego wcześniej coraz lepszego przystosowania wojsk do ciągłego prowadzenia działań bojowych, jedną z ważniejszych przeszkód na tej drodze pozostaje noc. Składa się na to sporo przyczyn. Decydujące znaczenie ma tu po prostu jej powtarzalność, częstotliwość występowania, która w zestawieniu z faktem, że ciemności powodują niewątpliwe utrudnienie działań, czyni z nocy problem szczególnej wagi. Znajduje to wyraz w ćwiczebnej praktyce szkolenia wojsk, jest przedmiotem dyrektywnego nacisku oraz wyznaczających kierunki doskonalenia taktycznej sprawności nakazów. Krótko mówiąc, noc jest najpowszechniejszym zagrożeniem dla ciągłości działań bojowych i jako takie wymaga proporcjonalnej do swego znaczenia uwagi.

Trzeba przyznać, że często jesteśmy skłonni bagatelizować znaczenie nocy, a także trudności prowadzenia działań w ciemnościach. Wygodnym pretekstem do takiego nastawienia są nowe rozwiązania techniczne, przyrządy do nocnego widzenia, nowoczesne środki oświetlające teren, laserowe celowniki, samonaprowadzające się pociski itd. I dopiero gdy na ćwiczeniach okaże się, że brak zwykłej kieszonkowej latarki stał się przyczyną guza nabitego podczas próby przejścia lasem z jednego namiotu do drugiego, jaśniej jakoś widać hamujący wpływ nocy na sprawność działania.

Istotnie, nowe rozwiązania techniczne uczyniły walkę w nocy po pierwsze możliwą, po drugie — łatwiejszą. Bez względu jednak na tę okoliczność, zapadanie ciemności oznacza nadal — i nieprędko zapewne się to zmieni — gruntowną zmianę warunków walki. Zmianę na gorsze. Fakt ten narzuca potrzebę pilnego poszukiwania rozwiązań, zdolnych częściowo chociażby zniwelować ten niebezpieczny dla ciągłości działania próg. Dla osiągnięcia tego celu ważne jest ustalenie:

a) czy niekorzystny wpływ nocy oddziałuje w jednakowym stopniu na wszystkich uczestników i na wszystkie elementy walki;

b) jeśli tak nie jest, to komu zapadanie ciemności przynosi największe szkody, kto zaś na tym — ewentualnie — korzysta.

Dążąc do odpowiedzi na te pytania wypada za punkt wyjścia przyjąć sytuację bojową u schyłku dnia, a więc w momencie poprzedzającym zapadanie ciemności; wszak działania nocne muszą być jej kontynuacją. Przeważnie sytuacja ta sprowadza się do dalszego natarcia przez jedną ze stron oraz obrony przez drugą. Jeśli kreślony tu obraz ma ilustrować reprezentatywne, najczęściej występujące położenie, to trzeba przyjąć, że — uwzględniając porę dnia — są to działania prowadzone już w głębi obrony nieprzyjaciela, stanowiące konsekwencję dokonanego rano lub w godzinach przedpołudniowych przełamania. Przyjrzyjmy się teraz kolejno sytuacji obu walczących stron.

Nacierający znajduje się w położeniu wyraźnie korzystnym. Po sukcesie przełamania udało mu się wedrzeć w głąb obrony. Wprowadził już zapewne swój drugi rzut, co procentuje trwają-

cym obecnie powodzeniem w walce. Wprawdzie nie udało mu się rozbić przeciwnika ani uzyskać w natarciu tempa zapewniającego opanowanie do tej pory nakazanej rubieży, ale fakt wycofywania się nieprzyjaciela skłania do optymizmu.

Obrońca doznał oczywiście niepowodzeń proporcjonalnych do sukcesów swego przeciwnika. Tak więc utracił pierwszą, podstawową rubież obrony, co zmusiło go do rozpoczęcia działań o charakterze odwrotowo-opóźniającym. Intensywne próby powstrzymywania natarcia na kolejnych rubieżach nie dały efektu podstawowego — jego załamania, ale pozwoliły na zahamowanie tempa, likwidując groźbę okrążenia broniących się wojsk oraz dając im możliwość kontynuacji oporu w głębi. Po wprowadzeniu przez nacierającego drugiego rzutu skuteczność natarcia jednak niebezpiecznie wzrosła, czyniąc sytuację kryzysową.

Chyba można nakreślony w ten sposób obraz uznać za prawdopodobny, zwłaszcza jeśli się uwzględni towarzyszącą mu porę doby.

Przyjrzyjmy się teraz, jakie reperkusje dla dalszego rozwoju sytuacji powoduje zapadanie ciemności. Przyniesie ono oczywiście utrudnienia, zmniejszając skuteczność ognia oraz hamując ruch wojsk. Odczują to obie walczące strony, ale czy w jednakowym stopniu? Wydaje się, że nie. Komu więc noc przyniesie większą szkodę? Niewątpliwie nacierającemu, który wykorzystując sprzyjające mu warunki dzienne potrafił zapewnić sobie powodzenie. Zmiana tych warunków wnosi do dzieła rozbicia przeciwnika nowy, nie występujący dotychczas element. Niekorzystny, bo różny od tych, które towarzyszyły dotychczasowym sukcesom. Na drodze nacierających wojsk zapadające ciemności spiętrzą dodatkowe przeszkody: nieznany, słabo widoczny teren, niewidzialny przeciwnik, utrudniony dowóz materiałów, ograniczenie wsparcia lotniczego, brak śmigłowców i wiele innych.

Wszystkie wymienione utrudnienia nie ominą również obrońcy, ale ich działanie nie będzie tak dotkliwe. Ograniczenie możliwości manewrowych dotknie go w mniejszym stopniu, dowóz materiałów jest łatwiejszy, bo nie wymaga pokonania takich, jak w natarciu odległości, brak wsparcia lotniczego nie ma znaczenia, gdyż za dnia i tak w powietrzu panował zapewne przeciwnik. Noc mo-

że nawet przynieść stronie broniącej się wymierne korzyści: osłabić napór nieprzyjaciela, pozwolić na „złapanie oddechu", dokonanie przegrupowań, wykonanie prac ziemnych na rubieży położonej w głębi. Może zostać wykorzystana do stworzenia realnych przesłanek załamania natarcia w dniu następnym.

Gdybyśmy jednak na podstawie powyższego wywodu chcieli sprecyzować wniosek ogólny, że noc sprzyja obronie, a szkodzi natarciu, to popełnilibyśmy błąd. Byłaby to konkluzja nader powierzchowna i daleka od swych uniwersalnych ambicji. Można bowiem wyobrazić sobie również sytuację odwrotną. Jeśli np. w ciągu dnia obrońcy udało się załamać natarcie przeciwnika, a więc próby przełamania przezeń obrony uczynić bezskutecznymi, to korzyści wynikające z zapadania ciemności przesuną się w innym kierunku. Wówczas noc sprzyjać będzie nacierającemu, umożliwiając mu dokonanie przegrupowań, wykonanie pod osłoną nocy obejścia tak skutecznie za dnia broniącego się wroga, przeniknięcie w głąb jego ugrupowania i wreszcie — ponowne uderzenie z nadzieją powodzenia, dzięki osłabieniu sprawności wspaniale funkcjonującego przy dobrej widoczności systemu ognia obrońcy.

Tak więc jednoznaczne określenie, który z rodzajów działań jest bardziej wrażliwy na noc, jest dość ryzykowne. Wprawdzie analiza problemu zachęca do stwierdzenia, że w warunkach ograniczonej widoczności łatwiej się bronić niż nacierać, ale jest to wniosek dyskusyjny. Można natomiast na podstawie powyższych rozważań sprecyzować inny: noc — przynosząc zmianę poprzedzających ją warunków — sprzyja tej stronie, która walczyła bezskutecznie w ciągu dnia. I odwrotnie — ciemności powodują zagrożenie dla kontynuacji osiąganych za dnia sukcesów. Jakie praktyczne wnioski wynikają z tego faktu? Pierwszy z nich ma cechy rad salomonowych: „unikaj walki w nocy, jeśli dzień ci sprzyja".

Ponieważ rozważania niniejsze poświęcone są ciągłości działań, w tym zwłaszcza przeniesieniu ich na okres nocy, nie będziemy się nad tym dłużej zatrzymywać, bo po prostu nie mieści się w temacie. Trzeba wszakże tu na marginesie podkreślić istotny wpływ powyższej wskazówki na zwycięstwo. Nakazuje ona tak

planować i prowadzić walkę, aby dnia starczyło na wykonanie zadania. Wtedy noc może być — zgodnie z naturą — czasem wypoczynku.

Drugi wniosek nakazuje przewidywanie i realizację takich zabiegów, które nie dopuszczą, aby dzienne powodzenie niwelowała noc pociągając za sobą nieuchronnie utratę lub osłabienie inicjatywy. W rozważaniach nad zachowaniem ciągłości działań bojowych jest to sedno problemu. Chodzi w nim o niwelację albo swoistą neutralizację niekorzystnego wpływu zmieniających się warunków na stkuteczną kontynuację działań przez stronę taktycznie aktywną za dnia. Inaczej mówiąc, chodzi o to, aby przenoszona na okres nocy ciągłość działań oznaczała jednocześnie ciągłość sukcesów. Analiza problemu sugeruje, że do takich zabiegów, warunkujących powodzenie w boju nocnym, należy zaliczyć:

— odpowiednio wczesne przygotowanie, a następnie praktyczne zapewnienie oświetlenia pola walki, czyli stworzenie w ten sposób swoistego surogatu warunków dziennych;

— wyposażenie wojsk w środki nocnego widzenia oraz sprawdzenie ich technicznej sprawności;

— usilne dążenie do rozbicia za dnia tych zgrupowań nieprzyjaciela i opanowania tych rejonów (rubieży), które w warunkach nocy stanowiłyby szczególnie trudną przeszkodę;

— przystosowanie odpowiednio wcześnie ugrupowania bojowego do realizacji zadań nocnych przez dokonanie niezbędnych przegrupowań, zmian w przydziale wzmocnienia, korekt w odległościach dzielących jego poszczególne elementy itd.;

— zapewnienie podległym oddziałom takich możliwości (np. w wyniku ich odpowiedniego wzmocnienia i wsparcia), aby były zdolne do wykonania zadania bez konieczności korzystania z dodatkowej pomocy w postaci bardzo ryzykownego w nocy manewru wprowadzania do walki drugiego rzutu;

— ustalenie dodatkowych, wynikających ze zmiany warunków sygnałów dowodzenia i bezpieczeństwa oraz sposobów wskazywania celów;

— zabezpieczenie oddziałów przed przypadkową kolizją przez wybór wyrazistych linii rozgraniczenia (np. rzeki, drogi);

— postawienie osi świetlnych, wyznaczających kierunek natarcia (manewru) wojsk;

— wcześniejszy, wyprzedzający zapadnięcie ciemności, dowóz środków materiałowych potrzebnych do realizacji zadań w ciągu nocy.

Wydaje się, że wymienione wyżej zabiegi są w stanie w znacznym stopniu złagodzić niedogodności spowodowane ograniczoną widocznością. Nieprzypadkowo też przedsięwzięcia powyższe dotyczą natarcia. Wybór go za tło jest tu o tyle zasadny, że natarcie jako aktywny rodzaj działań wydaje się jednak — niezależnie od wcześniejszych zastrzeżeń — bardziej wrażliwe na ograniczające widoczność warunki.

Strona broniąca się słabiej odczuwa negatywne skutki ciemności (o czym już wspomniano), a ponadto — co może wydać się paradoksem — korzysta z niektórych przedsięwzięć zabezpieczających natarcie. Można do nich zaliczyć cały kompleks działań służących oświetleniu terenu. Owa „gra świateł" ma niestety dwa końce przysłowiowego kija. Oświetlenie terenu sprzyja natarciu, ale podnosi też skuteczność obrony. Postawienie osi świetlnej ułatwia obserwację, ale jednocześnie demaskuje kierunek uderzenia bądź manewru. „Powieszenie" świetlnych dozorów sygnalizuje miejsce spodziewanej aktywności ogniowej nieprzyjaciela. A więc wszystkie te zabiegi służąc natarciu, nie krzywdzą nadmiernie obrońcy. Fakt ten warto zarejestrować jako ważny element kształtowania przez nacierającego odpowiedniej „polityki świetlnej". Musi on tak manipulować światłem, aby uczynić zeń narzędzie o walorach scenicznego reflektora; eksponować obiekt i nic poza nim.

Noc, jako często i cyklicznie występujące zagrożenie ciągłości, nie jest dla niej jednak jedynym niebezpieczeństwem. Do innych, równie ważnych, można zaliczyć:

— złe warunki atmosferyczne, a zwłaszcza mgłę, roztopy spowodowane długotrwałymi deszczami oraz niezwykle obfite opady śniegu;

— obustronne porażenie wojsk w stopniu wymuszającym przerwanie działań;

— niekorzystny dla zachowania ciągłości działań rozwój sytuacji bojowej;

— przerwy w dowodzeniu spowodowane utratą łączności bądź innymi czynnikami;

— brak zaopatrzenia materiałowego;

— straty w sile żywej i sprzęcie.

Trzecie z wymienionych zagrożeń — niekorzystny rozwój sytuacji bojowej — wymaga krótkiego komentarza, gdyż jest narażone na zarzut, że zawiera w sobie pozostałe, np. straty, brak zaopatrzenia, porażenie wojsk. Otóż w tym miejscu chodzi o powstawanie nietypowych i nieprzewidzianych sytuacji, zagrażających realizacji planu walki. Przykładem może być wykonanie przez nieprzyjaciela kontrataku z nieprzewidywanego kierunku oraz w zaskakującym czasie. Wprawdzie sam ten zwrot nie przerywa działań, a wręcz przeciwnie — intensyfikuje je, ale zagraża ciągłości natarcia, a więc realizacji zadania zaczepnego.

Wśród licznych zagrożeń ciągłości działań warto zwrócić uwagę na jedno z najważniejszych, a jakże często niedocenianych — na brak zaopatrzenia. Zwłaszcza w pokojowej praktyce ćwiczeń dowódcy ogólnowojskowi przejawiają skłonność do bagatelizowania tego problemu, bądź to prawie go nie dostrzegając, bądź traktując jako niegodny uwagi dowódcy kłopot kwatermistrza. Ponieważ te niebezpieczne skłonności wynikają często z braku doświadczenia, warto posłużyć się tu przykładem z walk 1 armii WP na przedpolu Wału Pomorskiego. Przedstawiając przebieg działań armii w dniach 29—30 stycznia 1945 roku, generał Dzipanow pisze:

„Podczas wykonywania przez wojska 1 armii WP pierwszego etapu ich zadań kryzys zaopatrzeniowy osiągnął punkt k u l m i n a c y j n y *(podkr. moje)*. W konsekwencji nastąpiło c a ł k o w i t e unieruchomienie zarówno artylerii organicznej... artylerii wsparcia, przydzielonej, jak i wojsk pancernych armii oraz jej transportu zmechanizowanego. Zmniejszyło to poważnie siłę bojową maszerujących kolumn piechoty, wyczerpanej już poprzednimi marszami... Kryzys zaopatrzeniowy nie ograniczał się do materiałów pędnych. W nie mniejszym stopniu odczuwano brak

amunicji, żywności, ... medykamentów oraz paszy dla koni. W tych warunkach cały wysiłek bojowy spoczywał na piechocie, na każdym żołnierzu... Kryzys zaopatrzeniowy wywarł wyraźny wpływ na położenie operacyjne armii" *.

Czy w podobnej sytuacji mogą mieć wartość najbardziej nawet dojrzałe taktycznie, ale ignorujące stan zaopatrzenia, decyzje?

Maskowanie

Wiedzieć jak najwięcej o przeciwniku, pozostając dla niego zagadką — oto jedna z najważniejszych reguł zbrojnego działania. Pierwsze z zawartych w niej wskazań realizuje rozpoznanie. Drugie jest skutkiem maskowania. Oznacza ono — ujmując rzecz najogólniej — ochronę własnych tajemnic przed nieprzyjacielem.

Zasada maskowania jest jedną z „żelaznych" reguł walki ogólnowojskowej. Poświęciliśmy jej już sporo uwagi w rozważaniach o zaskoczeniu. Związek pomiędzy maskowaniem a zaskoczeniem jest tak ścisły, że całkowite oddzielenie poświęconych im treści nie wydaje się ani możliwe, ani celowe. Dążąc więc do uniknięcia powtórzeń zajmiemy się nim obecnie nieco pobieżniej, zarysujemy tylko ogólne ramy problemu, akcentując jego wpływ na powodzenie w walce.

Maskowanie jako popularny termin taktyczny oznacza ukrycie wojsk przed obserwacją nieprzyjaciela. Jako zasada walki — ma jednak znaczenie szersze, chociaż występują dość często tendencje do jego zawężenia. Wyrażają się one utożsamianiem zasady maskowania z ochroną wojsk przed wykryciem. Jest to duże uproszczenie dotyczące tylko jednej strony zagadnienia, dodajmy — biernej, niewątpliwie ważnej, ale nie reprezentującej jego istoty. Zasada maskowania ma bowiem zasięg znacznie szerszy i wykracza poza ukrywanie obecności ludzi i sprzętu. Nakazuje maskować także z a m i a r y, a to niezwykle zwiększa jej pojemność, komplikując jednocześnie problem. Występuje tu już maskowanie bierne i czynne. Podstawowym celem maskowania przestaje być

* R. D z i p a n o w, *1 armia WP w bitwie o Wał Pomorski*, Warszawa 1980, s. 90—91.

ochrona wojsk przed wykryciem przez nieprzyjaciela. Staje się nim stworzenie warunków do zaskoczenia wroga. Maskowanie nabiera cech ofensywnych, chociaż sam termin niezbyt to sugeruje. Aby wyjaśnić i uzasadnić tę prawdę, rozważmy kolejno obie formy tego problemu.

Maskowanie bierne polega na, wspomnianym już, tradycyjnym dążeniu do ukrycia wojsk i nie wymaga szerszego omówienia. Warto wszakże podkreślić jego współczesny aspekt, związany z wprowadzeniem na pole walki nowoczesnych systemów rozpoznawczo-uderzeniowych. Ukrycie obecności wojsk jest już niezmiernie trudne. Oparte na nowoczesnych rozwiązaniach technicznych rozpoznanie stało się skuteczne w stopniu uzasadniającym wątpliwości, czy jakiekolwiek próby maskowania wojsk mają szanse powodzenia. Spokojna analiza problemu odradza wprawdzie nadmierny katastrofizm, ale każe też podkreślić, że istotne obniżenie skuteczności tradycyjnych zabiegów maskowniczych jest faktem. Poszukiwania wzrostu efektywności maskowania trzeba prowadzić w dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, konieczne są wysiłki w sferze techniki. Rozwój środków ochrony wojsk przed wykryciem musi iść w parze ze wzrostem możliwości rozpoznania. Po drugie niezbędne są poszukiwania optymalnych sposobów działania wojsk, zdolnych zwiększyć ich odporność na rozpoznanie przeciwnika. Do przedsięwzięć sprzyjających osiągnięciu tego celu można zaliczyć:

— maksymalne ograniczenie promieniowania elektromagnetycznego;

— stosowanie urządzeń maskujących treść korespondencji;

— staranne maskowanie przed rozpoznaniem lotniczym przy wykorzystaniu maskujących właściwości terenu;

— ograniczenie ruchu wojsk;

— eliminację zjawisk demaskujących obecność wojsk (światła, dymy, dźwięk itd.);

— likwidację śladów przebywania wojsk (koleiny, przygotowane przejścia, ślady ognisk itd.);

— ukrycie wojsk w istniejących bądź przygotowanych specjalnie i dobrze zamaskowanych schronach;

— ścisłe przestrzeganie tajemnicy wojskowej.

Przedsięwzięcia powyższe nie eliminują oczywiście możliwości wykrycia oddziałów i pododdziałów, ale z pewnością je ograniczają, utrudniając zarówno zlokalizowanie wojsk, jak też ocenę ich siły. To wystarczający powód, żeby uznać je za celowe.

Maskowanie czynne — to zespół przedsięwzięć ukierunkowanych głównie na ukrycie zamiarów, nie zaś sił. Ponieważ w tym wypadku problem jest bardziej kontrowersyjny, na co już zwracaliśmy uwagę wcześniej, warto mu poświęcić nieco więcej miejsca. Generalnie opiera się on na poglądzie, że wszystko, co służy wprowadzeniu nieprzyjaciela w błąd, jest krokiem na rzecz maskowania. Raz są to działania maskujące obecność wojsk, innym razem ich ruch, siłę albo wreszcie — zamiar użycia. Zawsze jednak mają one jeden wspólny cel: służą stworzeniu warunków do zaskoczenia nieprzyjaciela. Przy tak szerokim potraktowaniu maskowania do przedsięwzięć mieszczących się po jego czynnej stronie można zaliczyć:

— działania demonstracyjne,
— działania pozorne,
— dezinformację.

Działania demonstracyjne bywają niekiedy łączone z drugim ze wskazanych przedsięwzięć (działania pozorne). Jest to o tyle uzasadnione, że istotnie demonstracja kryje w sobie często elementy pozoracji. Ponieważ jednak różnice są także wyraźne, ich rozdzielne potraktowanie wydaje się celowe.

Do działań demonstracyjnych można zaliczyć wszystkie te przejawy aktywnego maskowania, które służą wprowadzeniu przeciwnika w błąd przez odwrócenie jego uwagi od miejsc i momentów autentycznie decydujących o wynikach walki. Mają one ponadto stworzyć sugestię niezgodnego z rzeczywistością rozkładu punktów ciężkości działań oraz elementów decydujących o ich powodzeniu. Typowym przykładem działań demonstracyjnych jest wszelka aktywność bojowa wojsk przed przednim skrajem obrony, zwłaszcza użycie oddziału wydzielonego w pasie przesłaniania. Wśród kilku zadań, które powinien on spełniać, jednym z zasadniczych jest wprowadzenie przeciwnika w błąd co do przebiegu głównej linii obrony (zasadniczej pozycji). Oddział wydzielony maskuje więc miejsce jej położenia, sugerując

nieprzyjacielowi nawiązanie kontaktu z zasadniczymi siłami obrońcy i prowokując oczywiście wszelkie konsekwencje tej pomyłki.

Przykładem działań demonstracyjnych w natarciu może być wykonanie uderzenia poprzedzającego cios sił głównych, bądź to w miejscu ich planowanego użycia, bądź (częściej) poza nim. Pierwszy z wymienionych wariantów był bardzo rozpowszechniony podczas drugiej wojny światowej, nosząc nazwę rozpoznania walką. Wprawdzie jego podstawowym celem było zdobycie danych o nieprzyjacielu, zwłaszcza dekonspiracja jego systemu ognia, ale spełniał on także ważną rolę demonstracji. Sugerując bowiem rozpoczęcie natarcia na dużą skalę wprowadzał nieprzyjaciela w błąd, zmuszał do ujawnienia tajemnic, powodował przedwczesne zużycie środków materiałowych i straty, a także osłabiał czujność przed późniejszym uderzeniem. Bardziej skuteczny wydaje się jednak wariant drugi, który wprawdzie nie jest w stanie zdekonspirować przeciwnika w stopniu uzyskiwanym przez rozpoznanie walką, ale za to efekty maskujące czas i miejsce (zwłaszcza to ostatnie) zasadniczego uderzenia mogą być jeszcze głębsze.

Czynnikiem decydującym o powodzeniu demonstracji jest jej wiarygodność. Jeśli nie uda się spełnić tego warunku, działania demonstracyjne mogą okazać się kosztownym niewypałem. Maskowanie prawdziwych zamiarów przez demonstację jest też z tego powodu bardzo trudne. Nieprzyjaciel bowiem dysponując współczesnymi środkami rozpoznania nie jest zbyt podatny na wpływ demonstracyjnej tandety. Jeśli tego rodzaju aktywne maskowanie ma osiągnąć cel, musi posiadać odpowiednią skalę, podnoszącą prawdopodobieństwo demonstracyjnego manewru. Fakt ten zwiększa koszt zabiegu, potęgując jednocześnie związane z nim ryzyko. Dlatego może on mieć praktyczne zastosowanie tylko w sprzyjających warunkach terenowych, przy korzystnym położeniu wobec nieprzyjaciela oraz dostatku sił.

Działania pozorne różni od demonstracyjnych mniejszy autentyzm wysiłków bojowych. Demonstracja opiera się zwykle na realnym, choć nie posiadającym „totalnej" skali działaniu, spełniając często, poza wprowadzeniem wroga w błąd, także inne zadania.

Cel działań pozornych jest ograniczony w zasadzie wyłącznie do wywołania u przeciwnika pożądanych sugestii. Są one, co zresztą potwierdza nazwa, pozoracją autentycznego wysiłku bojowego.

Skala zastosowania działań pozornych jest bardzo rozległa. Różne też mogą być ich praktyczne przykłady. Analiza zagadnienia, uwzględniająca również doświadczenia z drugiej wojny światowej, pozwala do częściej spotykanych, typowych niejako przykładów działań pozornych zaliczyć:

— pozorację obecności wojsk w określonych rejonach;

— pozorację ruchu wojsk na drogach prowadzących do i od frontu;

— rozbudowę pozornych pozycji;

— pozorację rozmieszczenia środków na stanowiskach ogniowych;

— budowę i pozorowanie funkcjonowania lotnisk;

— przygotowanie i utrzymanie pozornych stanowisk dowodzenia.

Oczywiście skala działań pozornych może być znacznie szersza. Doświadczenia z drugiej wojny światowej dowodzą, że działania pozorne bywały bardzo skuteczne. Znane są liczne przykłady bombardowania z dużym nakładem środków materiałowych i technicznych nie istniejących lotnisk, stanowisk ogniowych baterii, pozycji itp.

Nasuwa się pytanie, czy współczesne warunki prowadzenia walki są w stanie osłabić ową, potwierdzoną historycznie celowość pozorowanego działania. Analiza problemu sugeruje odpowiedź przeczącą. Wydaje się, że pozoracja nie utraciła nic ze swojej przydatności. Wprawdzie podkreślana już doskonałość środków rozpoznania utrudnia wprowadzenie nieprzyjaciela w błąd, ale fakt ten wcale nie musi osłabiać znaczenia pozornych działań. Wymaga tylko zastosowania innych, nowatorskich rozwiązań. Jest rzeczą oczywistą, że współcześnie trudno będzie „ściągnąć" ogień nieprzyjaciela na baterię drewnianych armat, co udawało się na polach bitew drugiej wojny. Obecne próby wprowadzenia wroga w błąd muszą być po prostu bardziej przemyślane. Występują wszakże współcześnie także elementy niwelujące ten niekorzystny zwrot. Można do nich zaliczyć:

— skrócenie czasu koniecznej reakcji na wykrycie celu oraz
— istnienie określonych priorytetów w sferze oddziaływania ogniowego.

Biorąc pod uwagę wymienione czynniki trzeba podkreślić, że na współczesnym, obfitującym w częste zmiany i liczne zagrożenia, polu walki reakcja na wszelkie zjawiska uległa zdecydowanemu przyspieszeniu. Fakt ten jest źródłem zrozumiałej nerwowości, a także swoistego asekuranctwa. Jeśli decyzję dotyczącą zniszczenia przeciwnika trzeba podjąć szybko, a wszelka zwłoka kryje w sobie groźbę odwrócenia sytuacji, czyli — obrazowo mówiąc — zamiany dotychczasowej zwierzyny w myśliwego, łatwo o pochopny wybór, zwłaszcza gdy wykryty obiekt — jakkolwiek jeszcze niedokładnie zidentyfikowany — kojarzy się np. z groźną baterią gotowych do odpalenia rakiet.

Wydaje się, że dotychczasowe rozważania upoważniają do wniosku, iż współczesne działania pozorne można uznać za możliwe i celowe. Oczywiście, zmiana warunków walki narzuca określone wymagania w sferze ich organizacji i realizacji. Do czynników decydujących o skuteczności pozornych wysiłków można zaliczyć:

— trafny wybór obiektu pozoracji, utrudniający nieprzyjacielowi, z jednej strony — identyfikację, z drugiej zaś — wymagający pośpiesznej reakcji na fakt wykrycia;

— oparcie pozoracji na symptomach uniemożliwiających wykrycie rzeczywistego charakteru celu oraz nie budzących wątpliwości swym prawdopodobieństwem;

— staranny dobór tła do działań pozornych, jakim jest zarówno ogólne położenie wojsk, jak też teren ich prowadzenia;

— nadanie pozorowanym działaniom cech kompleksowości, podnoszącej ich wiarygodność;

— synchronizację działań pozornych z rzeczywistymi, warunkującą osiągnięcie przez nie stawianego celu.

Podsumowując wymienione wyżej warunki można stwierdzić krótko, że działania pozorne powinny być prawdopodobne, trudne do identyfikacji oraz zsynchronizowane z całym kompleksem rzeczywistych wysiłków bojowych.

Dezinformacja jest swoistym uzupełnieniem działań demonstracyjnych i pozornych. Podobnie jak one ma wprowadzić prze-

ciwnika w błąd i najczęściej służy zwiększeniu ich prawdopodobieństwa. Wskazuje to na celowość podejmowania jej równolegle z demonstracją bądź pozoracją, ale nie stanowi warunku niezbędnego. Dezinformacja może bowiem spełniać cele bardzo rozległe i względnie samodzielne. Jest ona czynnym odpowiednikiem biernej w swej istocie tajemnicy wojskowej, zapewniając identyczny efekt: maskowanie prawdziwych zamiarów i działań. Zalet dezinformacji dowiodła historia wojen. Ponieważ jednak w swoim praktycznym zastosowaniu dezinformacja jest względnie niezależna od upływu czasu i zmiany warunków, pominiemy jej szerszą charakterystykę. Wypada tylko podkreślić rzecz może oczywistą, ale bardzo ważną: dezinformacja, podobnie jak działania demonstracyjne i pozorne, musi mieć zdecydowane cechy prawdopodobieństwa. Jest to podstawowa przesłanka jej skuteczności.

Zabezpieczenie działań bojowych

Ostatnia z rozważanych kolejno zasad walki — zabezpieczenie działań bojowych — jest regułą o dużej pojemności. Wynika to z faktu, że powodzenie w walce jest zależne od rozległych i wielokierunkowych zabiegów zabezpieczających jej niezakłócony przebieg. Potrzeby w tej dziedzinie systematycznie zresztą rosną. Powoduje to postępująca wielopłaszczyznowość wysiłków bojowych, przyrost liczebny specjalistycznych elementów ugrupowania bojowego oraz ich zwiększające się, a przy tym zróżnicowane, możliwości. Wszystko to sprawia, że współczesna walka jest bardziej wymagająca, wrażliwa na liczne zakłócenia, a więc potrzebująca wielostronnie zabezpieczających działań. Ten wzrost wymagań jest dobrze ilustrowany przez ilość specjalistycznych, „branżowych" kierunków zabezpieczenia działań bojowych. Uważa się powszechnie, że na szczeblu związku taktycznego obejmuje ono: rozpoznanie, obronę wojsk przed bronią masowego rażenia, powszechną obronę przeciwlotniczą, zabezpieczenie radioelektroniczne, zabezpieczenie inżynieryjne, maskowanie, ubezpieczenie, zabezpieczenie topogeodezyjne, zabezpieczenie hydrometeorolo-

giczne oraz zabezpieczenie tyłowe i techniczne. Jak widać, zakres bojowego zabezpieczenia jest niezwykle rozległy.

Dążąc do ilustracji zależności pomiędzy zabezpieczeniem działań bojowych a powodzeniem w walce, należałoby rozważyć kolejno wchodzące w jego skład elementy. Ich analiza sprzyjałaby niewątpliwie ekspozycji tkwiących tam czynników powodzenia. Jednakże próba taka nie mieści się w ramach niniejszej publikacji. Każdy bowiem ze składników tego kompleksu zasługuje na specjalne opracowanie. Ignorująca tę prawdę próba analizy tak obszernych i zróżnicowanych tematycznie i merytorycznie zagadnień w niniejszej książce dałaby niezwykle spłycony efekt w postaci skrótowych i zawieszonych w próżni wniosków. Dlatego też ograniczymy się tu jedynie do uogólnionej oceny zabezpieczenia działań bojowych jako zasady walki, podkreślając generalnie tylko kierunki jego wpływu na zwycięstwo, a także niektóre problemy kontrowersyjne.

Zabezpieczenie działań bojowych (nazywane także często „bojowym zabezpieczeniem działań") to kompleks wielokierunkowych przedsięwzięć warunkujących prowadzenie skutecznej walki. Wysiłki składające się na osiągnięcie owego celu są niezwykle zróżnicowane, zarówno w aspekcie rodzaju, jak też zakresu wpływu na rozwój działań. Są wśród nich takie, które spełniają rolę bezwzględnego warunku uczestnictwa w boju. Występują też inne, będące przesłanką powodzenia, ale nie decydujące o nim. Jeśli wszakże rozważać rzecz jako całość, można zabezpieczenie działań sprowadzić do czynnika umożliwiającego spokojne (?!), nieprzerwane i skuteczne prowadzenie walki. Fakt ten lepiej niż wszelkie uzasadnienia eksponuje wpływ rozważanej tu zasady na osiągnięcie zwycięskiego rozstrzygnięcia w boju.

Co decyduje o skuteczności zabezpieczenia działań? Odpowiedź może być bardzo obszerna. Generalizując ją wszakże i dążąc do sprecyzowania ogólnych tylko przesłanek skuteczności, warto wymienić następujące czynniki:

— posiadanie realnych możliwości zabezpieczenia potrzeb materiałowych i technicznych;

— ściśle przystosowanie zabiegów zabezpieczających do rodzaju działań, specyfiki zadania oraz warunków jego realizacji;

— koncentracja uwagi i wysiłków na kierunkach w danej sytuacji najważniejszych, odpowiedni rozkład priorytetów, zarówno w układzie interelementarnym, jak też w obrębie poszczególnych składników zabezpieczenia;

— powiązanie wysiłków „branżowych" w ramach spójnego wypełnionego zazębiającymi się elementami kompleksu, uzgodniona jednokierunkowość organizacji i realizacji zabezpieczenia;

— istnienie i sprawne funkcjonowanie czynnika integrującego zróżnicowane zabiegi w ramach zabezpieczenia działań (dowódca i ogólnowojskowy pion sztabu);

— przygotowanie fachowe oraz doświadczenie zespołu zajmującego się organizacją i realizacją zabezpieczenia walki.

Zasada zabezpieczenia działań bojowych, a ściślej jej zastosowanie, jest nie kwestionowanym czynnikiem powodzenia na polu walki. Potrzeba stworzenia dogodnych do prowadzenia działań warunków nie budzi wątpliwości. Sprawa wygląda jednak zupełnie inaczej, gdy chodzi o jej praktyczną, wdrożeniową interpretację. Dokładniejszy wgląd w wypełniającą zabezpieczenie działań bojowych treść nie przynosi już tak jednoznacznie aprobujących odczuć. Rodzi szereg wątpliwości i mnoży znaki zapytania. Ich potwierdzeniem może być chociażby mnogość poglądów na skalę przedsięwzięć zabezpieczających.

Jedni uważają np. zabezpieczenie działań za synonim zabezpieczenia materiałowego, oczywiście realizowanego w ramach wszystkich, wchodzących w jego skład elementów. Dla nich walka będzie zabezpieczona wówczas, gdy wojska otrzymają np. odpowiednią liczbę sprawnych masek p/gaz (OPBMAR), min i materiałów wybuchowych (zabezpieczenie inżynieryjne), amunicji i żywności (zabezpieczenie tyłowe), map (zabezpieczenie topograficzne) itd. Obserwacja ćwiczeń daje podstawy do stwierdzenia, że takie podejście do zabezpieczenia działań bojowych jest dość powszechne. Wystarczy wsłuchać się w treść wydawanych przez ćwiczących dowódców wytycznych. Powtarzają się w nich ciągle polecenia w rodzaju:

— sprawdzić stan ilościowy i jakościowy ... (rozdział sprzętu)

— dostarczyć do godziny ... (czas dowozu sprzętu i materiałów),

— pobrać z ... (miejsce zaopatrywania materiałowego),

— zameldować do ... (czas meldunku o stanie posiadania),

— przekazać do ... (odbiorca sprzętu lub materiałów) itd.

Na drugim biegunie spotykanych w praktyce poglądów występuje czynnościowe, funkcjonalne niejako, podejście do zabezpieczenia działań. Tu nie kojarzy się go z dostarczaniem materiałów i sprzętu, ale ze świadczeniem określonych usług. W takim ujęciu wyrazem zabezpieczenia działań będzie np. przeprowadzenie zabiegów specjalnych (OPBMAR), wykonanie przejść w polach minowych (zabezpieczenie inżynieryjne) itd.

Które z tych poglądów są słuszne, sprzyjają zabezpieczeniu autentycznych potrzeb wojsk na polu walki? Odpowiedź może być tylko jedna: żadne. Po prostu na zaopatrzeniu materiałowym nie kończy się zabezpieczenie działań, bez niego zaś jest niemożliwe. Tylko połączenie tych wysiłków w ramach jednolitego kompleksu daje możliwość stworzenia warunków sprzyjających prowadzeniu efektywnej walki. Zasada zabezpieczenia działań nie jest ani regułą materiałowego dowozu, ani usługowych świadczeń. Jest zasadą tworzenia walczącym oddziałom możliwości wykonania zadania. Tylko w ten sposób można ją interpretować.

Tu dochodzimy do kolejnej wątpliwości. Gdzie rozpoczyna się i gdzie kończy zabezpieczenie? Na czyją korzyść jest ono realizowane? Którzy z uczestników walki są adresatami, a którzy wykonawcami realizowanych w ramach zabezpieczenia działań przedsięwzięć? Odpowiedzi na te pytania rzadko można spotkać w fachowej publicystyce. Jest to niewątpliwie dowód trudności problemu, dyskusyjnego i niejednolicie interpretowanego.

Najczęściej twierdzi się, że zabezpieczenie działań bojowych realizuje się na korzyść spełniających główną rolę wojsk zmechanizowanych i pancernych. Taki pogląd różnicuje dość jednoznacznie rolę uczestników walki, czyniąc oddziały i pododdziały ogólnowojskowe obiektem wysiłków zabezpieczających ich działanie, wszystkich zaś innych — wykonawcami. Na pierwszy rzut oka wydaje się to słuszne. Czy jednak rzeczywiście nie budzi zastrzeżeń?

Rodzą się one przy pierwszej próbie wniknięcia w istotę rzeczy. Weźmy choćby terminologię. Zabezpieczenie działań bojo-

wych — jeśli termin ten traktować dosłownie — oznacza jednocześnie zabezpieczenie wysiłków toczących je wojsk. Czy można stwierdzić, że działania bojowe stanowią monopol piechoty i wojsk pancernych? A lotnictwo, artyleria, saperzy, zwiadowcy nie uczestniczą w walce? A skoro biorą w niej udział, to czy wobec tego może on być sprowadzany wyłącznie do świadczenia usług oddziałom ogólnowojskowym? Oczywiście nie! Działanie tzw. wojsk specjalistycznych wcale nie musi sprowadzać się do wsparcia wojsk zmechanizowanych i pancernych. Pojedynek artylerii, walka powietrzna — oto przykłady potwierdzające tę tezę.

W tym miejscu Czytelnik sformułuje zapewne zarzut, że nie mieszczą się one w ramach rozważanej tu zasady; nie mówi się wszak o zabezpieczeniu artyleryjskim czy lotniczym. To prawda, ale z kolei w ramach np. zabezpieczenia inżynieryjnego (o którym się mówi) mogą być realizowane zadania nie odbiegające ani ważnością, ani nawet istotą od wysiłków artyleryjsko-lotniczych. Czym różni się np. przeciwpancerne pole minowe wykonane metodą „krokowego odliczania" od postawionego pośpiesznie ze śmigłowców albo narzutem rakietowym? Oczywiście, różnice techniczne istnieją, ale cel działania saperów (lub piechoty), lotnictwa i artylerii rakietowej pozostaje ten sam. Podobnie będzie z mostem czy odcinkiem drogi zburzonym raz przez lotnictwo, innym znów razem przez artylerię albo saperów w ramach zaplanowanych niszczeń. Istnieje też od niedawna termin „walka minowa", w której ramach dominującą rolę odgrywa właśnie starcie inżynieryjnego potencjału.

Przedstawiony wyżej i obfitujący w liczne pytania wywód miał na celu ilustrację poglądu, że:

a) działania bojowe prowadzą wszyscy uczestnicy walki (elementy ugrupowania), niezależnie od rodzaju ich specjalistycznego przeznaczenia;

b) podział na „zabezpieczanych" (wojska zmechanizowane i pancerne) oraz „zabezpieczających" (jednostki specjalistyczne) jest wielce umowny i niezupełnie adekwatny do występujących na polu walki potrzeb;

c) każde działanie bojowe, niezależnie od specjalności jego uczestnika, wymaga odpowiedniego zabezpieczenia;

d) zagadnienie zabezpieczenia działań jest bardzo skomplikowane i wyjątkowo bogate w kontrowersyjne aspekty.

Rozwijając nieco powyższe wnioski wypada podkreślić, że zabezpieczenie działań obejmuje swoim dobroczynnym wpływem każdy etap i każdego uczestnika walki. Potrzebne jest zarówno pierwszemu rzutowi, jak i odwodowi przeciwpancernemu. Korzystają z niego też elementy spełniające, niejako etatowo, rolę typowo usługową, np. oddziały zabezpieczenia ruchu, oddziały zaporowe, jednostki tyłowe i ratownictwa technicznego. Wiąże je przy tym charakterystyczna i usytuowana właśnie w obrębie zabezpieczenia działań bojowych zależność. Nie da się np. dowieźć zaopatrzenia do wojsk przez transport tyłowy bez organizacji odpowiedniego zabezpieczenia drogowego. Ale też braki materiałowe nie pozwolą na skuteczne i ciągłe utrzymywanie dróg.

Postawiliśmy wcześniej pytanie, kiedy rozpoczyna się i kiedy kończy zabezpieczenie działań bojowych. Wydaje się, że trwa ono od początku do końca walki danej jednostki organizacyjnej. Dokładniejsze rozważenie zagadnienia wymusza jednak zmianę tego poglądu. Zabezpieczenie działań wyprzedza bowiem i przedłuża efektywną walkę. Nie chodzi tu o poprzedzające ją zabiegi organizacyjne. Obecnie zabezpieczenie działań musi funkcjonować w zasadzie ciągle. Z różnym — co prawda — natężeniem, ale jednak nieprzerwanie. Wynika to z faktu, że współczesne warunki nie pozwalają nigdy oddziałom i związkom taktycznym, znajdującym się w strefie walk, na komfort całkowitego bezpieczeństwa. Bez względu na swoje położenie i rodzaj wypełnianych zadań, korzystają one z osłony przeciwlotniczej, stosują maskowanie, ubezpieczają się itd. Są to przecież elementy zabezpieczenia działań bojowych, chociaż w tym wypadku wykraczają nieco poza ich ramy. Można je w związku z tym inaczej nazywać, mówiąc o — powiedzmy — zabezpieczeniu przebywania w rejonie ześrodkowania, zabezpieczeniu odpoczynku, marszu itd. Ale jeśli ten marsz służy przesunięciu wojsk na rubież ataku, jeśli w rejonie rozśrodkowania odtwarza się zdolność bojową wojsk, a ich regeneracja poprzedza uderzenie, słowem — jeśli wszystko to służy podjęciu walki, to i objęcie zabezpieczenia tych przedsięwzięć nazwą „zabezpieczenia działań bojowych" nie powinno nadmiernie razić, tym

bardziej że istota tych zabezpieczających zabiegów jest niezmienna i tylko ich zakres bywa różny.

Wróćmy raz jeszcze do roli wojsk zmechanizowanych i pancernych oraz wysiłków zabezpieczających ich działania. Stwierdziliśmy, że wbrew rozpowszechnionym opiniom nie są one jedynym obiektem tej działalności. Aby jednak stwierdzenie to, poparte podkreśleniem roli jednostek specjalistycznych, nie wywołało wrażenia dezawuacji ogólnowojskowego sektora, trzeba zauważyć rzecz bezsporną: piechota i czołgi, realizując główne cele walki, słusznie są obiektem głównego wysiłku jej zabezpieczenia.

Warto przy tej okazji zwrócić uwagę na zjawisko charakterystyczne. Otóż punkt ciężkości zabezpieczenia działań bojowych jest ruchomy i wiernie towarzyszy przemieszczeniom głównego wysiłku walki. Jest to ważny czynnik jej powodzenia. Nieprzypadkowo przedsięwzięcia zabezpieczające działania koncentrują się na kierunku głównego uderzenia (w natarciu) albo w rejonie głównego wysiłku walki obronnej. To po prostu naturalna konsekwencja, że staranne i wszechstronne zabezpieczenie działań czyni wysiłki bojowe skuteczniejszymi, podnosi ich efektywność. Koncentracji sił, środków i wysiłków musi zatem towarzyszyć ześrodkowanie zabezpieczającego je potencjału. Ponieważ główne zadania realizują pozostające w stałym kontakcie bojowym z wrogiem wojska zmechanizowane i pancerne, należy im się gros bojowego zabezpieczenia. To zresztą nie nagroda za zasługi, lecz warunek powodzenia w realizacji zadań.

Wspomniana zasada przemieszczania wysiłku zabezpieczenia działań oddziałuje niekiedy jednak w przeciwnym kierunku. W określonej sytuacji bojowej pododdziały i oddziały ogólnowojskowe mogą, realizując ją, zabezpieczać wykonywanie zadań specjalistycznych. Przykładem jest osłona budowy przepraw, lotnisk, przesunięć artylerii, rakiet itp. Pozostając przy tym ogólnowojskowym aspekcie zabezpieczenia działań trzeba podkreślić inne jeszcze — nieczęsto kojarzone z rozważaną tu zasadą walki — zjawisko. Jest nim występowanie elementów zabezpieczających działanie w sferze „czystej" taktyki. Wyjaśnijmy krótko to spostrzeżenie.

Otóż przyjęło się uważać za przejawy zabezpieczenia działań wysiłki podejmowane w poszczególnych jego działach (np. rozpoznanie, zabezpieczenie inżynieryjne itp.). Niechętnie rejestrujemy natomiast fakt rozciągania zabezpieczenia walki poza te ramy. A przecież potrzeba taka występuje bardzo często i jest w praktyce zaspokajana. Oto przykład.

Załóżmy, że oddział rozwija natarcie. W trakcie walki wystąpiła groźba wykonania przez nieprzyjaciela kontrataku. Dążąc do likwidacji tego zazwyczaj skrzydłowego zagrożenia, dowódca podejmuje decyzję odparcia kontrataku siłami jednego z nacierających dotychczas w pierwszym rzucie pododdziałów, nakazując mu przejście do obrony na przewidywanym kierunku uderzenia. Natarcie ma kontynuować drugi pododdział wraz z wprowadzonym w tej sytuacji drugim rzutem. Oto bardzo ogólny, bo nie uwzględniający użycia innych pododdziałów, szkic sytuacji. Jaki jest jej związek z zabezpieczeniem działań bojowych? Zasadniczy.

Filarem całej tej decyzji, opartej na generalnej koncepcji: „pod osłoną części sił kontynuować natarcie siłami głównymi", jest przecież właśnie zabezpieczenie działań. Skuteczna obrona pododdziału odpierającego kontratak warunkuje powodzenie natarcia. Jest więc elementem zabezpieczającym jego kontynuację. Elementem ważnym do tego stopnia, że stanowi konieczny warunek realizacji zaczepnego działania. Ważniejszym w danej chwili niż wszystkie inne rodzaje zabezpieczenia walki.

Sądzę, iż na podstawie tego przykładu można sformułować wniosek, że zabezpieczenie działań bojowych jest w praktyce czynnikiem wszechobecnym. Realizowane w licznych płaszczyznach, często wręcz niedostrzegalne, jest jedną z bardzo ważnych przesłanek zwycięstwa w walce.

Zakończenie

Próba przedstawienia czynników decydujących o powodzeniu w walce okazała się przedsięwzięciem trudnym. Trudniejszym, niż można było przypuszczać. Rozwijaniu tematu towarzyszył proces przyrostu liczby elementów godnych rozważenia, bo wpływających na wynik działań. Przysłowie „im dalej w las, tym więcej drzew" znalazło w pracy nad niniejszą publikacją zdecydowane potwierdzenie.

Mnogość przesłanek powodzenia na polu walki, w zestawieniu z ograniczonymi ramami objętościowymi książki, czyniła konieczną ich selekcję. To z kolei wymagało zhierarchizowania ważności licznych czynników, oszacowania skali ich wpływu na wynik starcia. Jest rzeczą zrozumiałą, że rezultat tych koniecznych zabiegów dokonywanych wszak poza terenem laboratorium badawczego, jakim w tym wypadku może być tylko pole walki, musi okazać się dyskusyjny. Za podstawowe kryterium w ramach tej weryfikacji przyjęto bliskość i spoistość związku pomiędzy rozważanymi czynnikami a skutecznością działań bojowych. Wyselekcjonowane w ten sposób elementy wyznaczały tok rozważań i decydowały o rozkładzie akcentów. Brakło w nich miejsca dla czynników określających rezultat działań pośrednio niewątpliwie ważnych, ale ginących w całym kompleksie anonimowego wpływu na sukces.

Praca nad książką obfitowała w liczne wątpliwości. Przykładem ich może być rozterka wywołana próbą znalezienia miejsca dla tak ważnego czynnika powodzenia, jakim jest umiejętność

wykorzystania terenu. Uznanie dla jego roli sugerowało poświęcenie mu stosownego, wydzielonego specjalnie fragmentu niniejszej pracy. Jednakże należało brać pod uwagę fakt, że problematyka ta wiąże się ze wszystkimi aspektami walki zbrojnej, jest obecna i ważna w każdej płaszczyźnie. Wydzielenie w treści książki specjalnie przeznaczonego dla niej miejsca byłoby zabiegiem sztucznym, izolującym ją niesłusznie od rozważanych gdzie indziej zasad walki i innych problemów. Ostatecznie problem wykorzystania terenu przewija się przez analizę innych czynników powodzenia, chociaż — być może — w stopniu nie w pełni adekwatnym do jego znaczenia.

Podsumowując niniejsze rozważania warto podkreślić prawdę bezsporną — zwycięstwo w walce jest zawsze wynikiem działania licznych, zróżnicowanych i występujących w różnych płaszczyznach elementów. Nie ma wśród nich ani czynnika samodzielnie o sukcesie decydującego, ani nawet takiego, który bez zastrzeżeń można byłoby nazwać naczelnym. Niech wniosek ten będzie klamrą spinającą koniec książki ze wstępem. Powtórzmy wyrażoną tam prawdę: recepty na zwycięstwo nie ma. Są tylko liczne ścieżki, które mogą do niego doprowadzić. Podążając w tym kierunku, dobrze jest je znać. Jeśli książka niniejsza pomoże Czytelnikowi w osiągnięciu tego celu, warto ją było napisać.

Bibliografia

Aponowicz A., *Dowodzenie*, Warszawa 1961.

Arciszewski S., *Sztuka dowodzenia na Zachodzie*, Warszawa 1934.

Chocha B., *Rozważania o taktyce*, Warszawa 1982.

Clausewitz C., *O wojnie*, Warszawa 1958.

Ćwierdziński J., *Taktyka na współczesnym polu walki*, Warszawa 1970.

Dzipanow R., *1 armia WP w bitwie o Wał Pomorski*, Warszawa 1980.

Foch F., *O prowadzeniu wojny*, Warszawa 1925.

Gołąb Z., *Wojna a system obronny państwa*, Warszawa 1984.

Gołąb Z., Kołcz S., *Współczesne dowodzenie wojskami*, Warszawa 1974.

Historia drugiej wojny światowej 1939—1945 (t. 1—10), Warszawa 1976—1983.

Iwanow D. A., Sawieljew W. P., Szemański P. W., *Zasady dowodzenia wojskami*, Warszawa 1973.

Jomini H., *Zarys sztuki wojennej*, Warszawa 1966.

Kaczmarek J., *Uderzenie i ogień*, Warszawa 1973.

Karpiński A., *Pod Dęblinem, Puławami i Warką*, Warszawa 1967.

Kołodziejczak B., *Co będzie jutro?*, Warszawa 1976.

Kotarbiński T., *Abecadło praktyczności*, Warszawa 1972.

Kukiel M., *Zarys historii wojskowości w Polsce*, Kraków 1929.

Liddell Hart B. H., *Strategia: działania pośrednie*, Warszawa 1959.

Lucas P., *Rozwój myśli taktycznej we Francji i w Niemczech podczas wojny 1914—1918*, Warszawa 1925.

Margules J., *Boje 1 armii WP w obszarze Warszawy*, Warszawa 1967.

Middeldorf E., *Taktyka w kampanii rosyjskiej*, Warszawa 1961.

Mossor S., *Sztuka wojenna w warunkach nowoczesnej wojny*, Warszawa 1986.

Nożko K., *Walka o przewagę*, Warszawa 1985.

Nożko K., *Zagadnienia współczesnej sztuki wojennej*, Warszawa 1973.
Orzechowski J., *Dowodzenie i sztaby*, t. 1—4, Warszawa, 1974—1986.
Piekarski H., *Walka radioelektroniczna*, Warszawa 1980.
Pietruś P., Szemański P., Czulski N., *Broń jądrowa a rozwój taktyki*, Warszawa 1969.
Radzijewski A., *Przełamanie*, Warszawa 1982.
Rozwój taktyki Armii Radzieckiej w latach Wielkiej Wojny Narodowej 1941—1945, Warszawa 1960.
Rotmistrow P., *Czołgi wczoraj i dziś*, Warszawa 1973.
Sawkin W., *Podstawowe zasady sztuki operacyjnej i taktyki*, Warszawa 1974.
Sidorenko A., *Nastuplenije*, Moskwa 1970.
Sikorski W., *Przyszła wojna*, Warszawa 1984.
Varvarowsky L,, *Manewrowość podstawą sukcesu we współczesnej wojnie*, Warszawa 1962.
Woźniecki B., *NATO lat osiemdziesiątych*, Warszawa 1982.
Zawiałow J., *Szybkość, czas, przestrzeń w wojnie współczesnej*, Warszawa 1967.
Zieleniewski J., *Organizacja i zarządzanie*, Warszawa 1969.
Żukow G., *Wspomnienia i refleksje*, Warszawa 1973.

Spis treści

Wstęp 5

Rozdział pierwszy

PRZEWAGA MATERIALNA 9

1. Współczesne pojęcie i klasyfikacja przewagi 10
2. Przewaga ilościowa (liczebna) 17
   2.1. Liczebność a możliwości bojowe wojsk 20
   2.2. Praktyczne aspekty kalkulacji ilościowych 23
   2.3. Skala przewagi 36
3. Przewaga jakościowa 43
4. Przewaga względna i bezwzględna 53

Rozdział drugi

CZYNNIKI NIEMATERIALNE 61

1. Czynnik moralno-polityczny 62
2. Poziom wyszkolenia wojsk 65
3. Organizacja wojsk 95
4. Sprawność dowodzenia 100
5. Cechy dowódcy 138

Rozdział trzeci

POWODZENIE A ZASADY WALKI 150

1. Gotowość (zdolność) bojowa 155
2. Skupianie sił, środków i wysiłków 161
3. Zaskoczenie 173
4. Manewr 179
5. Współdziałanie 205
6. Aktywność 212

7. Zdecydowanie i konsekwencja 216
8. Ciągłość 219
9. Maskowanie 228
10. Zabezpieczenie działań bojowych 234

Zakończenie 242
Bibliografia 244

6200

BIBLIOTEKA NAUKOWA AGH WP
Nr ewid. (II)
Dział Zbiorów

Printed in Poland

Wydawnictwo Ministerstwa Obrony Narodowej
Warszawa 1986 Wydanie I

Nakład 2000 + 280 egz. Objętość 14,11 ark. wyd. 15,5 ark. druk. Papier druk. mat. IV kl., 70 g, 61×86/16. Oddano do składania w lutym 1986 r. Druk ukończono w lipcu 1986 r. w Wojskowej Drukarni w Gdyni. Zam. nr 0384

Cena zł 250. - L-5

Biblioteka Główna
Akademii Obrony Narodowej
P/3969
40-006200-002-0

ISBN 83-11-07330-0