

O WOJNIE

PODREČZNIK STRATEGA

*Arkana polityki, dowodzenia
i logistyki, które musi
znać każdy menedżer*



CARL von CLAUSEWITZ

Tytuł oryginału: On War (w tłumaczeniu J. J. Grahama)

Wybór treści: Paulina Polko

Tłumaczenie: Arkadiusz Romanek

Projekt okładki: ULABUKA

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

ISBN: 978-83-246-3604-4

Polish edition copyright © 2013 by Helion S.A.

All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Wydawnictwo HELION dołożyło wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie bierze jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Wydawnictwo HELION nie ponosi również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/owojni>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)



Spis treści

Wstęp do wydania polskiego		7
KSIĘGA PIERWSZA: O ISTOCIE WOJNY		
Rozdział I	Czym jest wojna?	13
Rozdział II	Cele wojny i środki prowadzenia działań wojennych	22
Rozdział III	Geniusz wojenny	29
Rozdział IV	O niebezpieczeństwach wojny	38
Rozdział V	Wysiłek fizyczny na wojnie	40
Rozdział VI	Informacja w czasie wojny	41
Rozdział VII	Tarcie wojenne	43
Rozdział VIII	Uwagi końcowe do pierwszej księgi	46
KSIĘGA DRUGA: TEORIA WOJNY		
Rozdział I	Dziedziny sztuki wojennej	49
Rozdział II	O teorii wojny	52
Rozdział III	Sztuka wojny lub nauka o wojnie	57
Rozdział IV	Metodyka	58
Rozdział V	Krytyka	60
Rozdział VI	O przykładach	65
KSIĘGA TRZECIA: O STRATEGII W UJĘCIU OGÓLNYM		
Rozdział I	Strategia	71
Rozdział II	Moc ducha	76
Rozdział III	Najważniejsze siły duchowe	77
Rozdział IV	Śmiałość	81
Rozdział V	Wytrwałość	84
Rozdział VI	Przewaga liczebna	85
Rozdział VII	Zaskoczenie	88
Rozdział VIII	Fortel	91

4 SPIS TREŚCI

Rozdział IX	Koncentracja sił w terenie	93
Rozdział X	Ekonomia sił	97
Rozdział XI	O zawieszeniu działań wojennych	98
Rozdział XII	O charakterze współczesnej wojny	100
Rozdział XIII	Napięcie i spokój. Dynamiczne prawo wojny	101

KSIĘGA CZWARTA: BITWA

Rozdział I	Charakter współczesnej bitwy	105
Rozdział II	Ogólnie o bitwie	106
Rozdział III	Ogólnie o bitwie — kontynuacja	108
Rozdział IV	O znaczeniu bitwy	112
Rozdział V	Czas trwania bitwy	114
Rozdział VI	Rozstrzygnięcie bitwy	115
Rozdział VII	Walna bitwa. Rozstrzygnięcie	120
Rozdział VIII	Walna bitwa. Konsekwencje zwycięstwa	124
Rozdział IX	Walna bitwa. Wykorzystanie bitwy	127
Rozdział X	Strategiczne sposoby wykorzystania zwycięstwa	131
Rozdział XI	Odwrót po przegranej bitwie	136
Rozdział XII	Walka nocna	138

KSIĘGA PIĄTA: SIŁY ZBROJNE

Rozdział I	Teatr działań wojennych, armia, kampania	143
Rozdział II	Stosunek sił	145
Rozdział III	Stosunek trzech rodzajów broni	148
Rozdział IV	Organizacja sił armii	153
Rozdział V	Ogólne rozlokowanie sił	157
Rozdział VI	Straż przednia i wysunięte placówki	160
Rozdział VII	Obozowiska	163
Rozdział VIII	Przemarsze	165
Rozdział IX	Obozy	170
Rozdział X	Zaopatrzenie	172
Rozdział XI	Baza operacyjna	175
Rozdział XII	Szlaki komunikacyjne	177
Rozdział XIII	O kraju i terenie	180
Rozdział XIV	Panowanie nad terenem	183

KSIĘGA SZÓSTA: DEFENSYWA

Rozdział I	Ofensywa i defensywa	187
Rozdział II	Relacje ofensywy i defensywy w kontekście taktycznym	189
Rozdział III	Relacje ofensywy i defensywy w kontekście strategicznym	191
Rozdział IV	Charakter defensywy strategicznej	194
Rozdział V	Wachlarz środków defensywnych	196
Rozdział VI	Metody oporu	200
Rozdział VII	Bitwa obronna	205
Rozdział VIII	Fortece	208
Rozdział IX	Pozycja obronna	213
Rozdział X	Obrona w górach	214
Rozdział XI	Obrona strumieni i rzek	215
Rozdział XII	Obrona na bagnach	218
Rozdział XIII	Kordon	220
Rozdział XIV	Działania przeciwko skrzydłom	221
Rozdział XV	Odwrót w głąb kraju	224
Rozdział XVI	Wezwanie do broni całego narodu	231
Rozdział XVII	Obrona teatru działań wojennych	237
Rozdział XVIII	Obrona teatru działań wojennych — kontynuacja	240
Rozdział XIX	Obrona teatru działań wojennych — kontynuacja. Stopniowanie oporu	250
Rozdział XX	Obrona teatru działań wojennych — kontynuacja. Kiedy nikt nie dąży do rozstrzygnięcia	251

SZKICE DO KSIĘGI SIÓDMEJ: ATAK

Rozdział I	Istota ataku strategicznego	265
Rozdział II	O celach ataku strategicznego	267
Rozdział III	Oslabienie impetu natarcia	268
Rozdział IV	Punkt kulminacyjny ataku	269
Rozdział V	Zniszczenie armii nieprzyjaciela	270
Rozdział VI	Pokonywanie rzek	271
Rozdział VII	Natarcie na pozycje obronne	273
Rozdział VIII	Uderzenie na umocniony obóz	274
Rozdział IX	Atak w terenie górskim	275
Rozdział X	Manewrowanie	277
Rozdział XI	Atak na terenie bagnistym, podmokłym i zalesionym	279
Rozdział XII	Atak na obszar wchodzący w skład teatru działań wojennych z myślą o rozstrzygnięciu	281

6 SPIS TREŚCI

Rozdział XIII	Atak skierowany na obszar teatru działań wojennych bez zamierzenia rozstrzygnięcia	284
Rozdział XIV	Atakowanie fortec	286
Rozdział XV	Atakowanie konwojów	288
Rozdział XVI	Atakowanie armii wroga rozlokowanej na kwaterach	290
Rozdział XVII	Dywersja	293
Rozdział XVIII	Inwazja	296
SZKICE DO KSIĘGI ÓSMEJ: PLAN WOJNY		
Rozdział I	Wojna absolutna i wojna realna	305
Rozdział II	A. Wzajemne zależności między elementami wojny	306
	B. O wielkości celu wojny i o wysiłkach, jakie trzeba włożyć w jego realizację	307
Rozdział III	Doprecyzowanie celów wojennych. Obalenie przeciwnika	317
Rozdział IV	Doprecyzowanie celów wojennych — kontynuacja. Cel ograniczony	323
Rozdział V	A. Wpływ celu politycznego na cel militarny	325
	B. Wojna jest narzędziem polityki	326
Rozdział VI	Cel ograniczony — wojna zaczepna	330
Rozdział VII	Cel ograniczony — obrona	332
Rozdział VIII	Plan wojny, kiedy celem jest zniszczenie nieprzyjaciela	334



Rozdział V

Wytrwałość

Na wojnie, częściej niż gdziekolwiek indziej, sprawy przybierają niespodziewany obrót. Częściej też z bliska wyglądają zupełnie inaczej niż wówczas, gdy patrzyliśmy na nie z daleka. Architekt może ze spokojem obserwować kolejne etapy powstawania jego dzieła nabierającego kształtów zgodnych z planami. Nawet lekarz, który w o wiele większym stopniu (w porównaniu z architektem) znajduje się na łasce tajemniczych sił i niepewności, wie wystarczająco dużo o formach i efektach zastosowania środków, jakie ma do swojej dyspozycji. **Natomiast prowadzący działania wojenne dowódca znajduje się przez cały czas w wirze informacji — fałszywych i prawdziwych, błędów popełnianych w konsekwencji lęków, zaniedbania, pośpiechu, naruszeń jego autorytetu wynikających z błędnych lub właściwych przesłanek, złej woli, prawdziwego lub nieprawdziwego poczucia obowiązku, indolencji i wyczerpania oraz zdarzeń, których nie jest w stanie przewidzieć żaden śmiertelny człowiek.** Mówiąc krótko — dowódca jest ofiarą stu tysięcy wrażeń, z których większość ma charakter zniechęcający, a zdecydowana mniejszość — zachęcający. Dzięki wieloletnim doświadczeniom wojennym dowódca zaczyna zdobywać umiejętności, dzięki którym zaczyna rozumieć wartość tych zdarzeń. Wielka odwaga i stałość charakteru przeciwstawiają się im niczym skała niewzruszona pod uderzeniami fal. Ten, kto ulegnie sile tych wrażeń, nigdy nie zrealizuje swojego celu. Właśnie z tego powodu tak istotną cechą jest wytrwale trzymanie się raz obranego celu, dopóki nie pojawią się inne przesłanki potwierdzające potrzebę zmiany decyzji. Trzeba bowiem zauważyć, że ze świecą można by szukać jakiegoś wybitnego dzieła sztuki wojskowej, które udałoby się bez wielkiego i stałego wysiłku, trudów i wyrzeczeń. Jako że w takim przypadku słabość fizyczna i duchowa człowieka zawsze podpowiadają mu potrzebę ulegnięcia, **do celu może zawieść nas tylko ogromna siła woli wyrażająca się w wytrwałości, podziwiana przez obecne i przyszłe pokolenia.**



Rozdział VI

Przewaga liczebna

Zarówno w kontekście taktyki, jak i strategii przewaga liczebna jest najogólniejszą zasadą odnoszenia zwycięstw (...).

Jeśli zapomnimy o wszelkich elementach związanych z bezpośrednią przyczyną i okolicznościami prowadzącymi do bitwy i jeśli na końcu wyłączymy z naszego równania także znaczenie jakości oddziałów, ponieważ ta zmienna przybiera formę znanej nam wartości, pozostanie nam jedynie czysta koncepcja bitwy bez jakiegokolwiek formy, w której wyróżnimy tylko liczbę biorących w niej udział żołnierzy.

To od tej liczby będzie zależeć zwycięstwo. (...) Ale przewaga liczebna jest zaledwie jednym z czynników, które składają się na zwycięstwo. Nie mogąc osiągnąć dzięki niej wszystkich celów — ani nawet celu głównego — przynosi nam ona niewiele pożytku w świetle wielu rozmaitych okoliczności, które mają wpływ na przebieg bitwy.

Jednak przewaga podlega stopniowaniu — może być wymaginowana, dwukrotna, trzykrotna lub czterokrotna itd. Każdy zauważy, że taka klasyfikacja oznacza, iż przewaga liczebna wystarcza (w ostatecznym rozrachunku) do przeważenia szali zwycięstwa.

W takiej sytuacji pozostaje nam tylko przyznać, że przewaga liczebna jest najważniejszym elementem decydującym o wyniku starcia. Tyle że aby stać się przeciwwagą dla innych czynników, musi być jedynie wystarczająco duża. Bezpośrednim wnioskiem tego rozumowania jest stwierdzenie, że przed przystąpieniem do rozstrzygnięcia konieczne jest zebranie możliwie największej liczby oddziałów.

Inną sprawą jest kwestia tego, czy zgromadzone siły wystarczą nam do osiągnięcia zwycięstwa, czy nie. Tak czy owak, powinniśmy zrobić wszystko, co w naszej mocy, aby osiągnąć przewagę liczebną. Ten wniosek jest pierwszą zasadą strategiczną. Zdefiniowana w tak ogólnej formie równie dobrze może dotyczyć strategii Greków, jak i Persów, Anglików i Maurów, Francuzów i Niemców. My jednak przyjrzymy się bliżej działaniom na europejskich teatrach wojny, aby sformułować wniosek bardziej precyzyjnie.

Fryderyk Wielki pokonał 80 000 Austriaków pod Lutynią, dysponując około 30 000 żołnierzy, a pod Rossbach rozbił korpus liczący 50 000 ludzi, mając do dyspozycji 25 000 żołnierzy. Wspomniane bitwy są jednak jedynymi przykładami zwycięstw nad dwukrotnie i ponad dwukrotnie liczebniejszym wrogiem. Wątpliwości budzi przy-

wolywanie przykładu Karola XII i bitwy pod Narwą. Wojska rosyjskie z tamtego okresu trudno nazwać wojskami europejskimi, a na dodatek nie wiemy za wiele o szczegółach samego starcia. Pod Dreznem Bonaparte dysponował 120 000 żołnierzy, stając naprzeciw armii składającej się z 220 000 żołnierzy — a zatem nie może być mowy o dwukrotnej przewadze sprzymierzonych. Pod Kolinem Fryderyk Wielki przegrał bitwę, dysponując armią składającą się z 30 000 żołnierzy przeciwko 50 000 Austriaków. Klęskę pod Lipskiem poniósł Bonaparte ze 160 000 żołnierzy, próbując rozpaczliwie dać odpór armii sprzymierzonych liczącej sobie 280 000 ludzi (i tu nie można mówić o dwukrotnej przewadze).

Z tego można wnioskować, że w obecnej sytuacji militarnej w Europie bardzo trudno nawet najbardziej utalentowanemu generałowi odnieść zwycięstwo w walce z przeciwnikiem posiadającym dwukrotną przewagę liczebną. Jeżeli zatem widzimy tak wielkie znaczenie dwukrotnej przewagi liczebnej, która stanowi przeciwwagę dla najbardziej nawet utalentowanych generałów, możemy być pewni, że w standardowych okolicznościach — podczas bitew dużych i małych — znaczna przewaga (choć nie musi to być wcale przewaga większa niż dwukrotna) wystarczy do zapewnienia zwycięstwa, niezależnie od wszelkich niekorzystnych okoliczności. Oczywiście możemy wyobrazić sobie wąwóz tak wąski, że nawet dziesięciokrotna przewaga nie zda się na wiele, tyle że w takim przypadku trudno w ogóle mówić o bitwie.

Sądźmy zatem, że (...) przewaga liczebna podczas decydującego rozstrzygnięcia ma kapitalne znaczenie i w większości przypadków ten właśnie czynnik jest najważniejszym elementem sukcesu. Siła w miejscu rozstrzygającego starcia wynika z siły absolutnej armii oraz umiejętnego jej wykorzystania.

Tym samym pierwsza zasada brzmi: wyruszyć w pole z możliwie najsilniejszą armią. Być może stwierdzenie to wygląda jak oklepany frazes, ale w rzeczywistości wcale nie jest tak banalne.

Gdybyśmy byli szczerze przekonani co do tego, że odpowiednia przewaga liczebna pozwala osiągać wszelkie zakładane cele, naturalnym wnioskiem byłoby stwierdzenie, iż przekonanie to wywiera wpływ na przygotowania do wojny, prowadzące do tego, aby wyjść w pole z jak największą liczbą oddziałów i albo zapewnić sobie przewagę, albo przynajmniej zadbać o to, by nie osiągnął jej nasz przeciwnik. To tyle, jeśli chodzi o siłę absolutną, za pomocą której są prowadzone działania wojenne.

O wartości tej siły absolutnej decyduje rząd. Chociaż działania wojenne zaczynają się właściwie od określenia pożądanej wartości absolutnej, która to przekłada się na kluczową część strategii wojny, niezmiennie najczęściej generał, który ma dowodzić tymi siłami podczas walk, musi traktować wartość siły absolutnej jak rzecz, na którą nie miał żadnego wpływu. Dzieje się tak dlatego, że albo nie brał udziału w pracach przygotowawczych, albo okoliczności uniemożliwiły odpowiednią ich modyfikację.

Tam, gdzie osiągnięcie absolutnej przewagi jest niemożliwe, pozostaje jedynie stworzenie sytuacji, w której można osiągnąć względną przewagę w chwili rozstrzygnięcia dzięki umiejętnemu wykorzystaniu dostępnych sił i środków.

Analiza obejmująca teren i czas wydaje się najistotniejszym czynnikiem pozwalającym osiągnąć przewagę względną (choć nie jest to element decydujący).

Właściwa ocena przeciwników (Daun, Schwartzenburg), zuchwałość przejawiająca się w pozostawieniu na krótki czas na drodze korpusu przeciwnika jedynie niewielkich sił ubezpieczających, dynamika szybkich przemarszów, śmiałość niespodziewanych uderzeń, zwiększona aktywność, która charakteryzuje jedynie wielkich ludzi w chwili zagrożenia — oto źródła zwycięstw tego rodzaju.

O wiele częściej przewaga względna, to jest sprawne zgromadzenie przeważających sił w miejscu decydującego starcia, wynika z właściwej oceny chwili i wybrania w tym czasie odpowiedniego kierunku działań oraz decyzji dotyczącej poświęcenia tego, co nieistotne, w imię rzeczy ważnych — to jest skoncentrowania mniejszych jednostek w korpus dysponujący przewagą. W tego rodzaju działaniach przodowali właśnie tacy wodzowie jak Fryderyk Wielki i Napoleon Bonaparte.



Rozdział VII

Zaskoczenie

(...) Zaskoczenie nieprzyjaciela (...) stanowi w większym lub mniejszym stopniu fundament wszelkich przedsięwzięć, ponieważ bez niego trudno właściwie mówić o uzyskaniu przewagi w miejscu rozstrzygającego starcia.

Zaskoczenie jest zatem drogą prowadzącą do przewagi liczebnej. Poza tym powinno być uważane — co wynika z wywieranego wpływu na morale — za ważny czynnik o niezależnym charakterze. **Jeśli udaje się osiągnąć pełne zaskoczenie, jego efektem jest zamieszanie w szeregach wroga oraz upadek ducha.** Dysponujemy wieloma przykładami świadczącymi o tym, że efekt zaskoczenia zwiększa szansę zwycięstwa. W tym przypadku nie mówimy o zaskoczeniu podczas uderzenia, lecz ogólnej sytuacji militarnej, związanej z wszelkimi zasobami i siłami armii, a zwłaszcza o kwestii dotyczącej zaskakującego dla przeciwnika rozmieszczenia oddziałów. Równie dobrze zatem zaskoczenie może dotyczyć ataku, jak i obrony (...).

Dwoma elementami składającymi się na zaskoczenie są szybkość działań oraz utrzymanie ich w tajemnicy. Te czynniki z kolei wymagają od rządu oraz głównodowodzącego wielkiej energii, od armii zaś — dużej odpowiedzialności za słowa przysięgi wojskowej. Jeśli miejsce żołnierskiego honoru zajmują zniewieściałość i brak zasad, nie można liczyć na jakiegokolwiek zaskoczenie wroga. Należy przy tym zauważyć, że choć zaskoczenie jest nieodzownym elementem działań i nigdy nie pozostaje bez wpływu na działania wojenne, rzadko udaje się osiągnąć zaskoczenie całkowite (...). Doszlibyśmy do niepoprawnych wniosków, wierząc, że dzięki zaskoczeniu można dokonać prawdziwego przełomu podczas działań wojennych. Chociaż sama idea niesie obietnicę wielkich sukcesów, w rzeczywistości wspaniałe plany zwykle spalają na panewce z powodu tarć w machinie wojennej.

Zaskoczenie częściej udaje się osiągnąć na poziomie taktycznym. Dzieje się tak z tego prostego powodu, że w tym przypadku wszystko odbywa się w ograniczonych ramach czasu i przestrzeni. A zatem w sferze strategii zaskoczenie będzie tym bardziej prawdopodobne, im bliższe taktyki będą zastosowane siły i środki. Trudniejsze — jeśli użyte metody będą bliższe sfery polityki.

Przygotowania do wojny trwają zwykle kilka miesięcy. Skoncentrowanie oddziałów na pozycjach wyjściowych wymaga zgromadzenia zapasów, założenia magazynów oraz długich przemarszów, których punkt docelowy przeciwnik może poznać dość wcześnie.

Rzadko zatem zdarza się, że jakiś kraj jest w stanie zaskoczyć inny wypowiedzeniem wojny lub uderzeniem w jakimś konkretnym kierunku. W wiekach XVII i XVIII, kiedy prowadzenie wojny w dużej mierze polegało na obleganiu umocnionych pozycji (ten element działań stanowił ważny i dość charakterystyczny element sztuki wojennej), częstym celem działań było osiągnięcie zaskoczenia i odcięcie jakiejś twierdzy. Ale nawet w tamtych czasach rzadko udawało się z powodzeniem osiągnąć zaskoczenie.

Za to w przypadku działań prowadzonych w ciągu jednego lub dwóch dni zaskoczenie jest o wiele bardziej prawdopodobne. Często nietrudno jest wyprzedzić nieprzyjacielską kolumnę i zająć wcześniej jakąś ważną pozycję, obszar, drogę itp.

Ktokolwiek sądzi, że dzięki zaskoczeniu na niewielką skalę może osiągnąć wielkie korzyści — na przykład takie jak zwycięstwo w bitwie lub zajęcie ważnego magazynu — wierzy w coś, co z pewnością łatwo sobie wyobrazić, ale co nie znajduje potwierdzenia w historii, ponieważ przykładów wielkich czynów, które były efektem takiego zaskoczenia, nie ma zbyt wiele. Możemy z tego poprawnie wnioskować, że na drodze sukcesu stoją naturalne przeszkody.

Kiedy obiecujemy sobie wielkie korzyści płynące z kampanii prowadzonych z uwzględnieniem elementu zaskoczenia, myślimy o dużej aktywności sił, szybkich rozstrzygnięciach i nieoczekiwanych przemarszach jak o narzędziach, dzięki którym można osiągnąć zakładany cel. Jednak wspomniane czynniki, nawet jeśli zostaną zastosowane na szeroką skalę, nie zawsze gwarantują uzyskanie przewagi zaskoczenia. Widzimy to wyraźnie na przykładzie działań dwóch wielkich wodzów — Fryderyka Wielkiego i Napoleona Bonapartego — którzy, jak się powszechnie sądzi, charakteryzowali się wyjątkowymi umiejętnościami w tym zakresie. Pierwszy ze wspomnianych dowódców w lipcu 1760 roku nieoczekiwanie porzucił oblężenie Drezna, uderzając na korpus Lacy'ego. Chociaż potem znów ruszył na Drezno, całe to intermezzo nie przyniosło mu żadnych korzyści, a jego sytuacja właściwie jeszcze się pogorszyła, ponieważ w międzyczasie upadło Kłodzko.

W 1813 roku Bonaparte także zaskoczył wszystkich obserwatorów, dwukrotnie odchodząc spod Drezna ku Blücherowi (nie wspominając już o jego wypadzie z Górnych Łużyc na Czechy). W obu przypadkach niczego nie zyskał. Były to uderzenia w próżnię, kosztujące go dużo czasu i sił, które mogły też sprawić, że znalazłby się w niebezpiecznej sytuacji pod Dreznem.

A zatem nawet w tym elemencie rzemiosła wojennego zaskoczenie wcale nie musi stać się gwarancją sukcesu dzięki aktywności, energii i zdecydowaniu dowódcy. Aby je osiągnąć, konieczne jest także pojawienie się pewnych dodatkowych okoliczności.

Ci sami wspomniani już wodzowie dostarczają nam przykładów świetnie ilustrujących zasadę dążenia do zaskoczenia. Najpierw zastanówmy się nad działaniem Bonapartego i jego sławnym manewrem z 1814 roku, skierowanym przeciwko korpusowi Blüchera, wyłączonemu wówczas z Wielkiej Armii i przemieszczającego się wzdłuż Marny. Trudno byłoby znaleźć inny przykład dwudniowego przemarszu, który dzięki uzyskaniu

zaskoczenia nieprzyjaciela przyniosłby równie wielkie skutki. Armia Blüchera rozciągnięta na dystansie trzech dni marszu została doszczętnie rozbita i poniosła wielkie straty, zupełnie tak jakby została unicestwiona w walnej bitwie. Było to możliwe wyłącznie dzięki uzyskaniu przewagi zaskoczenia, ponieważ gdyby Blücher brał pod uwagę możliwość uderzenia Bonapartego, zorganizowałby swój marsz zupełnie inaczej. Efekt starcia wynikał zatem z błędu Blüchera. Bonaparte o nim nie wiedział, ale tym razem do wodza Francuzów uśmiechnęło się szczęście.

Podobnie rzecz miała się z bitwą pod Legnicą, do której doszło w 1760 roku. Fryderyk Wielki odniósł wspaniałe zwycięstwo dzięki temu, że w noc poprzedzającą bitwę zmienił pozycję swoich wojsk. Laudon został kompletnie zaskoczony tym manewrem i w konsekwencji stracił 70 armat oraz 10 000 ludzi. Chociaż w tym okresie wojny Fryderyk Wielki często manewrował — to zbliżał się do nieprzyjaciela, to znów się od niego oddalał, aby nie dopuścić do bitwy lub choćby tylko pokrzyżować plany nieprzyjaciela — ta jedna zmiana pozycji w nocy z 14 na 15 sierpnia 1760 roku wcale nie miała na celu uniknięcia starcia. Sam król stwierdził wówczas, że pozycja z 14 sierpnia po prostu mu się nie podobała. A zatem i w tej sytuacji przypadek odegrał zasadniczą rolę. Gdyby nie szczęśliwe zrządzenie losu w związku z atakiem i nocną zmianą pozycji oraz trudnym terenem, wynik starcia mógłby być zupełnie inny.

Co więcej, także w wyższej i najwyższej sferze strategii znajdujemy przykłady zdarzeń świadczących o tym, że zaskoczenie może przynieść świetne efekty. Przywołajmy choćby w tym tylko miejscu wspaniałe przemarsze Wielkiego Elektora z Frankonii na Pomorze i z Marchii (Brandenburgii) nad Pregolę, kampanię z 1757 roku czy słynne pokonanie przełęczы alpejskich przez Bonapartego w 1800 roku. W tym drugim przypadku armia wroga zrezygnowała z obrony całego terytorium, by następnie skapitulować. Natomiast w 1757 roku inna armia była bardzo bliska wycofania się z teatru działań wojennych, stojąc u progu całkowitej klęski. Na końcu możemy też przywołać uderzenie Fryderyka Wielkiego na Śląsk, podając je jako przykład wojny całkiem nieoczekiwanej. Wszystkie te kampanie są przykładami wielkich sukcesów, ale w historii wojen tego rodzaju wydarzenia nie są zbyt liczne, jeśli tylko nie pomylimy ich z sytuacjami, w których państwo — w wyniku braku aktywności i energii (Saksonia w 1756 roku i Rosja w 1812 roku) — nie zdążyło zakończyć swoich przygotowań do wojny.

(...) Zaskoczenie może osiągnąć tylko ta strona, która dyktuje warunki. A warunki dyktuje ten, kto zadbał o to, aby wszystkie działania wykonać zgodnie z kanonami sztuki wojennej. Jeśli zaskoczymy przeciwnika, korzystając z niewłaściwych sił i środków, to zamiast sięgnąć po zwycięstwo, możemy liczyć jedynie na potężny cios odwetowy. W takim bowiem przypadku wróg nie musi specjalnie martwić się tym, że go zaskoczyliśmy, a nasz błąd daje mu okazję uniknięcia przykrych konsekwencji.



Rozdział VIII

Fortel

Udany fortel (...) jest w gruncie rzeczy działaniem podstępny, ale mimo wszystko różni się od tego, co powszechnie nazywa się oszustwem, ponieważ nie dochodzi do niedotrzymania słowa. Osoba uciekająca się do fortelu pozwala osobie oszukiwanej popełnić błędy wynikające z braku zrozumienia natury rzeczy, które — wpływając na wynik — nagle w jej oczach zmieniają ocenę istoty rzeczy. Możemy zatem powiedzieć, że tak jak dowcip jest żonglerką ideami i koncepcjami, tak fortel jest żonglerką czynami.

(...) Nie bez kozery greckie wyrazy „fortel” i „strategia” mają ten sam źródłosłów¹. Pomimo wszystkich rzeczywistych i pozornych zmian, jakie zaszły w formie prowadzenia wojny od czasów starożytnych Greków, słowo „fortel” wciąż dobrze oddaje prawdziwą istotę działań wojennych.

Jeśli samą realizację planu uderzenia — bitwę — pozostawimy w sferze taktyki i spojrzymy na strategię jak na sztukę polegającą na umiejętnym wykorzystywaniu wszystkich sił i środków, to poza siłami charakteru, takimi jak rozbuchana ambicja, która zawsze przymusza do działania niczym naciągnięta sprężyna, oraz silna wola, która z kolei rzadko poddaje się presji, wydaje się nie istnieć żadna subiektywna cecha równie trafnie jak fortel nadająca się do kontrolowania i inicjowania działań strategicznych. Powszechna tendencja do zaskakiwania (...) prowadzi nas do wniosku, że w każdej próbie uzyskania zaskoczenia znajduje się element zaskoczenia — choćby był niewielki.


W sferze strategii nie znajduje się działań innych niż te prowadzące do starcia i obejmujące powiązane z walką środki. Na poziomie strategii (w odróżnieniu od normalnego życia) nie trzeba się martwić o transakcje składające się w całości ze słów — takie jak deklaracje, oświadczenia itd. A jednak to właśnie słowa są głównym tanim narzędziem pozwalającym przebiegłemu uczestnikowi zdarzeń wyprowadzić kogoś w pole.

¹ Por. strategia (gr. *strategos*); fortel — z greckiego *stratēgēma* od *stratēgos* (general, dowódca) i *stratos* (armia) — *przyp. tłum.*

Pewna część działań, jakie podejmuje się w czasie wojny — fałszywe plany i rozkazy przekazywane świadomie w celu wprowadzenia przeciwnika w błąd, nieprawdziwe raporty trafiające do wroga — w sferze strategicznej mają tak niewielkie znaczenie, że korzysta się z nich tylko w wyjątkowych sytuacjach. Z tego powodu nie mogą one być uważane za działania spontanicznie sprokurowane przez lidera.

Jednak przygotowania do bitwy — przynajmniej w zakresie tych fałszywych wskazówek podsuwanych wrogowi — wymagają sporego nakładu czasu i sił. Tym większego, im większe wrażenie chciałoby się wyrzucić. I jako że zwykle tego czasu i sił brakuje, bardzo niewielka liczba tych tak zwanych demonstracji spełnia zadania, z myślą o których zostały stworzone. Jest wręcz rzeczą niebezpieczną wydzielanie na dłuższy czas większych sił wyłącznie w celu oszukania przeciwnika, gdyż takie działania zawsze wiążą się z ryzykiem, a wówczas oddziałów tych może zabraknąć w miejscu rozstrzygającego starcia.

Im słabsze są jednak siły znajdujące się w dyspozycji dowództwa, tym lepiej nadają się do wykorzystania w ramach fortelu. Ale fortel staje się ostatnią deską ratunku dla słabych i malutkich, tych, którym na nic nie przyda się już roztropność ani mądrość, w chwili gdy wydaje się, że wszystko sprzysięgło się przeciwko nim. Im bardziej beznadziejna jest sytuacja, tym bardziej atrakcyjna wydaje się wizja pojedynczego, desperackiego uderzenia i tym łatwiej przychodzi do głowy myśl o wsparciu swojej śmiałości podstępem. Odwaga i fortel — uwolnione od kalkulacji i wszelkich trosk dotyczących przyszłości — wzajemnie się napędzają, a dzięki temu ledwo dostrzegalna iskra prowadzi do pojawienia się żaru nadziei, który może jeszcze przerodzić się w wielki pożar.



Rozdział IX

Koncentracja sił w terenie

Najlepszą strategią jest zadbanie o to, aby zawsze być bardzo silnym — przede wszystkim w ujęciu ogólnym, a następnie także w miejscu rozstrzygającego starcia. A zatem poza spożytkowaniem energii na przygotowanie armii (praca ta nie zawsze należy do generała) nie istnieje jakikolwiek inny imperatyw czy prostsze prawo strategii ponad to, aby zawsze dysponować skoncentrowanymi siłami. Żadna część armii nie powinna być wydzielana z sił głównych, chyba że zostanie ona przeznaczona do realizacji jakiegoś ważnego celu w nagłej potrzebie.

Wojna jest zderzeniem się dwóch przeciwnych sił. Z samej istoty takiej kolizji wynika, że większa siła nie tylko niweluje mniejszą, ale i porywa ją ze sobą. To stwierdzenie prowadzi nas do podstawowego wniosku, że nie należy uciekać się do działań stopniowych. Zasadniczym prawem wojny wydaje się zamiast tego jednoczesne użycie wszystkich sił, które mają przełamać obronę przeciwnika.

I tak też właśnie dzieje się w rzeczywistości — przynajmniej tam, gdzie działania wojenne mają charakter mechanicznej interakcji. Jeśli bowiem na starcie składa się stała interakcja wzajemnie znoszących się sił niszczących, łatwo wyobrazić sobie także miejsce dla sukcesywnego wprowadzania do walki nowych sił. Tak właśnie ma się sprawa na poziomie taktyki, ponieważ zasadniczą rolę w jej realizacji odgrywa broń palna (...). Jeśli oddział tysiąca żołnierzy prowadzi wymianę ognia z oddziałem liczącym sobie pięciuset ludzi, to łączne straty będą zależeć od wyjściowej wielkości sił obu stron. Tysiąc żołnierzy wystrzeli dwa razy więcej pocisków niż pięciuset, jednak więcej kul znajdzie swój cel w grupie tysiąca ludzi niż pięciuset, ponieważ zakładamy, że stoją oni gęściej i bliżej jeden drugiego. Jeśli uznamy, że liczba trafień będzie dwukrotnie większa, wówczas straty każdej ze stron będą równe. Załóżmy teraz, że w oddziale pięciuset żołnierzy straty wyniosą dwieście ludzi niezdolnych do walki — tyle samo co w oddziale składającym się z tysiąca mężczyzn. Jeśli strona dysponująca mniejszym oddziałem posiada poza zasięgiem ognia odwody w sile kolejnych pięciuset żołnierzy, to obaj przeciwnicy mają do swojej dyspozycji ośmiuset strzelców. Tyle tylko, że z jednej strony w tej liczbie znajdzie się pięciuset pełnych zapala, wypoczętych i posiadających pełny zapas amunicji, a z drugiej — owych ośmiuset mężczyzn może nie zachowywać właściwego szyku, potrzebować amunicji lub być po prostu zmęczonych. Założenie, że tylko z powodu przewagi liczebnej oddział tysiąca żołnierzy

poniesie takie same straty jak oddział, na który składa się pięciuset, z pewnością trudno uznać za poprawne. A zatem większe straty tej strony, która trzyma oddział pięciuset żołnierzy w rezerwie, muszą zostać uznane za niekorzystną konsekwencję pierwotnego układu sił. Co więcej, trzeba też przyznać, że w większości przypadków podczas pierwszego starcia tysiąc żołnierzy będzie miało nad pięciuset innymi przewagę, a to oznacza, że może dojść do wyparcia wroga z zajmowanych pozycji i zmuszenia go do odwrotu.

(...) Wyraźnie widać, jak użycie podczas jednego starcia zbyt wielkich sił może się stać działaniem niekorzystnym, gdyż nawet jeśli w pierwszej chwili nasze siły pozwolą uzyskać przewagę, w następnej przyjdzie nam za to zapłacić.

To niebezpieczeństwo grozi nam jednak tylko dopóty, dopóki trwa nieporządek w szeregach, tj. zamieszanie i słabość, czyli jednym słowem — póki mamy do czynienia z sytuacją kryzysową związaną z każdą bitwą i dotyczącą nawet zwycięzcy. **W czasie rozluźnienia spowodowanego wyczerpaniem pojawienie się uzupełnień ma decydujące znaczenie dla losów bitwy.**

Kiedy jednak mija czas rozprężenia po zwycięstwie i na placu boju pozostaje jedynie przewaga morale, która jest konsekwencją każdej wiktorii, świeże oddziały na nic się już nie zdadzą, ponieważ pociągnie je za sobą fala odwrotu. **Pokonana armia nie stanie się na drugi dzień po klęsce armią zwycięską za sprawą znacznych odwodów.** W tym miejscu docieramy do źródła wielkiej materialnej różnicy pomiędzy taktyką i strategią.

Taktyczne efekty starcia, konsekwencje bitwy i wyniki działań podejmowanych przed jej rozstrzygnięciem w większości znajdują się w ramach definiowanych granicami wspomnianego okresu nieporządku i słabości. Natomiast wynik strategiczny — to jest ogólny wynik walki oraz wszystkich zwycięstw, małych i dużych — wykracza całkowicie poza ten okres. Można o nim mówić dopiero wówczas, gdy zsumuje się wyniki wszystkich poszczególnych starć, tworząc jedną, niezależną całość. W tym momencie czas kryzysu należy do przeszłości, oddziały odzyskują siły oraz formę i są obecnie słabsze jedynie o taką wartość, jaka została bezpowrotnie zniszczona na polu bitwy.

Konsekwencją tej różnicy jest fakt, że w ramach taktyki przewiduje się ciągle użytkowanie sił, podczas gdy strategia wymaga jedynie działań symultanicznych.

Jeśli na poziomie taktycznym nie mogę zdecydować o wszystkim na podstawie pierwszego sukcesu i muszę mieć pewne wątpliwości dotyczące kolejnych etapów realizacji planu, rozumiem się samo przez się, że pierwotnie wykorzystam do działań tylko tyle sił, ile (w mojej ocenie) zapewni mi osiągnięcie celu. Resztę pozostawię w odwodzie poza zasięgiem ognia lub z dala od działań wojennych. Uczynię tak po to, aby móc wykorzystać świeże siły do walki ze świeżymi oddziałami wroga lub by dzięki nim przełamać szyki zmęczonych walką jednostek nieprzyjaciela. Na poziomie strategicznym wszystko wygląda jednak inaczej. Po części dzieje się tak dlatego, (...) że nie ma podstaw, aby obawiać się reakcji tuż po tym, jak udało się osiągnąć sukces,

jako że wraz z nim kończy się czas kryzysu, a po części dlatego, że wszystkie użyte strategicznie siły wcale nie muszą być osłabione. Pewne straty poniosły tylko te oddziały, które znalazły się w ogniu walk taktycznych. Oznacza to zatem, że osłabione zostały tylko te siły, których użycie było nieuniknione, a w żadnym razie wszystkie te znajdujące się w rezerwie strategicznej i w dyspozycji dowódcy podczas starć z wrogiem (chyba że w konsekwencji niepotrzebnych decyzji zostały one użyte taktycznie). Korpusy, które z uwagi na ogólną przewagę liczebną nie brały udziału w walce lub też uczestniczyły w niej tylko w niewielkim stopniu, ale których sama obecność na miejscu walk przyniosła pozytywne efekty, po rozstrzygnięciu pozostają w tej samej formie co wcześniej, a podczas planowania nowych przedsięwzięć traktuje się je tak, jakby przez cały czas pozostawały nieaktywne.

Jeśli zatem w ujęciu strategicznym straty nie rosną wraz ze zwiększeniem liczby zaangażowanych wojsk, a często dzieje się wręcz przeciwnie (...), oznacza to wyraźnie, że na poziomie strategii nigdy nie można mówić o wykorzystaniu zbyt wielkich sił i, w konsekwencji, że wszystkie siły muszą zostać wykorzystane równocześnie do natchmiastowego osiągnięcia celu.

Zmęczenie, wyczerpanie i niedostatki podczas wojny stanowią specjalną zasadę destrukcji, która wcale nie musi należeć do grupy zagadnień związanych z walką, ale mniej lub bardziej jest z nią nierozzerwalnie związana. Bez wątplenia zalicza się ją za to do strategii. Bezsprzeczny jest także fakt, że wspomniane zmęczenie, wyczerpanie i niedostatki należą też (może nawet w większym stopniu) do dziedziny taktycznej, chociaż w świetle tego, że działanie o charakterze taktycznym jest krótsze, elementy te odgrywają mniejszą rolę. Z drugiej strony — w ujęciu strategicznym — gdy konieczne jest odniesienie do dłuższych okresów i większej przestrzeni działań, rola ta urasta nie tylko do miana ważnej, ale czasami staje się wręcz rozstrzygająca. **Sytuacja, gdy zwycięska armia ponosi większe straty z powodu chorób niż na polu walki, wcale nie jest wyjątkowa.**

(...) Łatwo przychodzi nam wyobrażenie sobie sytuacji, w której pod koniec kampanii lub innego zadania strategicznego wszystko to, co znajduje się w granicach obszaru destrukcji, zostanie osłabione tak, że pojawienie się świeżych sił okaże się decydującym zdarzeniem.

Postąpilibyśmy jednak wbrew naukom płynącym z doświadczenia, gdybyśmy uznali, że armia pojawiająca się na polu bitwy po raz pierwszy posiada wyższe morale niż ta, która znajduje się już w ogniu walki, podobnie jak to się dzieje z rezerwą taktyczną posiadającą większą wartość niż oddziały, które poniosły znaczne straty od ognia nieprzyjaciela. Nieudana kampania pozbawia żołnierzy odwagi i wpływa na upadek morale armii, ale sukces ma działanie odwrotne.

Trochę inaczej wygląda sytuacja z niedostatkiem, na który składają się głównie dwa elementy: potrzeba pożywienia oraz potrzeba schronienia dla wojska — kwater bądź odpowiednio przygotowanych obozowisk. Obie te potrzeby bez wątplenia będą rosły proporcjonalnie do wzrostu liczby zgromadzonych w jednym punkcie żołnierzy. Ale czy przewaga sił nie pozwala też wybrać najlepszego rozwiązania — to jest rozprosze-

nia sił w celu zyskania swobody manewru w przestrzeni, a tym samym zapewnienia sobie schronienia i lepszych zasobów niezbędnych do przetrwania?

Jeśli Bonaparte podczas inwazji na Rosję w 1812 roku skoncentrował swoją wielką armię, prowadząc ją wzdłuż jednej osi i zadziwiając wszystkich swoim działaniem, ale tym samym przyczyniając się do trudności aprowizacyjnych, manewry te musimy tłumaczyć postępowaniem zgodnym z jego własną maksymą, która mówiła o tym, że nigdy nie można być zbyt silnym w punkcie rozstrzygającego starcia. Czy w tym konkretnym przypadku nie nagiął niebezpiecznie swoich zasad? To pytanie wykracza poza nasz obszar zainteresowań. Pewne jest jednak, że jeśli chciałby wówczas uniknąć problemów związanych ze swoją decyzją o skupieniu sił, wystarczyłoby, gdyby jego korpusy przemieszczały się szerszym frontem. Podczas kampanii rosyjskiej brak przestrzeni nie był problemem i rzadko zdarza się tak, że w ogóle takim problemem się staje. Tym samym nie ma podstaw do skonstruowania wniosku, jakoby jednoczesne wprowadzenie do walki większych sił musiało się wiązać z wielkim ich osłabieniem. Ale założmy teraz, że pomimo polepszenia sytuacji wynikłej z wydzielenia części armii złe warunki pogodowe oraz typowy trud wojenny spowodowały zmniejszenie nawet tych sił, które przesunięto do rezerwy z myślą o ich późniejszym użyciu. Niezmiennie musimy ocenić całość działań i zadać następujące pytanie: Czy zmniejszenie sił wystarczy, aby zrównoważyć zyski osiągnięte w konsekwencji przewagi liczebnej, które stały się naszym udziałem w wyniku wyboru wielu kierunków?

(...) Podczas niezależnych starć bez większego wysiłku jesteśmy w stanie określić siły niezbędne do osiągnięcia zakładanego celu. A to oznacza też, że nie mamy problemów ze stwierdzeniem, jaka część naszych sił jest nadmiarowa. Tymczasem na poziomie strategicznym taka ocena może nie być możliwa, gdyż ani cel strategiczny, ani jego granice nie są tak dokładnie określone jak te na poziomie taktycznym. Tym samym to, co na poziomie taktycznym może być uważane za nadwyżkę sił, na poziomie strategicznym powinno stanowić narzędzie wykorzystania pierwotnego sukcesu — jeśli nadarzy się ku temu odpowiednia okazja.

Dzięki wyjątkowej przewadze liczebnej Bonaparte mógł w 1812 roku dotrzeć do Moskwy i zająć stolicę mocarstwa. Gdyby przy tym udało mu się też wykorzystać swoją przewagę do całkowitego rozbicia armii rosyjskiej, mógłby — co można stwierdzić z dużym prawdopodobieństwem — zawrzeć w Moskwie pokój, który w innej sytuacji był mniej realny.

(...) Jeśli na poziomie taktycznym siły zbrojne tracą na wartości w konsekwencji czasu interakcji, co prowadzi do stwierdzenia, że czas staje się czynnikiem decydującym o wyniku końcowym, na poziomie strategicznym nic takiego nie ma miejsca. Destrukcja sił zbrojnych, będąca także konsekwencją upływu czasu na poziomie strategii, może być w jednej części zniwelowana dzięki masie, a w innej — dzięki innym działaniom (...).

(...) Wszystkie dostępne nam siły przeznaczone do osiągnięcia celu strategicznego powinny być użyte równocześnie. Realizacja tego zadania będzie tym pełniejsza, im bardziej w określonym czasie skoncentrujemy się na jednym zadaniu.



Rozdział X

Ekonomia sił

(...) Potrzebę stałego dbania o współdziałanie wszystkich sił (...), czyli pilnowanie, aby żadna część armii nie próżnowała, uważamy za regułę niezwykle istotną. Ktokolwiek pozwala sobie na posiadanie sił, dla których przeciwnik nie znalazł zajęcia, kto dopuszcza do tego, by część jego sił maszerowała, a więc nie wykonywała żadnej istotnej czynności, podczas gdy armia wroga prowadzi bój, ten źle gospodaruje swoimi siłami. W tym sensie jest to marnotrawstwo sił gorsze nawet niż ich niewłaściwe wykorzystanie. **Jeśli działanie jest nieuniknione, wówczas koniecznością jest, aby wszystkie części (armii) działały wspólnie, ponieważ nawet najmniej celowa aktywność niezmiennie angażuje i prowadzi do zniszczenia części sił nieprzyjaciela. Tymczasem oddziały całkowicie nieaktywne są w tym momencie kompletnie zneutralizowane.**

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



- 1. ZAREJESTRUJ SIĘ**
- 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI**
- 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ**

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**

Wojna nie jest niczym innym, jak tylko pojedynkiem na większą skalę. Każdy z walczących stara się udowodnić swoją przewagę fizyczną i stłamsić drugiego tak, aby poddał się jego woli. Najważniejszym zadaniem staje się powalenie przeciwnika i sprawienie, aby nie był już zdolny do stawiania dalszego oporu.

Psychologia dwustronnych rozgrywek, idea wojny błyskawicznej, żywe teorie sztuki wojennej. Oto książka, która zmieniła oblicze świata. Od dziesiątków lat inspiruje strategów, budzi niezdrowe emocje u liderów o zapędach dyktatorskich i stanowi niewyczerpane źródło inspiracji dla ambitnych biznesmenów. Przepelniona brutalną mądrością i koncepcjami bezkompromisowych rozwiązań rodem z bitewnych pól, jest lekturą, do której wielokrotnie chce się powracać. Gdyby powstała dziś, byłaby kultowa. Przetestowana w boju, zyskała na wartości — opisane w niej spostrzeżenia okazały się prawdziwe. Dzięki temu dzieło Clausewitza jest wciąż książką żywą i rozpalającą umysły.

Istnieje tylko jeden środek — i jest nim walka.

CARL VON CLAUSEWITZ urodził się w 1780 roku w pobliżu Magdeburga. Miał dwanaście lat, kiedy wstąpił do wojska. Walczył przeciwko wojskom Napoleona w latach 1812 – 1814. W randze pułkownika dowodził m.in. atakiem kawalerii pruskiej pod Lützen. W 1815 roku został doradcą szefa sztabu dowódcy III Pruskiego Korpusu, który uniemożliwił Napoleonowi połączenie sił pod Waterloo. Dosłużył się stopnia generała. W latach 1818 – 1830 był dyrektorem berlińskiej Akademii Wojennej. Zmarł na cholere w 1831 roku. Pochowany został na cmentarzu wojskowym we Wrocławiu, w latach 70. XX wieku jego szczątki przeniesiono do Magdeburga.

książki **klasy** business

Nr katalogowy: 8 6 3 9



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

o n e
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://onepress.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 59,00 zł

ISBN 978-83-246-3604-4



9 788324 636044