

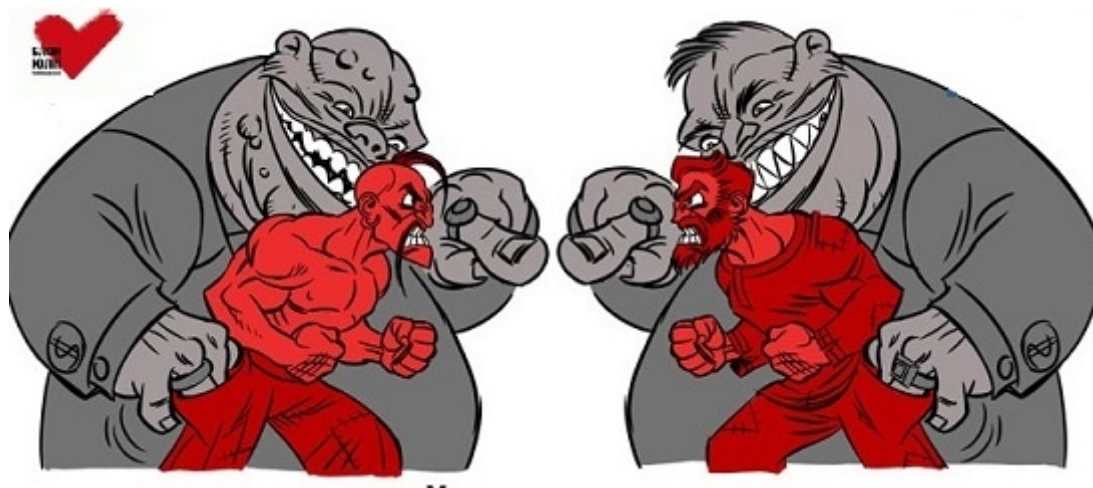
Antyczna mądrość chińska o wygrywaniu wojen bez walki

Dziś nazywa się to teorią wojen psychologicznych. Tego rodzaju wojny w rozgrywkach międzynarodowych toczono są praktycznie permanentnie. Im wyżej nasza cywilizacja staje się rozwinięta, tym częściej zastępuje wojny militarne — bezkrwawymi, a przynajmniej niekonwencjonalnymi. Dlatego coraz ważniejsze staje się studiowanie arkanów sztuki wojennej z wykorzystaniem operacji psychologicznych.

Poniżej nieco klasyki z najstarszego na świecie podręcznika sztuki wojennej: „Sztuka wojenna” Sun Zi (VI wiek p.n.e.). Traktat ten Zachód zawdzięcza jezuitom: po raz pierwszy przetłumaczony został na język zachodni z chińskiego w 1782 przez francuskiego jezuitę Jeana Josepha Marie Amiota. MA

Zasady zaczerpnięte ze *Sztuki wojennej*:

1. Dyskredytujcie wszystko, co dobre w kraju przeciwnika.
2. Wciągajcie przedstawicieli warstw rządzących przeciwnika w przestępcze przedsięwzięcia.
3. Podrywajcie ich dobre imię i w odpowiednim momencie rzućcie ich na pastwę pogardy rodaków.
4. Korzystajcie ze współpracy istot najpodlejszych i najbardziej odrażających.
5. Dezorganizujcie wszelkimi sposobami działalność rządu przeciwnika.
6. Zasiewajcie waśnie i niezgodę między obywatelami wrogiego kraju.
7. Buntujcie młodych przeciwko starym.
8. Ośmieszajcie tradycje waszych przeciwników.
9. Wszelkimi siłami wprowadzajcie zamieszanie na zapleczu w zaopatrzeniu i wśród wojsk wroga.
10. Osłabiajcie wolę walki nieprzyjacielskich żołnierzy za pomocą zmysłowej muzyki i piosenek.
11. Podesłajcie im nierządnicę, żeby dokończyła dzieła zniszczenia.
12. Nie szczędźcie obietnic i podarunków, żeby zdobyć wiadomości. Nie żałujcie pieniędzy, bo pieniądź w ten sposób wydany, zwróci się stokrotnie.
13. Wprowadzajcie wszędzie swoich szpiegów.



Maksymy zaczerpnięte ze *Sztuki wojennej*:

Dajcie nieprzyjacielowi młodych chłopców i kobiety, żeby zawrócić mu w głowie. Jaspis i jedwab, żeby rozbudzić jego ambicje.

A to wbijajcie klin między władcę a jego ministrów, a to odsuńcie od niego jego sojuszników. Wzbudźcie w nich wzajemne podejrzenia tak, żeby zapanowała między nimi niezgoda. Wtedy będziecie mogli spiskować przeciw nim.

Ci, którzy są znawcami sztuki wojennej, pokonują nieprzyjacielską armię bez walki. Zdobywają miasta bez przypuszczenia szturmów i obalają państwo bez długotrwałych działań.

Waszym celem powinno być opanowanie w stanie nietkniętym wszystkiego, co jest pod
Racjonalista.pl

słońcem. W ten sposób wasze wojska pozostaną niezmezczone, a wasze zwycięstwo będzie całkowite. Oto sztuka ofensywnej strategii.

Nasza niezwykłość zależy od nas, słabość wroga — od niego.

Zwycięska armia jest nią, zanim dojdzie do bitwy; armia skazana na klęskę walczy bez nadziei na zwycięstwo.

Wojna to sztuka wprowadzania w błąd.

Osiągnąć sto zwycięstw w stu bitwach nie jest szczytem umiejętności. Szczytem umiejętności jest pokonanie przeciwnika bez walki.

Jeśli dowódca jest zawzięty i skłonny do gniewu, obrażaj go i doprowadź do wściekłości, aż zirytowany i zmieszany ruszy na ciebie bez planu i lekkomyślnie.

W czasie wojny najważniejszą rzeczą jest szybkość działania. Jeśli wróg będzie starał się dobrze przygotować całą linię obrony, wtedy na całej linii będzie osłabiony.

Aby uniknąć tego, co silne, trzeba uderzać w to, co słabe.

Bądź nadzwyczaj drobiazgowy, aż do sztywnej formalności. Bądź niezwykle tajemniczy, aż staniesz się niezgłębiony. W taki sposób możesz stać się panem losu swego przeciwnika.

Ci, którzy potrafią postępować niekonwencjonalnie, są nieskończeni niczym niebo i ziemia, niewyczerpani niczym wielkie rzeki. Gdy nadchodzi ich koniec, zaczynają się znowu, jak dni i miesiące. Umierają i rodzą się na nowo, niczym cztery pory roku.

Twoim celem musi być zdobycie wszystkiego bez zniszczenia czegokolwiek.

Użyj skromności, by wzbudzić we wrogach pychę. Zmeńcz ich wymykaniem się. Wywołaj wśród nich rozłam. Gdy będą nieprzygotowani, zaatakuj i bądź tam, gdzie cię nie oczekują.

Polskie tłumaczenie: [Sun Tzu — Sztuka wojny czyli Trzyście rozdziałów](http://blackevo.kewlnet.tk/E-book/book/Art_of_War_-_Sun_Tzu.pdf) (http://blackevo.kewlnet.tk/E-book/book/Art_of_War_-_Sun_Tzu.pdf)

Elementy teorii dezinformacji Volkoffa

Metody dezintegracji grup przeciwnika stosowane w operacjach psychologicznych pomiędzy narodami. Demoralizacja, to unicestwienie odwagi, podkopanie siły duchowej, wynikającej z wiary w wartości narodowe i w przyszłość. Bardzo rozbudowana przez współczesną socjaldemokrację analiza „morale” pozwala wyodrębnić czynniki demoralizacji. Wymieńmy tu przede wszystkim:

- podważanie wartości o które walczy nieprzyjaciel, zasiewanie wątpliwości;
- podważanie wiary w siebie, zaszczepienie mu zwątpienia w siebie i zwątpienia w to, w co wierzył;
- zaszczepienie poczucia winy. „Należy doprowadzić do tego — mówi Ellul — proponując propagandę, ale dotyczy to i dywersji — żeby nieprzyjaciel utracił wiarę w słuszność własnej sprawy, własnej ojczyzny, własnej armii, własnej grupy. Człowiek, który czuje się winny, traci poczucie sensu swej walki a tym samym — swą wartość bojową. Przekonać człowieka, że jeśli nawet nie on sam, to przynajmniej ci, co walczą po tej samej co on stronie, dokonują czynów niemoralnych i niesprawiedliwych, to zdeintegrować grupę, do której on przynależy”!
- przekonanie nieprzyjaciela o jego osamotnieniu i powszechnej dezaprobach opinii publicznej wobec niego, a jeszcze lepiej — opinii światowej;
- ośmieszanie, wytykanie braku logiki, wyszydzanie;
- przekonanie, że ma się przeciw sobie przeciwnika twardego, pewnego swego zwycięstwa i zdecydowanego na wszystko;

Tak więc działania dywersyjne, posługując się wyrafinowanymi metodami, mają na celu demoralizację przeciwnika. Zmierzają też do jego rozbicia i dezintegracji. W tym sensie dywersja jest sztuką zasiewania niezgody. I w tym wypadku również analiza psychologiczna czynników spajających i jednoczących grupę pozwala wyodrębnić elementy rozbicia i niezgody, a następnie wpoić je narodowi lub grupie, które pragnie się zniszczyć.

(Publikacja: 15-07-2014 Ostatnia zmiana: 16-07-2014)

[Oryginał..](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,9699) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,9699>)

Contents Copyright © 2000-2012 Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2012 Michał Przech

Właścicielem portalu Racjonalista.pl jest Fundacja Wolnej Myśli.
Autorem portalu jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tego portalu i jakiegokolwiek jego części.

Wszystkie elementy tego portalu, wliczając w to strukturę katalogów, skrypty oraz inne programy komputerowe są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tego portalu oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tego portalu i nie korzystać z jego zasobów.

Informacje zawarte na tym portalu przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów portalu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na portalu. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki prezentuje.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych portalu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do redakcja@racjonalista.pl