

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

Еще раз о сущности обмана противника

*Генерал-майор в отставке В.Д. РЯБЧУК,
доктор военных наук*



РЯБЧУК Виктор Дмитриевич родился 21 марта 1924 года в селе Станишевка Таращанского района Киевской области. С первых дней Великой Отечественной войны и до ее окончания прошел боевой путь от бойца курсантского истребительного батальона до капитана — начальника разведки бригады. Участвовал в боях под Ленинградом и Воронежем, в Курской битве, в форсировании Днепра, освобождении Киева и всей Украины, в Карпатско-Дуклинской, Западно-Карпатской, Моравско-Остравской и Пражской операциях. Был ранен и контужен. Дважды полный кавалер ордена Отечественной войны.

После войны окончил Военную артиллерийскую академию имени Ф.Э. Дзержинского и проходил службу в Туркестанском военном округе в должностях офицера штаба округа, начальника штаба

артиллерии армейского корпуса, командира полка и командующего артиллерией дивизии. С 1961 года — в Военной академии имени М.В. Фрунзе. Прошел должностной путь от старшего преподавателя кафедры оперативного искусства до начальника кафедры управления войсками и службы штабов. После увольнения в запас продолжает работать в научно-исследовательском центре академии. Автор более 200 научных трудов, в том числе книг «Управление, эффективность, интеллект» и «Теория управления боем», удостоенных премии имени А.А. Свечина Академии военных наук.

В РУБРИКЕ «Дискуссионная трибуна» журнала «Военная Мысль» была опубликована статья доктора военных наук полковника в запасе В.И. Орлянского «К вопросу о сущности обмана противника»¹, которая является откликом на статью полковника в отставке В.Н. Карапекича «Как научиться обманывать противника»². Обе публикации отражают личные взгляды авторов о сущности и способах обмана противника.

Наше решение ввязаться в дискуссию по этому достаточно изученному вопросу вызвано не столько желанием уточнить и расширить предмет дискуссии, сколько стремлением защитить честь, например, Сунь-Цзы и других великих военных мыслителей и полководцев, которые весьма убедительно доказывали: **главное на войне — это не характеристики оружия и не способы боевых действий, а мысль военачальника и формы воздействия на нее**, что и через тысячи лет оказывается актуальным и достойным изучения и реализации в совершенно новых условиях.

Уважительно относясь к доводам известного военного ученого В.Н. Орлянского, постараемся тем не менее показать ошибочность некоторых из них. Прежде всего, мы никак не можем согласиться с

¹ Военная Мысль. 2007. № 7. С. 72.

² Военная Мысль. 2006. № 9. С. 44.

критикой в адрес Сунь-Цзы по поводу его тезиса «заманивай его (противника — *B.P.*) выгодой» и В.Н. Карапекевича за использование этой мысли, «ибо в этом случае развитие военной науки просто остановилось бы»³. В.И. Орлянский обосновывает свое мнение тем, что «апеллирование к учению Сунь-Цзы не всегда оказывается вполне удачным, особенно когда его утверждения без какой бы то ни было трансформации и адаптации к современному понятийному аппарату пытаются представить в качестве основы для развития того или иного теоретического положения»⁴.

А далее приводятся и обосновываются претензии к автору критике в рамках «Дискуссионной трибуны» статьи: «В частности далеко не все приведенные в статье В.Н. Карапекевича постулаты Сунь-Цзы имеют прямое отношение к обману противника. Например, без дополнительных пояснений не может быть соотнесено непосредственно с обманом противника такое его высказывание, как «заманивание выгодой». Ведь если выгода является не ложной, — обосновывает свое суждение В.И. Орлянский, — то ее следует понимать, прежде всего, как подкуп (посулы, обещания) кого-нибудь в составе войск противника (представителя командования или рядового состава), способного выполнить ради личной выгоды какое-то задание»⁵.

Сунь-Цзы, будь он жив, был бы весьма удивлен таким толкованием, которое можно оспорить, не теряя чувства юмора, с помощью закона Мерфи: «Если атака идет успешно, значит вы в ловушке». Но мы все же коснемся ссылок на древние источники. Так, еще в Библии описана операция по овладению войском Иисуса Навина крепости Гай, защищаемой мощным гарнизоном. Все атаки крепости были отбиты ее защитниками. Иисус Навин обратился к Богу за помощью. И Бог посоветовал ему поставить тридцать тысяч из своего войска позади крепости, а тремя тысячами атаковать крепостные ворота. Защитники крепости увидят, что их атакуют малыми силами, откроют ворота и бросятся на атакующих, которые должны спасаться бегством. Преследуя их, защитники оставят крепость, а основные силы Навина войдут в нее, убьют мужчин, захватят пленных и богатые трофеи. Так все и произошло. Заманенные выгодой легкой победы над слабым отступающим противником, защитники крепости потерпели полное поражение.

Таким образом, первым автором идеи заманивания выгодой был не Сунь-Цзы и не В.Н. Карапекевич, а сам Господь Бог, уж не говоря о знаменитом суворовском «заманивай». Есть и более современный пример из опыта контртеррористической операции на Северном Кавказе, когда «наш человек» предложил Басаеву вывести его из окружения за крупную мзду и направил на минное поле. Заметьте, личную выгоду использовали не как подкуп противника, а как аргумент, чтобы убедить его в том, что «наш человек» пошел на предательство в оплату за оказание помощи Басаеву, т. е. для получения личной выгоды.

Однако ради защиты лишь одного высказывания Сунь-Цзы мы не стали бы обращаться в «Дискуссионную трибуну». Нас огорчило обобщение В.И. Орлянского, сделанные им выводы и прямые рекомендации. «Поэтому если все приведенные постулаты Сунь-Цзы принять в современных условиях за основу для развития теории обмана, — утверждает Орлянский, — то о нем в конечном счете сложится пре-

³ Военная Мысль. 2007. № 7. С. 72.

⁴ Там же.

⁵ Там же. С. 73.

⁶ Там же.

вратное представление»⁶. И далее дается такая рекомендация: «При совершенствовании военного искусства, в том числе и в области обмана противника, необходимо исходить из достигнутого уровня развития понятийного аппарата, с учетом которого должны трансформироваться и важные высказывания ученых и военачальников всех времен»⁷. Вот с этим согласиться никак нельзя. **При таком «обожествлении» понятийного аппарата развитие военной науки если и не остановится, то существенно замедлится.**

Оценивая соотношение понятий «оперативная маскировка» и «обман противника» В.И. Орлянский в противовес В.Н. Карапаневичу утверждает, что в соответствии с положениями руководящих документов цель и сущность этих понятий «полностью совпадают» и что неординарный маневр, нанесение ударов, которых противник не ожидает, обманом не являются, а внезапность достигается вследствие неправильной оценки противником обстановки.

Однако характерно, что ни В.Н. Карапаневич в его очень, на наш взгляд, добротной и убедительной статье, ни его оппонент, выдающийся военный мыслитель В.И. Орлянский, даже не упоминают об известных капитальных трудах одних из основателей научной школы исследования проблем обмана противника докторов военных наук генерала армии В.Н. Лобова «Военная хитрость» и генерал-майора Г.А. Налетова «Оперативная маскировка».

Более того, за исключением упоминаний об информационных операциях, они не уделяют никакого внимания даже проблемам **интеллектуально-информационного противоборства с умным, сильным, высоко технически и технологически оснащенным противником, об управлении им**. Ведь даже древний мыслитель Сунь-Цзы в свое время писал: «Хорошо воюет тот, кто управляет противником и не дает ему управлять собой». Обман противника — один из важных инструментов такого управления, но самоцелью он отнюдь не является. В этом и заключается талант военачальника.

В примере, приведенном Карапаневичем, Рокоссовский знал, что танки через болото не ходят, но и противник тоже это знал. И Рокоссовский использовал это его знание. Он принял решение послать танки через болото, одновременно поручив подчиненным придумать средства преодоления танками болот. Нарушив общепринятые законы, Рокоссовский нанес неожиданный удар по противнику, застав его врасплох. И произошло это не потому, что противник неправильно оценил обстановку, а, наоборот, потому что он слишком правильно оценил обстановку: танки через болото не ходят.

Спор о том, является ли оперативная маскировка частью обмана или наоборот, на наш взгляд, безоснователен, так как оба эти понятия существуют, выполняя как одинаковые, так и различные функции. И не надо ломать копья по поводу «несовершенства понятийного аппарата», из-за чего многие не видят разницы между терминами «обман противника», «введение противника в заблуждение», «военная хитрость» и «оперативная маскировка». Каждое из этих понятий имеет свою специфику, свой оттенок. **И пусть командующий (командир) применяет их так, как он разумеет, по-своему, творчески, но обязательно неожиданно для противника**, раньше и лучше, чем тот сумеет сорвать их результативность в ходе интеллектуального, информационного и боевого противоборства. Главное, чтобы при этом полнее обеспечивалась наша победа в сражении (бою).

⁶ Военная Мысль. 2007. № 7. С. 73.

⁷ Военная Мысль. 2006. № 9. С. 2.

Кстати, в этом плане досталось от В.И. Орлянского и авторам статьи «Стратегия непрямых действий в новом облике»⁸ докторам военных наук, профессорам И.Н. Воробьеву и В.А. Киселеву. Не называя авторов, но дав соответствующую сноску, он пишет: «Наглядное подтверждение тому — ряд публикаций, в которых, например, способы введения противника в заблуждение и его обмана представляются уважаемыми авторами в виде разных явлений, что, конечно же, не соответствует истине»⁹. Между тем эти уважаемые авторы представляют очень добротный и всесторонний военно-исторический анализ появления и развития непрямых действий, в том числе различных форм обмана противника (опять же ссылаясь на «бедного» Сунь-Цзы). Они приводят в этой связи безобидную библиографическую информацию: «Исследование способов введения противника в заблуждение и его обмана различными полководцами в войнах достаточно полно проведено в знаменитом труде Вегеция «Краткое изложение основ военного дела...»¹⁰. В истории так и было, понятия применялись разные.

Кстати, о понятии «непрямые действия» и его соотношении с термином «обман противника» в статьях Каракевича и Орлянского нет никаких суждений, хотя в начале статьи последнего совершенно справедливо отмечено, что «в военном деле, как в любом другом, нет ничего неизменного и доведенного до полного совершенства, являющегося непререкаемой абсолютной истиной»¹¹. Но зато в конце этой же статьи уже безапелляционно, хотя и спорно утверждается: «Что же касается понятий «обман противника» и «оперативная маскировка», то они являются несопоставимыми по своей объективной сути, так как первое (в силу наличия его точного определения) является корректным, соответствующим сущности явления, а второе собственного смысла (определения) не имеет, является условным и может отражать любое самое абстрактное содержание. Наличие такого термина в понятийном аппарате не только излишне, но и вредно»¹². Не хватало еще приписать «уважаемым авторам» вредительства.

Но самое интересное, что в том же номере журнала «Военная Мысль», где размещена статья В.Н. Каракевича, опубликована статья доктора военных наук, профессора В.В. Барвиненко и кандидата военных наук В.Р. Ляпина «О соответствии содержания замысла и способов ведения операций»¹³, в которой сравниваются формы и место отображения понятий, связанных с обманом противника, в руководящих документах ВС РФ. Так, например, в *Военном энциклопедическом словаре* в содержание способа ведения операции как составной части замысла операции включено понятие «меры по обману противника», а в содержании самого замысла это понятие отсутствует. В то же время, в *Методических рекомендациях Генерального штаба 2002 года по организации операций* в содержание замысла операции включено понятие «основные мероприятия по введению противника в заблуждение». Так что в числе «уважаемых авторов» оказался и Генеральный штаб.

Скажем в заключение, что мы ярые сторонники приоритета интеллектуальных и информационных составляющих в системе

⁹ Военная Мысль. 2007. № 7. С. 80.

¹⁰ Военная Мысль. 2006. № 9. С. 2.

¹¹ Военная Мысль. 2006. № 7. С. 72

¹² Военная Мысль. 2007. № 7. С. 80.

¹³ Военная Мысль. 2006. № 9. С. 11.

интеллектуально-разведывательно-информационно-электронно-навигационно-ударного противоборства, в том числе с использованием мер по обману противника. Мы сторонники единства, непрерывности упреждающих совместных действий командования и штаба по выработке замысла и планирования операции, в том числе обмана противника, основой которого является обеспечение интеллектуально-информационного превосходства над противником на базе новых информационных технологий. Мы сторонники реализации требования **об управлении не только и не столько войсками, сколько операцией (боем), в том числе и противником**. Мы сторонники творческого использования неожиданных, нешаблонных, не привязанных к жестким заранее принятых «понятиям» форм воздействия на мысль и волю противника вплоть до достижения победы (цели операции), как бы они ни назывались. Главное, чтобы они были непредвиденными для противника, а это уже высшая степень военного искусства.

С этих позиций мы высоко оцениваем как работу полковника в отставке В.Н. Карапекича, с большинством позиций которого мы согласны и одобляем их, так и боевитость, убежденность и приверженность четким однозначным понятиям и их толкованиям его именитого оппонента. А дискуссию, видимо, полезно было бы продолжить.

К вопросу о роли духовности в современной войне

*Полковник А.Ю. ГОЛУБЕВ,
кандидат философских наук*

В СТАТЬЕ «О развитии системы «человек — военная техника» проводится довольно интересное исследование, касающееся перспектив развития военного дела государства, но при этом в ней содержится ряд моментов, которые, по нашему мнению, следует отнести к категории спорных. Так, среди других затронута проблема формирования высокой духовности воина, которая отмечается как очень важная, однако в весьма своеобразном технократическом плане. В частности, утверждается, что «чем выше идеологическая и морально-психологическая подготовка воина, тем эффективнее процесс приобретения и использования им специфических военно-научных знаний в своей военной профессии, в системе «человек — военная техника». Воин, обладающий высоким моральным духом, как правило, является и превосходным военным профессионалом. Можно признать закономерной зависимость степени владения воином оружия от его духовной зрелости, патриотизма»¹. Фактически авторы утверждают не самоценность духовности воина, а только некую «прикладную» ее ценность в качестве своего рода запасной части к военной технике. Этую мысль

¹ Военная Мысль. 2007. № 3. С. 64.