

SZTUKA WOJENNA



SIŁY POWIETRZNE W STRATEGICZNYM WYMUSZANIU. TEORIA I PRAKTYKA

plk dr hab. Tadeusz ZIELŃSKI
Akademia Obrony Narodowej

Streszczenie

Wydaje się, że przestrzeń pomiędzy pokojem a wojną stanowi obszar przejściowy dla wykorzystania innych środków niż bezpośrednie użycie siły prowadzące do konfliktu o dużej intensywności. To właśnie w tej domenie wysiłki polityków i dyplomatów w coraz większym stopniu opierają się na groźbie użycia siły, która w konsekwencji może zapobiec eskalacji konfliktu prowadzącego do wybuchu wojny. Jest to obszar strategicznego wymuszania, w którym staramy się przekonać potencjalnego przeciwnika do zachowania status quo albo do zmiany zachowania zgodnie z naszymi oczekiwaniami. Odpowiada to dwóm kategoriom wymuszania: odstraszaniu oraz podporządkowaniu.

Jednym z kluczowych instrumentów strategicznego wymuszania są siły powietrzne. Predysponują je do tego specyficzne atrybuty: globalny zasięg, elastyczność użycia, mobilność i szybkość, których kombinacyjne użycie pozwala w skalowalny sposób na użycie siły lub groźbę jej użycia. W konsekwencji, w określonej sytuacji, siły powietrzne mogą samodzielnie osiągać założone cele działań.

W artykule dokonano deskrypcji zjawiska związanego z obszarem strategicznego wymuszania oraz przedstawiono praktyczne aspekty użycia sił powietrznych jako instrumentu strategicznego wymuszania.

Słowa kluczowe: siły powietrzne, odstraszanie, podporządkowanie, groźba użycia siły, strategiczne wymuszanie

Wprowadzenie

Analiza doświadczeń z użycia sił powietrznych w ostatnich dwóch dekadach pozwala na sformułowanie tezy, że mogą one pełnić rolę militarnego instrumentu predysponowanego do strategicznego wymuszania (ang. strategic coercion) zarówno w konfliktach, jak również działaniach reagowania kryzysowego. W tym kontekście wymuszanie oznacza „wpływanie na zachowanie przeciwnika poprzez zmianę wartości kosztów i korzyści”¹. Jest zatem pewną formą negocjacji, targowania się, gdzie podmiot wymuszania może zgodzić się na zmianę swojego zachowania i w zamian otrzymać

pewne korzyści, na przykład zmniejszenie groźby użycia siły. Trzeba zauważyć, że będzie to możliwe w sytuacji kiedy różne interesy obydwu stron nie wykluczają się zbyt diametralnie. W polskojęzycznej literaturze przedmiotu pojęcie strategicznego wymuszania praktycznie nie funkcjonuje. Najczęściej używanym terminem, jest „odstraszanie” (ang. *deterrence*), które według Freedmana, obok „podporządkowania” (ang. *compellence*) stanowi jeden z komponentów strategicznego wymuszania². Słownikowa definicja wymuszania oznacza „czynności mające na celu przekonanie kogoś do zrobienia czegoś, poprzez użycie siły lub groźb”³.

² Vide, L. Freedman, *Strategic Coercion*, [w:] L. Freedman (red.), *Strategic Coercion. Concepts and Cases*, Oxford University Press, Oxford 1998.

³ *Coercion* [online], [przełgądany 7 marca 2016], dostępny w: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/coercion>, [tłum. autora].

¹ G.D. Kramlinger, *Sustained Coercive Air Presence. Provide Comfort, Deny Flight, and the Future of Airpower in Peace Enforcement*, Air University Press, Maxwell 2001, s. 12.

Z kolei strategiczny wymiar wymuszania odnosi się do taktyki negocjacyjnej bazującej bezpośrednio lub pośrednio na groźbie użycia siły w stosunku do różnorodnych podmiotów, w tym państwowych. Jednak w teorii strategicznego wymuszania brakuje klarownych definicji, co stanowi istotny problem, ponieważ stosowanie w praktyce metod związanych ze strategicznym wymuszaniem staje się coraz powszechniejsze w relacjach międzynarodowych.

Atrybuty sił powietrznych, przede wszystkim elastyczność działania oraz globalny zasięg, zdecydowanie pozwalają na ich wykorzystanie w strategicznym wymuszaniu. Tym samym mogą one być zaangażowane w sposób skalowalny, jako narzędzie potęgujące groźbę użycia siły, a w określonej sytuacji stanowiące samą siłę. W specyficznych warunkach siły powietrzne mogą osiągać założone cele samodzielnie, bez konieczności ich użycia na dużą skalę, tylko poprzez samą groźbę ich wykorzystania. Mogą być zatem traktowane jako kluczowy instrument strategicznego wymuszania zapewniający zachowanie się podmiotu wymuszającego zgodnie z oczekiwaniami wymuszającego.

Powyższe konstatacje skłaniają do sformułowania następującego pytania problemowego: *w czym wyraża się istota strategicznego wymuszania i jaką rolę odgrywają w nim siły powietrzne?* Zaprezentowane poniżej treści, bazujące na dostępnej literaturze przedmiotu, są próbą odpowiedzi na przedstawione pytanie problemowe.

Istota strategicznego wymuszania

Strategiczne wymuszanie obejmuje dwie zasadnicze kategorie: odstraszenie oraz podporządkowanie. Można je porównać do dwóch podstawowych form użycia siły militarnej – działań defensywnych (obrony) oraz działań ofensywnych (ataku). Odstraszenie ma na celu przekonanie przeciwnika, aby nie rozpoczynał działań prowadzących do konfliktu. Polega ono na określeniu żądań w stosunku do oponenta, wyjaśnieniu konsekwencji w przypadku ich niespełnienia oraz oczekiwaniu na jego reakcję. Za sukces należy uznać brak podejmowanych przez przeciwnika działań, czyli zachowanie *status quo*. W sytuacji zainicjowania przez przeciwnika działań podejmowane są akcje represyjne. Uogólniając, odstraszenie jest działaniem zachowawczym – stara się utrzymać istniejące *status quo*. Można je porów-

nać do działań obronnych, w których przeciwnik musi wykonać ruch jako pierwszy, aby wywołać właściwą reakcję. Z kolei podporządkowanie ma przekonać przeciwnika do zmiany jego zachowania. Stawiane są określone żądania oraz inicjowane konkretne akcje, które są kontynuowane do czasu, aż przeciwnik zaprzestanie swoich działań. W tym kontekście można wyróżnić trzy typy podporządkowania. Po pierwsze, nakłanianie przeciwnika do zaprzestania osiągnięcia przez niego swoich celów. Po drugie, wpływanie na przeciwnika, aby cofnął podjęte działania (np. wycofanie się z zajętego terytorium). Po trzecie, spowodowanie zmiany jego polityki poprzez zmianę jego rządu. Skutki takiego wymuszania, traktowane w kategoriach sukcesu, łatwo zauważyć, ponieważ pociągają za sobą odwrócenie lub zaprzestanie przez przeciwnika trwałych zachowań. Podporządkowanie jest zatem działaniem aktywnym, dążącym do zmiany *status quo*, podobnie jak w konwencjonalnych działaniach ofensywnych podejmowane są konkretne inicjatywy mające na celu oddziaływanie na przeciwnika w celu zmiany jego zachowania. W obydwu przypadkach istotą strategicznego wymuszania będzie stosowanie groźb i obietnic. Groźba stanowi deklarację nałożenia pewnych kosztów na przeciwnika, jeśli podejmie on działania niebędące w zgodzie z oczekiwaniami podmiotu wymuszającego. Z kolei obietnica jest deklaracją zapewnienia korzyści dla przeciwnika, jeśli będzie on działał zgodnie z oczekiwaniami podmiotu wymuszającego. Obydwa elementy: groźby i obietnice mają wpływ na podejmowane przez przeciwnika działania, przyczyniając się do zmiany jego zachowań. Należy podkreślić, że zarówno groźby, jak i obietnice są kosztowne dla podmiotu wymuszającego. W przypadku użycia groźby koszty będą generowane, jeśli podmiot wymuszający nie wpłynie na zmianę zachowania oponenta, ponieważ trzeba będzie podjąć konkretne działania. Z kolei zastosowanie obietnicy w stosunku do adwersarza, który ją przyjmie, również wpłynie na generację kosztów po stronie podmiotu wymuszającego⁴. Potencjalne koszty dla podmiotu wymuszającego powodują, że strategiczne wymuszanie nie jest chętnie stosowane, co z kolei oznacza, że groźby i obietnice mogą być dla przeciwnika

⁴ B. L. Slantchev, *Introduction to International Relations. Deterrence and Compellence*, Department of Political Science, University of California, San Diego 2005, s. 4, [przełączony 7 marca 2016], dostępny w <http://slantchev.ucsd.edu/courses/ps12/08-deterrence-and-compellence.pdf>.

niewiarygodne. Takie podejście powoduje, że nasze oczekiwania względem oponenta będą przez niego ignorowane. Dlatego dysponowanie wiarygodnymi środkami strategicznego wymuszania stanowi niezwykle istotną część realizacji celów bezpieczeństwa narodowego.

Rozważając aspekty związane ze strategicznym wymuszaniem, konieczne jest branie pod uwagę przez aktorów kalkulacji opartych na kosztach i korzyściach związanych z utrzymaniem *status quo* lub innymi alternatywami, w tym wybuchem wojny. Potencjalny konkurent musi ważyć ryzyko próby obalenia *status quo* wobec funkcjonowania w stanie pokoju w sytuacji, która również dla niego jest zdecydowanie niekomfortowa. Pierwsza kalkulacja powinna dać oponentowi odpowiedź na pytanie, czego może oczekiwać po zakończeniu walki, jeśli by do tego doszło. Rozważania te powinny obejmować koszty działań wojennych, włączając w to koszty bezpośrednie w postaci nowych podatków, strat w ludności, utraconych zasobów czy zniszczeń, które będą musiały być naprawione. Kolejnym krokiem będzie identyfikacja potencjalnych korzyści z wygranej – te wydają się być nieco niejasne i amorficzne, ale czasami mogą być to również konkrety. Wreszcie, oponent musi oszacować, jakie ma szanse na wygraną w konflikcie⁵. W dalszym etapie powyższe rozważania powinny zostać skonfrontowane z kosztami i korzyściami utrzymania *status quo*. Czego można się spodziewać, jeśli nie będzie wojny? Czy sytuacja w przyszłości będzie się pogarszać? Czy można oczekiwać jej polepszenia, jeśli tak, to w jakim zakresie? To tylko niektóre pytania wymagające szczegółowych odpowiedzi. Oczywiście jest, że w przypadku niezadowolenia przeciwnika ze *status quo* odpowiedzi na powyższe pytania będą kierunkowane w stronę wojny. Kiedy spodziewane korzyści wynikające z pozostania w stanie pokoju zostaną skalkulowane, adwersarz porównuje je do korzyści szacowanych w następstwie wojny biorąc także pod uwagę ryzyko. W tym momencie może zacząć wysuwać żądania lub nawet rozpocząć działania wojenne⁶. Które z rozwiązań zostaną wdrożone przez przeciwnika zależy w głównej mierze od zachowania drugiej strony na wysuwane przez niego żądania oraz od jej wiarygodności związanej z możliwościami odparcia agresji.

Z punktu widzenia obrońcy, każdy z powyższych elementów może podlegać pewnym manipulacjom mającym na celu zwiększenie jego szans powodzenia w ewentualnym przyszłym konflikcie. Oczywiście, obrońca musiałby poprawić wiarygodność swojego zaangażowania poprzez zmniejszenie potencjalnych korzyści oczekiwanych przez przeciwnika z prowadzenia walki oraz zwiększenie prawdopodobieństwa, że przeciwnik może napotkać zdecydowany opór. Oznacza to, że obrońca będzie starał się przekonać przeciwnika, że a) jest mało prawdopodobne, aby skapitulował, b) w następstwie wojny nie może liczyć na znaczne korzyści⁷. Przedstawione powyżej działania mają przede wszystkim na celu zwiększenie wiarygodności podejmowanych przez obrońcę działań. Mogą one również obniżać potencjalne korzyści z wygranej przez przeciwnika. Po pierwsze, można zmniejszyć korzyści z wygranej przeciwnika. Przykładowo, można zastosować taktykę spalonej ziemi: Holendrzy grożą wysadzeniem wałów w przypadku inwazji na ich kraj, zalewając duże obszary i tym samym zmniejszając korzyści ekonomiczne dla przeciwnika, nawet jeśli inwazja okaże się sukcesem. Po drugie, zasugerowanie zwiększonych kosztów w przypadku przegranej przeciwnika poprzez jego dodatkowe ukaranie. Przykładem może być zakwalifikowanie jego działań jako zbrodni wojennych i dochodzenie swoich praw, odszkodowań, itp. na arenie międzynarodowej. Po trzecie, zwiększenie kosztów działań wojennych poprzez „karanie społeczeństwa” oraz niszczenie kluczowych baz przeciwnika. Jest to trudne do realizacji, ale zastosowanie nowoczesnych technologii walki pozwala bogatszym państwom zmniejszyć koszty działań bojowych przy jednoczesnym zachowaniu zdolności do generowania zwiększonych kosztów przez przeciwnika. Przykładem mogą być bronie inteligentne charakteryzujące się dużym zasięgiem i precyzją oddziaływania bez konieczności ponoszenia ryzyka przez własnych żołnierzy. Po czwarte, zmniejszenie prawdopodobieństwa wygranej przez przeciwnika poprzez stworzenie nowoczesnych sił zbrojnych o wysokim morale, zdolnych do jego pokonania⁸. Trudność polega na właściwym zorganizowaniu sił zbrojnych z odpowiednim wyprzedzeniem w sposób adekwatny do spodziewanego zagrożenia.

⁵ Ibidem, s. 9.

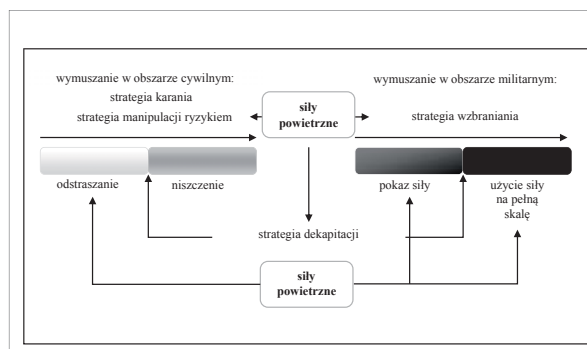
⁶ Ibidem.

⁷ Ibidem, s. 10.

⁸ Ibidem.

Uogólniając, jeśli celem jest odstraszanie, najlepszym wyborem będzie zachowanie *status quo*, gdzie przeciwnik powinien zastosować się do naszych oczekiwań. Jeśli nie – zostanie ukarany. Innymi słowy: *status quo* jest dla przeciwnika optymalnym rozwiązaniem, gdyż jego zakłócenie spowoduje naszą reakcję związaną z groźbą użycia siły. Można także stosować obietnice podtrzymujące, adekwatne do naszych oczekiwań związanych z zachowaniem przeciwnika⁹. Z kolei w sytuacji, gdy celem jest podporządkowanie, zachowanie *status quo* będzie realizowane poprzez stosowanie nagród w przypadku akomodacji zachowań przeciwnika do naszych oczekiwań. Wymaga to stworzenia niekorzystnych dla niego warunków, w których możliwa jest ich poprawa, jeśli będzie zachowywał się on zgodnie z naszymi oczekiwaniami.

Realizacja strategicznego wymuszania opiera się na czterech kluczowych typach strategii, które mogą być stosowane samodzielnie lub kombinacyjnie przy wykorzystaniu sił powietrznych (rysunek 1.). Jedną z najbardziej rozpowszechnionych w literaturze jest „strategia karania” (ang. *punishment*) skierowana przeciwko ludności, infrastrukturze (miastom) oraz gospodarce. Jej celem jest spowodowanie, aby przeciwnik, w tym jego społeczeństwo, odczuł w najbardziej bolesny sposób następstwa swoich działań. Oddziaływanie na ludność cywilną oraz obiekty z nią powiązane ma doprowadzić do buntu przeciwko własnym przywódcom albo przynajmniej wywołać dezintegrację społeczną uniemożliwiającą kontynuowanie wojny z powodów ekonomicznych¹⁰. Przykładem zastosowania tego rodzaju strategii w praktyce były bombardowania aliantów skierowane przeciwko miastom w Niemczech. Jednakże powojenne badania wykazały, że naloty bombowe na obszary zamieszkiwane przez ludność cywilną nie miały pożądanego wpływu – pomimo ogromnych strat, morale nie zmniejszyło się na tyle, aby spowodować spadek produkcji poniżej poziomów krytycznych. Z drugiej strony, bombardowania kluczowej infrastruktury przemysłowej były jednym z czynników, które przyczyniły się do upadku Niemiec. Dążenie do masowego niszczenia zawarte w strategii karania może osłabić zdolności przeciwnika do prowadzenia wojny, ale może również zwiększyć jego determinację prowadzenia walki do końca.



Opracowanie własne.

Rysunek 1. Siły powietrzne w teorii strategicznego wymuszania

Strategia „manipulacji ryzykiem” (ang. *risk manipulation*), podobnie jak strategia karania, ukierunkowana jest na oddziaływanie na społeczeństwo i jego ekonomiczną sferę w celu przymuszania rządu do zachowań adekwatnych do naszych oczekiwań, ale oddziaływanie jest stopniowalne i nie tak drastyczne jak w przypadku poprzedniej strategii, przy jednoczesnym zachowaniu groźby zwiększenia oddziaływania¹¹.

Bardziej bezpośrednią strategią jest „strategia wzbraniania” (ang. *denial strategy*) polegająca na demonstrowaniu zdolności oddziaływania i pokonania przeciwnika w walce. Wiąże się ona z osłabieniem jego siły militarnej do poziomu, w którym nie będzie w stanie zdobyć terytorium. Można to zrobić poprzez bezpośrednie zwalczanie jego sił zbrojnych, a jeszcze lepiej poprzez izolowanie jego linii komunikacyjnych i dostaw, niszczenie zakładów kluczowych dla produkcji wojennej czy zakłócanie systemów komunikacyjnych¹².

Z kolei „strategia dekapitacji” (ang. *decapitation strategy*) skierowana jest przeciwko przywództwu przeciwnika oraz jego systemowi dowodzenia (politycznemu i militarnemu), a jej stosowanie ma na celu eliminację tych elementów. Pozbawienie przeciwnika przywództwa czyni jego siły zbrojne i społeczeństwo niezdolne do oporu, ułatwiając zadanie własnym siłom¹³.

Równie często jest wyróżniana „strategia destrukcji” (ang. *destruction strategy*), polegająca na eliminacji zdolności przeciwnika we wszystkich możliwych sferach jego funkcjonowania. Ma to na celu złamanie jego woli walki, potencjalnego oporu i spowodowanie zachowań pożądaných przez pod-

⁹ Ibidem, s. 6.

¹⁰ Vide, R.A. Pape, *Bombing to win. Air Power and Coercion in War*, Cornell University, Ithaca and London 1996, s. 59–66.

¹¹ Ibidem, s. 70.

¹² Ibidem, s. 72.

¹³ Ibidem, s. 74.

miot wymuszający. Strategia ta jest bardzo kosztowna zarówno dla atakującego, jak i obrońcy. W zasadzie może ona być traktowana jako połączenie wybranych elementów pozostałych strategii wymuszania¹⁴.

Reasumując, strategiczne wymuszanie jest istotnym elementem zagospodarowującym przestrzeń pomiędzy sferą pokoju a użyciem siły na pełną skalę (wojna). Wśród teoretyków zajmujących się przedmiotową problematyką brak jest pełnego konsensusu na temat kwestii terminologicznych i interpretacyjnych, nie wspominając o skuteczności stosowania strategii.

Rola sił powietrznych w strategicznym wymuszaniu

Pomysł wykorzystania sił powietrznych jako instrumentu strategicznego wymuszania w konfliktach militarnych zaczął się pojawić krótko przed I wojną światową, a następnie był rozwijany w jej trakcie i w okresie po jej zakończeniu. Ewolucja teorii i praktyki w tym obszarze była możliwa dzięki wytrwałości ludzi, którzy w lotnictwie upatrywali zmiany prowadzenia dotychczasowych wojen. Za „ojców potęgi powietrznej” uznaje się obecnie Giulio Douheta, Billy’ego Mitchella i Hugh Trencharda – twórców nowego rodzaju sił zbrojnych – sił powietrznych we Włoszech, Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Z drugiej strony trzeba pamiętać, że koncepcje wojny powietrznej i użycia w niej lotnictwa były w tym okresie rozwijane przez wszystkie liczące się militarne państwa. Głównym determinantem rozwoju sił powietrznych był postęp technologiczny warunkujący potrzebę zmian doktrynalnego użycia sił zbrojnych, co z kolei spotykało się w powyższych państwach z oporem przed radykalnymi zmianami. Z wyjątkiem Brytyjczyków, którzy widzieli w rozwoju zdolności do strategicznych bombardowań obniżenie kosztów kontynuowania kolonialnej polityki, wojskowy establishment we Włoszech i Stanach Zjednoczonych reagował negatywnie przeciwko rozwojowi lotnictwa włącznie z rzeczywistym karaniem zwolenników nowych teorii¹⁵. Jednakże zakończenie I wojny światowej,

która przyniosła miliony ludzkich strat spowodowało, że zaczęto poszukiwać nowych rozwiązań, które w przyszłości nie powodowałyby takiej liczby ofiar lub wręcz nie dopuszczały do rozwoju konfliktu.

Można założyć, że teoria użycia sił powietrznych na przestrzeni ponad wieku jest spójna, począwszy od pierwszych jej zapisów w latach 20. ubiegłego wieku. Istota użycia sił powietrznych od zawsze opierała się na próbie wymuszenia na przeciwniku zachowań adekwatnych do żądań podmiotu wymuszającego. Użycie siły skierowanej przeciwko siłom zbrojnym oponenta w celu ich zniszczenia było efektem pośrednim, chociaż stosowane metody wymuszania zmieniały się w zależności od czasu i podejścia poszczególnych teoretyków. Pojawiają się argumenty, że siły powietrzne są najlepszym instrumentem do zastosowania w strategiach wymuszania, głównie ze względu na ich wszechstronność i elastyczność oraz ofensywny charakter, które umożliwiają ich wykorzystanie w większości, jeśli nie we wszystkich, strategiach wymuszania.

Zdolności sił powietrznych czynią je szczególnie skutecznym i ekonomicznym narzędziem strategicznego wymuszania. Zasadnicze atrybuty sił powietrznych – szybkość, zasięg (w niektórych przypadkach globalny), zdolność do szybkiej reakcji i penetracji oraz elastyczność w połączeniu z mobilnością umożliwiają relatywnie niewielkim siłom, odpowiednio lokowanym, szybkie przemieszczenie i wywarcie presji na przeciwniku lub zapobiegnięcie rozwojowi sytuacji kryzysowej, a w skrajnych przypadkach wykonanie precyzyjnych uderzeń uprzedzających. Jeśli podmiot wymuszający dysponuje globalnym zasięgiem to efekt odstraszenia jest możliwy w dowolnej lokacji. Podobnie, jeśli jego siły powietrzne są odpowiedniej wielkości i posiadają nowoczesne systemy walki, efekty odstraszenia są niezależne od działań przeciwnika. Ponieważ większość sił powietrznych państw małych i średniej wielkości nie dysponuje prawdziwym globalnym zasięgiem oraz dominacją we wszystkich możliwych zdolnościach, efekty odstraszenia będą miały raczej znaczenie regionalne i zależne od sytuacji oraz zdolności potencjalnego przeciwnika.

Misje z użyciem sił powietrznych mogą generować wiele efektów na taktycznym, operacyjnym i strategicznym poziomie prowadzenia działań. Ich głównym zadaniem jest walka o dominację w prze-

¹⁴ B.L. Murray, *Air Power Contribution to Coercion*, “The Royal Canadian Air Force Journal”, Vol. 1 (2012), s. 46.

¹⁵ Vide, J. S. Corum, W. R. Johnson, *Air power in Small Wars. Fighting Insurgents and Terrorists*, University of Kansas Press, Lawrence 2003, s. 51–92.

strzeni powietrznej, ukierunkowana na zapobieganie oddziaływaniu sił powietrznych przeciwnika na własne siły powietrzne oraz środki ciężkości. Cel ten jest osiąganym poprzez jednoczesną realizację zadań ofensywnych związanych z obniżaniem potencjału sił powietrznych przeciwnika (zarówno w powietrzu, jak i na ziemi) oraz zadań defensywnych w celu ograniczenia zdolności sił powietrznych przeciwnika do osiągnięcia przez niego celów w naszej przestrzeni powietrznej. Misje uderzeniowe, jak na przykład izolacja lotnicza, są ukierunkowane na niszczenie obiektów naziemnych, ale z silnym założeniem demoralizacji woli walki przeciwnika.

Zdolności sił powietrznych oraz doświadczenia z ich użycia doprowadziły wielu teoretyków do konkluzji, że są one strategicznym narzędziem wymuszania w rękach polityków, które może być wykorzystane przeciwko obiektom o strategicznej wartości. Jednakże brak jest, jak do tej pory, jednoznacznych dowodów, że strategiczne ataki z wykorzystaniem sił powietrznych same w sobie bezpośrednio zmusiły systemy reżimowe do kapitulacji. Z drugiej strony, istnieją przykłady, w których siły powietrzne były kluczowym elementem strategicznego wymuszania. Mowa tutaj przede wszystkim o strategii karania, której celem jest wywołanie strachu przyszłego zwielokrotnionego oddziaływania jako motywacji dla przeciwnika dla zmiany jego zachowania. Prawdopodobnie najlepszym przykładem ilustrującym tego rodzaju strategię było zrzucenie bomby atomowej przez amerykański samolot na Japonię w sierpniu 1945 roku. Pomimo faktu, że istniało również realne zagrożenie inwazją na wyspy japońskie, bez wątpienia czynnikiem wymuszającym, który wpłynął na zmianę zachowania japońskiego przywództwa odnośnie do kontynuowania oporu, był zrzut bomby atomowej. Co ważniejsze, groźba ponownego użycia bomby atomowej, była punktem zwrotnym i doprowadziła do poddania się Japonii.

Jednym z ostatnich przykładów użycia sił powietrznych w strategicznym wymuszaniu z wykorzystaniem strategii karania była sojusznicza operacja „Allied Force”, a w niej operacja powietrzna nad Serbią i Kosowem. Należy zauważyć, że działania powietrzne sił sojuszniczych w rzeczonyj operacji zawierały również elementy strategii wzbraniania oraz destrukcji. Ostatecznie jednak, stopniowalny wzrost ataków lotniczych na cele w Serbii wzmógł presję na serbskie przywódz-

two. Wyraźnie trzeba podkreślić, że nie ma zgody wśród teoretyków wojny powietrznej, że użycie sił powietrznych w strategii karania lub skierowanie jej przeciwko przywództwu (strategia dekapitacji) prowadzi bezpośrednio do degradacji morale przeciwnika, zmiany reżimu czy kapitulacji. Przykładowo, teoria pięciu pierścieni Wardena uznaje za priorytetowe obiekty ataku przywództwo i ośrodki decyzyjne. Z kolei Pape argumentuje, że: „jest mało prawdopodobne, aby strategia dekapitacji, podobnie jak strategia karania, mogła doprowadzić do obalenia rządu poprzez stworzenie warunków do buntu lub zamachu stanu. Ataki lotnicze są słabym narzędziem do realizacji tego rodzaju celów głównie dlatego, że konflikt zagraniczny zazwyczaj uwalnia siły polityczne (takie jak nacjonalizm i strach przed zdradzieckim zachowaniem), które łączą społeczeństwo, nawet jeśli reżim jest niepopularny, przynajmniej do czasu kiedy zwycięstwo wojskowe nie jest już możliwe”¹⁶.

Strategiczne wymuszanie bazujące na wzbranianiu osiągnięcia przez przeciwnika jego celów wydaje się być kompromisem pomiędzy strategią karania a strategią destrukcji, łącząc w sobie właściwości obydwu strategii. W strategii wzbraniania widoczna jest pewnego rodzaju współzależność pomiędzy destrukcją a wolą walki. Zdolności sił powietrznych umożliwiają użycie szerokiego spektrum precyzyjnego uzbrojenia, które może być zastosowane na całej głębokości pola walki przeciwko celom, których zniszczenie może wpłynąć na zmianę zachowania przeciwnika i bezpośrednio na jego wolę walki. Istotą takich działań jest wywołanie u przeciwnika poczucia beznadziejności i daremności podejmowania jakichkolwiek działań. Podczas gdy w strategii karania działania powietrzne skierowane są przeciwko zidentyfikowanemu środkom ciężkości przeciwnika, to w strategii wzbraniania siły powietrzne oddziałują zwykle na podstawowe mechanizmy wykorzystywane przez przeciwnika w celu osiągnięcia swoich celów. Dlatego głównymi obiektami ataku będą żywotne elementy mające wpływ na funkcjonowanie sił zbrojnych przeciwnika: linie komunikacyjne, ośrodki dowodzenia czy szeroko rozumiane zaopatrzenie. Najbardziej znanym, historycznym przykładem tego rodzaju działania – oddziaływania sił powietrznych na ugrupowanie bojowe przeciwnika, była wojna w Zatoce Per-

¹⁶ R.A. Pape, *Bombing...*, s. 82, [tłum. autora].

skiej w 1991 roku. Z szacunkowej liczby 400 000 irackich żołnierzy przemieszczonych na kuwejcki teatr działań 160 000 zdezerterowało zanim rozpoczęły się koalicyjne działania ofensywne, a ponad 80 000 poddała się w czasie pierwszych 100 godzin operacji lądowej¹⁷. Siły powietrzne były znaczącym elementem, który przyczynił się do rozwoju tej sytuacji, o czym świadczy następujący cytat: „uderzenia na jednostki lądowe przeciwnika były najbardziej znaczącym wkładem sił powietrznych w wojnę. Takie wykorzystanie sił powietrznych – które nie polegało na użyciu spektakularnych nowych „inteligentnych broni”, ale na masowym zastosowaniu tradycyjnego uzbrojenia – zredukowało iracką armię w Kuwejcie do poziomu przerażonej i nieskutecznej siły. W rezultacie po stronie irackiej był słaby opór, brak zaangażowania lub poddawanie jednostek, a w konsekwencji małe straty po obydwu stronach w trakcie kampanii lądowej. Siły powietrzne zademonstrowały w sposób przekonujący, że odpowiednio użyte mogą zneutralizować, jeśli nie całkowicie zniszczyć nowoczesne siły lądowe w polu”¹⁸.

Możliwości oddziaływania sił powietrznych na wojska lądowe w sposób wymuszający są uzależnione od konkretnej sytuacji. Duże zgrupowania sił lądowych, przygotowane do obrony pozycyjnej, jak iracka armia w Kuwejcie podatne były na naloty z powietrza. Z kolei rozproszone siły Vietcongu w Wietnamie były znacznie mniej wrażliwe na oddziaływanie z powietrza. Jednym z kluczowych efektów użycia sił powietrznych w strategii wzbraniania, której celem jest zapobieganie osiągnięcia przez przeciwnika jego celów, jest wywołanie efektu psychologicznego na atakowanych siłach lądowych, który bardzo często jest efektem dominującym i jednocześnie mało docenianym. „Iracki oficer powiedział śledczym, że poddał się z powodu nalotów bombowców B-52. „Ale twoja pozycja nigdy nie została atakowana przez B-52” – oświadczył śledczy. „To prawda”, odpowiedział

iracki oficer, „ale widziałem jedną, która została zbombardowana”¹⁹.

Siły powietrzne dysponują zdolnościami do niszczenia obiektów przeciwnika gdziekolwiek zostaną one wykryte. To, co czyni je istotnym narzędziem do eliminowania środków prowadzenia wojny przez przeciwnika jest potencjał do poszukiwania i lokalizowania celów, a następnie ich zwalczania. Oprócz możliwości zwalczania celów, które zostały wcześniej wykryte i zidentyfikowane, siły powietrzne, dzięki swoim atrybutom, mogą szybko reagować na zmiany sytuacji operacyjno-taktycznej, w tym skutecznie zwalczać cele mobilne oraz o krótkiej projekcji na polu walki. Pomimo faktu, że planiści sił powietrznych wyraźnie wskazują, iż pewne warunki bardziej sprzyjają działaniom powietrznym niż inne oraz że siły powietrzne nie są jedynym środkiem dostarczania destrukcyjnego porażenia na polu walki, to jednocześnie uważają, że nowoczesne systemy uzbrojenia precyzyjnego sił powietrznych, w tym również sensory do rozpoznania i obserwacji (zwiększenia świadomości sytuacyjnej) czy systemy dowodzenia, umożliwiając na niespotykanym do tej pory poziomie zastosowanie ich do działań destrukcyjnych na współczesnym polu walki. Bitwa pod al-Khafji prowadzona w ramach operacji zaczepnej wojsk irackich w Zatoce Perskiej w 1991 roku pokazała, w jaki sposób siły powietrzne mogą wykryć, zaatakować i zniszczyć pojawiające się siły lądowe przeciwnika: „29 stycznia 1991 roku, Irak rozpoczął operację zaczepną w Zatoce Perskiej – i został natychmiast zniszczony przez siły powietrzne... Al-Khafji pokazała wszystkim, ale najbardziej zakorzenionym sceptykom, że zdolność do głębokich uderzeń z powietrza może kształtować i kontrolować przebieg walki oraz przynosi korzyści dla zaangażowanych w nią sił lądowych. W 1991 roku, siły powietrzne wykryły, zidentyfikowały, zaatakowały i zatrzymały irackie siły lądowe wielkości dywizji zmechanizowanej bez potrzeby synchronizowania działań z elementami naziemnymi”²⁰.

¹⁷ S. T. Hosmer, *The Psychological Effects of U.S. Air Operations in Four Wars 1941–1991*, RAND, Santa Monica 1996, s. 153, [przeładowany 8 marca 2016], dostępny w: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monograph_reports/2005/MR576.pdf.

¹⁸ *Air Power in the Gulf War – Evaluating the Claim* [online], RAND Research Brief 19, [przeładowany 8 marca 2016], dostępny w: http://www.rand.org/pubs/research_briefs/RB19/index1.html, [tłum. autora].

¹⁹ S.T. Hosmer, *The Psychological...*, s. 165, [tłum. autora].

²⁰ R. Grant, *The Epic Little Battle of Khafji* [online], “Air Force Magazine”, February 1998, [przeładowany 9 marca 2016], dostępny w: <https://secure.afa.org/joinafa/login.aspx?returnurl=http://www.airforcemag.com/magazine-archive/pages/1998/february%201998/0298khafji.aspx>, [tłum. autora].

Prawie wszystkie dyskusje odnoszące się do teorii i zastosowania sił powietrznych, szczególnie prowadzone przez ludzi nienoszących mundurów, stawiają pytania o ich skuteczność w wymuszaniu pożądanego zachowania u przeciwnika. Większość znanych, klasycznych teoretyków wojny powietrznej zgodziłoby się, że najlepszą odpowiedzią na tego rodzaju pytania są strategiczne bombardowania ukierunkowane bezpośrednio na ośrodki narodowej potęgi przeciwnika. Siły powietrzne dzięki swoim atrybutom mogą zrobić to szybko i precyzyjnie, redukując lub eliminując potrzebę pokonania sił lądowych przeciwnika. Podobnie jak wojna sama w sobie, również strategiczne bombardowania są zwykle środkiem strategicznego wymuszania, to znaczy, że mają na celu (zazwyczaj przy wsparciu innych działań ofensywnych) spowodowanie zmiany zachowania przeciwnika bez konieczności jego całkowitego pokonania. Ostateczne pokonanie przeciwnika może wymagać takiego zniszczenia, jeśli wymuszanie nie przyniesie oczekiwanych rezultatów, ale większość konfliktów kończy się przed całkowitym pozbawieniem przeciwnika jego zdolności do walki. Inne formy działań powietrznych, takie jak: rozpoznanie i obserwacja, transport lotniczy, bezpośrednie wsparcie lotnicze lub izolacja lotnicza mogą również wpływać na zmianę zachowania przeciwnika. I odwrotnie, lotniczy atak strategiczny jest niezbędny w tych konfliktach, kiedy zniszczenie przeciwnika jest celem, jak miało to miejsce w przypadku rozpoczęcia działań bojowych w Afganistanie w 2001 roku oraz w Iraku w 2003 roku lub w przypadku ograniczonych ataków wykonywanych z innych powodów niż wymuszanie.

Efekty psychologiczne związane z użyciem lotnictwa jako instrumentu strategicznego wymuszania są ściśle związane z początkami teorii strategicznych bombardowań, które miały w założeniu terroryzować na szeroką skalę ludność cywilną. Zarówno perspektywa ataku lotniczego, jak i sam atak mają w założeniu przerażać przeciwnika. Pierwsze systematyczne wysiłki mające na celu analizę skutków bombardowań w aspekcie psychologicznym zostały podjęte pod koniec II wojny światowej, głównie w Stanach Zjednoczonych. Wykazały one znaczny stopień odporności brytyjskich, niemieckich i japońskich cywilów, chociaż bombardowania rzeczywiście obniżały morale, zwłaszcza w połączeniu z poczuciem bezbronności, generując tym samym inne efekty psy-

chologiczne²¹. Wbrew intuicji i w przeciwieństwie do początkowych oczekiwań, morale wojska narażonego na ataki lotnictwa było znacznie niższe niż w przypadku ludności cywilnej, chociaż nie jest to regułą i poszczególne przypadki mogą różnić się od siebie²². Szereg czynników może generować taki wzorzec, począwszy od większej izolacji i niekorzystnych zjawisk wpływających na żołnierzy na polu walki, aż po fakt, że ludność cywilna nie ma alternatywy dla dezercji lub poddania się. Bez wątpienia, zagadnienie to wymaga pogłębionych badań, gdyż nie jest do końca rozpoznane i opisane w literaturze przedmiotu.

Równie istotne wydają się efekty ekonomiczne związane z użyciem sił powietrznych jako instrumentu strategicznego wymuszania. Z drugiej strony wnioski z konfliktów wskazują, że wpływ ataków lotniczych (bombardowań) na gospodarkę przeciwnika jest znacznie mniejszy niż oczekuje się. Skutki związane ze zniszczeniem produkcji przemysłowej czy ogólnie infrastruktury są dosyć szybko równoważone poprzez naprawy i substytucję, pod warunkiem, że przeciwnik ma wystarczająco dużo czasu oraz techniczne i ekonomiczne możliwości. Jednakże potencjał adaptacyjny jednego sektora gospodarki nad innymi może się znacznie różnić, co z kolei wymaga zrozumienia jak funkcjonuje gospodarka przeciwnika oraz dostosowania do tego ataków lotniczych. Typowym przykładem takiego wyzwania były bombardowania Aliantów skierowane przeciwko infrastrukturze oraz zakładom produkcyjnym Niemiec, gdzie przeceniono podobieństwa pomiędzy niemiecką i amerykańską gospodarką – w konsekwencji alianckie bombardowania koncentrowały się w pierwszym etapie na prężnych sektorach niemieckiego przemysłu, nie czyniąc znaczących szkód. Dopiero później planiści przenieśli uwagę z zakładów przemysłowych na system transportowy zapewniający dostawy dla sił zbrojnych oraz zakłady przetwarzające ropę naftową, co w wyniku nalotów spowodowało odcięcie zakładów produkcyjnych od odstaw niezbędnych do produkcji zasobów energetycznych i surowców, doprowadzając do załamania produkcji wojennej Niemiec²³.

²¹ K.P. Mueller, *Air Power*, RAND, Santa Monica 2010, s. 10, [przełączony 9 marca 2016], dostępny w: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/reprints/2010/RAND_RP1412.pdf.

²² Ibidem.

²³ Ibidem, s. 11.

Ściśle ze skutkami psychologicznymi oddziaływania sił powietrznych jako narzędzia wymuszania powiązane są skutki polityczne, kluczowe w teorii strategicznego wymuszania. Są one o tyle ważne, co jednocześnie kłopotliwe do osiągnięcia w strategii karania. W założeniach, jednym ze skutków karania ludności cywilnej przeciwnika powinno być wywołanie buntu lub przewrotu skierowanego przeciwko rządzącym, co z natury rzeczy jest bardzo trudne. Jest to jedna z głównych słabości strategicznej teorii Douheta. Obserwując doświadczenia państw, które rozpadły się po I wojnie światowej, zdaniem teoretyka, sterroryzowana lotniczymi bombardowaniami społeczność wystąpi przeciwko rządzącym z żądaniami pokoju za wszelką cenę. Takie zdarzenie nigdy nie miało miejsca w późniejszych wojnach i konfliktach, albo z powodu niewystarczającej skali terroru przeciwko ludności cywilnej, albo z powodu kompletnego braku zainteresowania dla zmian. Osłabiając siły reżimowe poprzez wspieranie opozycji wewnętrznej możliwe jest wywołanie powstania, ale należy zauważyć, że bunty przeciwko reżimowi Saddama Husajna po wojnie w Zatoce Perskiej w 1991 roku nie pojawiały się w miejscach, gdzie lotnictwo oddziaływało na przywództwo czy inne obiekty systemu bezpieczeństwa wewnętrznego Iraku. I odwrotnie, stosując nawet wielką presję na rządzących, aby podjęli działania, których organizacja i wykonanie wymaga dysponowania brakującymi zdolnościami, jak w przypadku izraelskich ataków odwetowych przeciwko Libanowi w 2006 roku, aby zachęcić do przeciwstawienia się Hezbollahowi, nie można oczekiwać pewnego sukcesu²⁴.

Reasumując, specyficzne właściwości sił powietrznych predysponują je do wykorzystania jako narzędzia, dzięki któremu możliwe jest stosowanie zarówno gróźb, jak i obietnic w stosunku do potencjalnego przeciwnika. Tym samym stanowią one kluczowy instrument strategicznego wymuszania.

Konkluzje

Badanie zdolności sił powietrznych do zastosowania jako narzędzia strategicznego wymuszania pozwala na sformułowanie kluczowych wniosków dla przywódców politycznych, decydentów wojskowych czy planistów. Po pierwsze, siły powietrzne jako instrument strategicznego wymuszania są najbardziej skuteczne w połączeniu z innymi elementami przymusu. Dyplomacja koersyjna, inne elementy militarne, które tworzą prezencję przymusu, równoległe operacje psychologiczne oraz siły, które można natychmiastowo wykorzystać, aby wpłynąć na zmianę zachowania przeciwnika – wszystkie mogą wspierać działania podejmowane przez siły powietrzne w ramach strategicznego wymuszania. Po drugie, jednym z celów działań sił powietrznych powinno być zmniejszanie woli walki przeciwnika (degradacja jego morale). Po trzecie, strategie wymuszania, w tym te obejmujące użycie sił powietrznych jako narzędzie strategicznego wymuszania, są często uzależnione od innych czynników. Może to być eskalacja dominacji wpływająca na wolę przeciwnika w sposób pozytywny lub negatywny dla nas, wzbranianie, polegające na pokonaniu strategii militarnej przeciwnika oraz wzrost zagrożenia dla strony (stron) trzeciej czyli zmniejszenie zdolności przeciwnika do obrony przed innymi uczestnikami konfliktu. Siły powietrzne były zaangażowane z sukcesem w tego rodzaju sytuacji na początku operacji „Enduring Freedom” (wsparcie dla Sojuszu Północnego w Afganistanie) oraz „Unified Protector” (wsparcie dla sił antyreżimowych w Libii). Po czwarte, strategiczne wymuszanie ma szanse powodzenia jeśli podmiot wymuszający spełni określone warunki: spowoduje, że przeciwnik uzna swoje zwycięstwo za niemożliwe; przeciwnik uzna, że jego opór jest daremny; przeciwnik uzna, że poddanie się jest lepsze teraz niż później (w przyszłości może być tylko gorzej); przeciwnik uzna, że zgodzenie się na nasze warunki przyniesie mu korzyści. Po piąte, zbyt dużo zniszczeń lub strat wśród osób niewalczących może spowodować reakcję odwrotną do spodziewanej i zwiększyć wolę walki przeciwnika. Siły powietrzne muszą być używane adekwatnie do sytuacji i proporcjonalnie do zamierzonych efektów, tak aby zachować swoją wiarygodność jako instrument strategicznego wymuszania.

²⁴ Ibidem.

Reasumując, siły powietrzne od początków swojego rozwoju postrzegane są jako narzędzie strategicznego wymuszania w rękach polityków. Już teoria wojny powietrznej Douheta ukierunkowana była na osiągnięcie strategicznych efektów przy użyciu lotnictwa. Również współczesne koncepcje bazują na tych założeniach, zarówno teoria „pierścieni” Wardena, jak również koncepcja oparta na zasadzie oczekiwanych rezultatów działań. Ich celem jest zmuszenie przeciwnika do zachowań zgodnie z oczekiwaniami podmiotu wymuszającego, dlatego siły powietrzne są bez wątpienia jednym z kluczowych elementów sił interweniujących.

Bibliografia

- Air Power in the Gulf War – Evaluating the Claim* [online], RAND Research Brief 19, [przełgądany 8 marca 2016], dostępny w: http://www.rand.org/pubs/research_briefs/RB19/index1.html.
- Coercion* [online], [przełgądany 7 marca 2016], dostępny w: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/coercion>.
- Corum J.S., Johnson W.R., *Air power in Small Wars. Fighting Insurgents and Terrorists*, University of Kansas Press, Lawrence 2003.
- Freedman L., *Strategic Coercion*, [w:] L. Freedman (red.), *Strategic Coercion. Concepts and Cases*, Oxford University Press, Oxford 1998.
- Grant R., *The Epic Little Battle of Khafji* [online], “Air Force Magazine”, February 1998, [przełgądany 9 marca 2016], dostępny w: <https://secure.afa.org/joinafa/login.aspx?returnurl=http://www.airforcemag.com/magazinearchive/pages/1998/february%201998/0298khafji.aspx>.
- Hosmer S.T., *The Psychological Effects of U.S. Air Operations in Four Wars 1941–1991*, RAND, Santa Monica 1996, [przełgądany 8 marca 2016], dostępny w: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monograph_reports/2005/MR576.pdf.
- Kramlinger G.D., *Sustained Coercive Air Presence. Provide Comfort, Deny Flight, and the Future of Airpower in Peace Enforcement*, Air University Press, Maxwell 2001.
- Mueller K.P., *Air Power*, RAND, Santa Monica 2010, [przełgądany 9 marca 2016], dostępny w: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/reprints/2010/RAND_RP1412.pdf.
- Murray B.L., *Air Power Contribution to Coercion*, “The Royal Canadian Air Force Journal”, Vol. 1 (2012).
- Pape R.A., *Bombing to win. Air Power and Coercion in War*, Cornell University, Ithaca and London 1996.
- Slantchev B.L., *Introduction to International Relations. Deterrence and Compellence*, Department of Political Science, University of California, San Diego 2005, [przełgądany 7 marca 2016], dostępny w: <http://slantchev.ucsd.edu/courses/ps12/08-deterrence-and-compellence.pdf>.

AIR FORCE IN STRATEGIC COERCION. THEORY AND PRACTICE

Abstract

It seems that the space between peace and war constitutes an area for the use of other measures than direct application of force, which leads to a conflict of high intensity. In this domain, the efforts of politicians and diplomats have been increasingly relying on the threat of using force, which, in consequence, may prevent the escalation of the conflict leading to war. This is the area of strategic coercion, in which we try to convince a potential enemy to maintain the status quo or to change its behaviour in accordance with our expectations. This corresponds to two categories of coercion: deterrence and compellence.

One of the key instruments of strategic coercion is the air force. The air force is predisposed for this task due to specific attributes: global reach, flexibility of use, mobility and speed, which, in combination, allow for the use of force in a scalable manner or for the threat of using it. In consequence, in a specific situation, the air force may achieve the assumed goals of the actions on its own.

This paper contains a description of the phenomena associated with the area of strategic coercion and a presentation of the practical aspects of the use of air force as an instrument of strategic coercion.

Key words: air force, deterrence, compellence, threat of using force, strategic coercion

Introduction

The analysis of experiences resulting from the use of force in the last two decades allows a thesis to be formulated that they can play the role of military instrument predisposed for strategic coercion, both in the conflicts, as well as in the actions of responding to a crisis. In this context, the coercion means „affecting the behaviour of the enemy by changing the values of costs and benefits”¹. Therefore, it is a form of negotiation, bargaining, where the subject of coercion may agree to change its behaviour and gain certain benefits in return e.g. reducing the threat of using force. It should be noted that this will be possible in a situation when the various interests of both sides do not exclude each other too drastically. In Polish literature, the concept of strategic coercion practically does not exist. The most commonly used term is *deterrence*, which, according to Freedman, next to *compellence*, constitutes one of the components of strategic coercion². The dictionary definition of coercion means “actions aimed at persuading somebody to do something by the use of force or threats”³. On the other hand, the strategic dimension of coercion refers to negotiation tactics based directly or indirectly on the threat of using force in relation to various entities, including the state entities. However, in the theory of strategic coercion, there is a lack of clear definitions, which constitutes a significant problem, because the practical use of methods associated with strategic coercion becomes more and more common in international relations.

The attributes of the air force, primarily flexibility and global reach, definitely allow for their use in strategic coercion. Thus, they may be involved, in a scalable manner, as a tool that escalates the threat of force and, in a certain situation, the air force may constitute the force itself. In specific conditions, the air force can achieve its goals independently, without the need

to use it on a large scale, only by the threat of its use. Therefore, the air force can be treated as a key instrument of strategic coercion, which ensures that the subject of coercion will behave in accordance with the expectations of the entity that performs coercion.

The above assertions impel formulation of the following question: *what is the essence of strategic coercion and what role does the air force play in it?* The content presented below, which is based on the available literature on this subject, constitutes an attempt to answer the presented problem question.

The essence of strategic coercion

The strategic coercion includes two main categories: deterrence and compellence. They can be compared to two basic forms of the use of military force – defensive actions (defence) and offensive actions (attack). Deterrence is aimed at convincing the enemy not to start actions leading to a conflict. It consists of determining the demands in relation to the opponent, explaining the consequences in the case of failure to fulfil them and waiting for the opponent’s reaction. The lack of actions undertaken by the opponent, i.e. maintaining the *status quo*, should be considered as success. If the opponent initiates determined activities, repressive actions are undertaken. Generally speaking, deterrence is a conservative action – it is aimed at trying to maintain the *status quo*. It can be compared to defensive actions, in which the opponent must make the first move to cause the appropriate response. On the other hand, the compellence is supposed to convince your opponent to change its behaviour. Certain demands are formulated and specific actions are initiated, which are continued until the opponent ceases its activities. In this context, three types of compellence can be distinguished. Firstly, urging the enemy to stop achieving its goals. Secondly, influencing the enemy to reverse the undertaken actions (e.g. withdrawing from occupied territory). Thirdly, causing a change in its policy by changing its government. The effects of such coercion, considered in the categories of success, are easy to notice, because they involve a reversal or cessation of continued behaviours by the enemy. Therefore, the compellence is an active action, which strives

¹ G. D. Kramlinger, *Sustained Coercive Air Presence. Provide Comfort, Deny Flight, and the Future of Airpower in Peace Enforcement*, Air University Press, Maxwell 2001, p. 12.

² Vide, L. Freedman, *Strategic Coercion*, [in:] L. Freedman (ed.), *Strategic Coercion. Concepts and Cases*, Oxford University Press, Oxford 1998.

³ *Coercion* [online], [viewed 7 March 2016], accessible in: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/coercion>.

to the change the *status quo*, similarly as in the case of conventional offensive actions, the specific actions are undertaken aimed at influencing the enemy in order to change its behaviour. In both cases, the essence of strategic coercion will consist of the use of threats and promises. The threat constitutes a declaration to impose some costs on the opponent, if it takes actions that are not in line with the expectations of the entity that performs coercion. On the other hand, the promise is a declaration to provide benefits to the opponent, if operates in accordance with the expectations of the entity that carries out coercion. Both elements: threats and promises have an impact on the actions undertaken by the enemy, contributing to a change in its behaviour. It should be emphasised that both, the threats and promises are costly to the entity that performs coercion. If threat is used, the costs will be generated if the entity that carries out coercion does not influence the change in the behaviour of the opponent, because the specific action will have to be undertaken. On the other hand, the use of promise in relation to the adversary, who will accept it, will also affect the generation of costs on the side of entity that performs coercion⁴. The potential costs on the side of entity that performs coercion result in the fact that strategic coercion is not used eagerly, which in turn means that threats and promises may not be credible to the opponent. Such approach results in the fact that our expectations in relation to the opponent will be ignored. Therefore, the availability of reliable means of strategic coercion is an especially important part of the implementation of national security objectives.

While considering the aspects associated with strategic coercion, it is necessary to take into account (by the actors) calculations based on the costs and benefits associated with maintaining the *status quo* or other alternatives, including war. The potential opponent must weigh the risk of trying to overthrow the *status quo* in comparison to functioning in the state of peace, in a situation that is definitely also uncomfortable for the opponent. The first calculation should give the opponent an answer to the question, what it can expect after

the end of the fight, if it comes to this. These considerations should include the costs of war activities, including the direct costs in the form of new taxes, losses in population, lost resources and damages, which will have to be repaired. The next step will be to identify the potential benefits resulting from the victory – these seem to be somewhat vague and amorphous, but sometimes they can also consist of some specifics. Finally, the opponent must estimate what its chances are of winning the conflict⁵. At a further stage, the above considerations should be confronted with costs and benefits resulting from maintaining the *status quo*. What can be expected if there is no war? Will the situation in the future be worse? Can improvement be expected and if so, to what extent? These are just some of the questions requiring detailed answers. It is obvious that in the case of an opponent's dissatisfaction with the *status quo*, the answers to these questions will be aimed in the direction of war. When the expected benefits resulting from staying in a state of peace are calculated, the adversary will compare them to the benefits estimated to result after the war, while also taking into account the risk. At this point, the opponent may start to make demands or even start performing acts of war⁶. Which solution will be implemented by the enemy depends largely on the behaviour of the other side in relation to the demands that were put forward and on its credibility associated with the possibility of repelling aggression.

From the point of view of defence, each of the above elements may be subject to manipulation designed to increase its chances of success in a possible future conflict. Obviously, the defender would have to improve the credibility of its commitment by reducing the potential benefits expected by the opponent from fighting and increase the likelihood that the opponent may encounter decisive resistance. This means that the defender will try to convince the opponent that: a) it is unlikely that it will surrender, b) in the aftermath of war, the opponent cannot count on significant benefits⁷. The above actions are primarily aimed at increasing the credibility of actions undertaken by the defender. They can also reduce the potential benefits resulting from the victory of the opponent. Firstly, you can reduce the benefits of

⁴ B.L. Slantchev, *Introduction to International Relations. Deterrence and Compellence*, Department of Political Science, University of California, San Diego 2005, p. 4, [viewed 7 March 2016], accessible in: <http://slantchev.ucsd.edu/courses/ps12/08-deterrence-and-compellence.pdf>.

⁵ Ibidem, p. 9.

⁶ Ibidem.

⁷ Ibidem, p. 10.

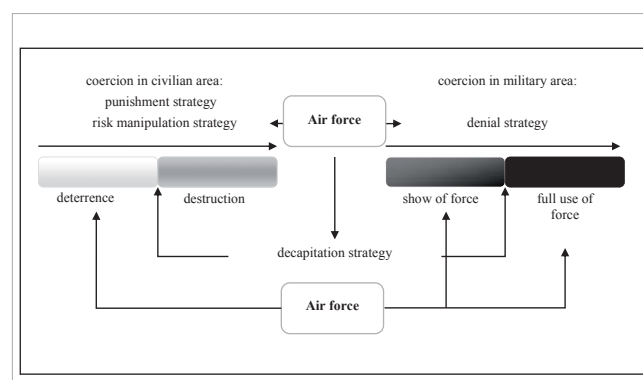
an opponent's victory. For example, you can use the tactic of scorched earth: the Dutch threaten to blow up the embankments in the case of invasion on their country in order to flood large areas and reduce economic benefits for their opponents, even if the invasion turns out to be a success. Secondly, suggesting increased costs in the case of an opponent's defeat through its additional punishment. For example, qualifying its actions as war crimes and claiming rights, compensations, etc. on an international scale. Thirdly, increasing the costs of war activities by "punishing the society" and destroying an opponent's key bases. It is difficult to implement, but the use of modern technologies allow richer countries to reduce the costs of combat activities, while maintaining the ability to generate increased costs for the opponent. For instance, intelligent weapons that are characterised by a large range and precision of impact without the need to risk the lives of own soldiers. Fourthly, you can reduce the probability of an opponent's victory by creating modern armed forces with high morale, which will be able to defeat the enemy⁸. The difficulty lies in the proper organisation of the armed forces in advance and in the manner adequate to the expected threat.

Generally speaking, if the aim is deterrence, then the best choice will be to maintain the *status quo*, where the opponent should comply with our expectations. If not – the opponent will be punished. In other words, the *status quo* is the optimal solution for the enemy, because its disruption will cause our reaction associated with the threat of using force. Also, the supporting promises can be used, which should be adequate to our expectations associated with the opponent's behaviour⁹. On the other hand, when the objective is compellence, then maintaining the *status quo* will be implemented through the use of rewards in the case of adapting the opponent's behaviour to our expectations. This requires creating conditions that will be unfavourable for our opponent, in which it is possible to improve them, if the opponent behaves in accordance with our expectations.

The implementation of strategic coercion is based on four key types of strategies that can be used separately or in combination with the use of air force (figure 1). One of the most widespread in the literature is the strategy of punishment aimed

against the population, infrastructure (cities) and economy. Its aim is to make the opponent, including its society, feel the consequences of its actions in a painful way. The impact on the civilian population and objects associated with it is supposed to lead to a revolt against their own leaders or, at least, to cause social disintegration making it impossible to continue the war due to economic reasons¹⁰. An example of the use of this type of strategy in practice was the bombing of the cities in Germany by the Allies. However, post-war studies indicated that the bombings of the areas inhabited by civilians did not result in the desired effects – despite huge losses, the morale did not decrease enough to cause a decline in production below critical levels. On the other hand, the bombing of key industry infrastructure constituted one of the factors that contributed to the fall of Germany. Striving for mass destruction, which is included in the strategy of punishment, may weaken the ability of the enemy to carry out war activities, but it may also increase its determination to fight until the end.

The strategy of risk manipulation, similar to the strategy of punishment, is aimed at affecting the society and its economic sphere in order to coerce the government to behave in accordance with our expectations, but the impact is scalable and not as drastic as in the case of previous strategy, while maintain the threat of increasing the impact¹¹.



Source: Author

Figure 1. Air force in theory of strategic coercion

¹⁰ Vide, R.A. Pape, *Bombing to win. Air Power and Coercion in War*, Cornell University, Ithaca and London 1996, p. 59–66.

¹¹ Ibidem, p. 70.

⁸ Ibidem.

⁹ Ibidem, p. 6.

A more direct strategy is the denial strategy, which consists of demonstrating the ability to affect and defeat the enemy in battle. It involves the weakening of its military strength to a level with which the opponent will not be able to conquer the territory. This can be done by directly combating the opponent's armed forces, and, even better, by isolating its lines of communication and supply, destroying factories crucial for war production and interfering with the communication systems¹².

The decapitation strategy is directed against the leadership of the enemy and its command system (political and military), and its use is aimed at eliminating these elements. Depriving the enemy of leadership makes its armed forces and society unable to resist, which facilitates the task for own forces¹³.

Equally often, the destruction strategy is distinguished, which consists of eliminating the opponent's abilities in all possible spheres of its functioning. This is supposed to break its will to fight, prevent potential resistance and cause behaviour desired by the entity performing the coercion. This strategy is very costly, both for the attacker as well as the defender. In principle, it may be treated as a combination of selected elements of all other coercion strategies¹⁴.

To sum up, strategic coercion is a very significant element managing the space between the sphere of peace and using full-scale force (war). Among the theorists dealing with the subject issues, there is no full consensus on the subject of terminology and interpretation issues, not to mention the effectiveness of the use of these strategies.

The role of air force in strategic coercion

The idea of using air force as an instrument of strategic coercion in military conflicts began to appear shortly before World War I, and then it was developed during its course and in the period after its completion. The evolution of theory and practice in this area was possible thanks to the perseverance of the people who saw in aviation the change in the

conduct of previous wars. Currently, the following people are considered to be the "fathers of aviation power": Giulio Douhet, Billy Mitchell and Hugh Trenchard – creators of a new type of armed forces – the air force in Italy, USA and Great Britain. On the other hand, it must be remembered that the concepts of air war and the use of aviation in it were developed in this period by all countries that were of some significance in the military area. The main determinant of the development of air force was technological progress that conditioned the need for change in the doctrinal use of armed forces, which in turn met with resistance to radical changes in the above mentioned countries. With the exception of the British, who saw a reduction of the costs of colonial policy in the development of strategic bombarding, the military establishment in Italy and USA reacted negatively with regard to the development of aviation, including real punishment for proponents of the new theories¹⁵. However, the end of World War I, which caused millions of human casualties meant that countries began to look for new solutions, which in the future would not cause such a huge number of victims or would simply not allow for the development of conflict.

It can be assumed that the theory of the use of air force has been consistent for over a century now, starting from its first appearance in the 1920s. The essence of the use of air force has always been based on trying to force the opponent to behave in accordance with the demands of the entity performing the coercion. The use of force directed against the armed forces of the opponent, aimed at destroying them, was the indirect effect, although methods of coercion changed depending on the time and approach of individual theorists. It has been argued that the air force is the best instrument to use in coercion strategies, mainly due to its versatility, flexibility and offensive nature, which allows its use in most, if not all, coercion strategies.

The abilities of the air force make it an especially efficient and economical tool of strategic coercion. The essential attributes of the air force – speed, range (in some cases global), the ability to quickly react and penetrate, as well as flexibility combined with mobility, allow relatively small forces,

¹² Ibidem, p. 72.

¹³ Ibidem, p. 74.

¹⁴ B.L. Murray, *Air Power Contribution to Coercion*, "The Royal Canadian Air Force Journal", Vol. 1 (2012), p. 46.

¹⁵ Vide, J.S. Corum, W.R. Johnson, *Air power in Small Wars. Fighting Insurgents and Terrorists*, University of Kansas Press, Lawrence 2003, p. 51–92.

properly located, to quickly move and put pressure on the opponent or to prevent the development of a crisis situation and, in extreme cases, to make precise pre-emptive strikes. If the entity that performs coercion has a global reach, then the effect of deterrence is possible at any location. Similarly, if its air force is of the appropriate size and has modern combat systems, the effects of deterrence will be implemented regardless of the opponent's actions. Since most air forces of small and average countries do not have a true global reach and domination in all possible capabilities, the effects of deterrence will probably have only regional significance and this significance will depend on the situation and capabilities of a potential enemy.

Missions using air force can generate many effects on the tactical, operational and strategic level of conducted operations. Their main task is to fight for dominance in the air, which is aimed at preventing the impact of an opponent's air force on one's own air force and other important elements. This objective is achieved through simultaneous implementation of offensive tasks associated with the reduction of an opponent's air force potential (both in the air and on the ground) and defensive tasks aimed at reducing the capabilities of an opponent's air force to reach targets in one's airspace. The attack missions, e.g. air interdiction, are aimed at destroying ground objects, but with strong emphasis on demoralisation of the opponent's will to fight.

The capabilities of air force and experiences of its use have led many theorists to the conclusion that they are a strategic tool of coercion in the hands of politicians, which can be used against objects of strategic value. However, so far, there is a lack of conclusive evidence that the air force strategic attacks on their own have forced regimes to capitulate. On the other hand, there are examples in which air force was the key element of strategic coercion. Above all, this refers to the punishment strategy, which is aimed at inducing the fear of future intensified impact as motivation for the enemy to change its behaviour. Probably, the best example illustrating this kind of strategy was the US dropping a nuclear bomb on Japan in August 1945. Despite the fact that there was also a real threat of invasion on the Japanese islands, there is no doubt that the factor coercing the change in behaviour of the Japanese leadership with regard

to continuing its resistance was the dropping of the nuclear bomb. More importantly, the threat of repeated use of the atomic bomb was a turning point and led to the surrender of Japan.

One of the recent examples of the use of air force in strategic coercion with the use of punishment strategy was the allied operation entitled "Allied Force", which included the air operation over Serbia and Kosovo. It should be noted that the air activities of allied forces in the above-mentioned operation also included elements of denial strategy and destruction strategy. Ultimately, however, the gradual increase of air strikes on targets in Serbia intensified the pressure on the Serbian leadership. It must be clearly emphasised that there is no consensus among theorists of air warfare that the use of air force in the punishment strategy or directing it against the leadership (decapitation strategy) leads directly to degradation of an enemy's morale, change of regime or surrendering. For example, Warden's five rings theory considers the leadership and decision-making centres to be the priority objects of attack. On the other hand, Pape argues that: „it is unlikely that the decapitation strategy, similarly as the punishment strategy, could lead to the overthrow of government by creating conditions for rebellion or coup d'état. Air attacks are a weak tool for achieving these kinds of goals, mainly because the conflict abroad usually releases political forces (such as nationalism and fear of treacherous behaviour), which unite the society even if the regime is not popular, at least until the time when a military victory is no longer possible"¹⁶.

The strategic coercion based on denial of achieving the opponent's objectives seems to be a compromise between the punishment strategy and the destruction strategy, which combines in itself the properties of both strategies. In the denial strategy, there is a certain kind of correlation between the destruction and the will to fight. Air force capabilities enable the use of a wide range of precision weapons that can be applied to the entire depth of the battlefield against targets whose destruction may affect the change in an opponent's behaviour and directly affect its will to fight. The essence of such actions is to induce a sense of hopelessness and futility in the enemy. While, in the punishing strategy, air actions are

¹⁶ R.A. Pape, *Bombing...*, op. cit., p. 82.

directed against the enemy's centres of gravity, in the denial strategy the air force usually affects the basic mechanism used by the enemy to achieve its goals. Therefore, the main objects of attack will consist of vital elements that affect the functioning of an opponent's armed forces: communication lines, command centres or widely understood supplies. The most famous historical example of this kind of action, the effect of the air force on combat groups of the opponent, was the Gulf War in 1991. Out of an estimated number of 400 000 Iraqi soldiers which had been moved to the Kuwaiti theatre of operations, 160 000 deserted before the coalition's offensive actions even began and more than 80 000 surrendered during the first 100 hours of the ground operation¹⁷. The air force was the significant element which contributed to the development of this situation, which is evidenced by the following quote: "strikes on enemy ground units were the air campaign's most significant contribution to the war. This use of air power – which did not rely on the spectacular new "smart weapons" but on traditional "dumb" iron bombs employed en masse – reduced the Iraqi army in Kuwait to a frightened and ineffectual fighting force. This result was light opposition, non-engagement, or surrender by Iraqi units and low casualties on both sides during the ground war. Air power had demonstrated most convincingly that – skilfully employed under the right conditions – it can neutralise, if not completely destroy, a modern army in the field"¹⁸.

The capabilities of air force's influence on ground troops in a coercive manner depend on the specific situation. Large groupings of ground forces prepared for positional defence, as the Iraqi army in Kuwait, were susceptible to attacks from the air. On the other hand, the dispersed forces of the Vietcong in Vietnam were much less sensitive to the effects of the air attacks. One of the key effects of the use of air force in the denial strategy, which aims at preventing the enemy achieve its goals, is to induce psychological effects on

the attacked ground forces, which often are the dominant result and, at the same time, this is not appreciated enough. "An Iraqi officer told his interrogator that he had surrendered because of B-52 strikes. "But your position was never attacked by B-52s", his interrogator exclaimed. "That is true", the Iraqi officer replied, "but I saw one that had been attacked"¹⁹.

Air force has the capability to destroy enemy facilities wherever they are detected. The thing that makes air force an important tool for eliminating an enemy's warfare components is the potential for searching for and locating targets, and then combating them. In addition to capabilities for combating the targets that were previously detected and identified, the air force, thanks to its attributes, can quickly react to changes in the operational-tactical situation, including combating mobile targets and targets of short projection on the battlefield. Despite the fact that the air force planners clearly show that certain conditions are more conducive to air activities, than others, and that the air force is not the only means of delivering destructive paralysis on the battlefield, at the same time, they believe that modern precise weapon systems of the air force, including sensors for reconnaissance and observation (increasing situational awareness) and the command systems, allow for its use for destructive action on the modern battlefield at a level that has so far been unparalleled. The battle of al-Khafji, conducted within the framework of the offensive operations of Iraqi troops in the Persian Gulf in 1991, showed how the air force can detect, attack and destroy the emerging ground forces of the enemy: "On January 29, 1991, Iraq launched its only offensive of the Gulf War – and was promptly clobbered by airpower... Khafj demonstrated to all but the most ingrained sceptic the ability of deep air attacks to shape and control the battle and yield advantages for engaged ground forces. In 1991, airpower identified, attacked, and halted division-sized mechanised forces without the need for a synchronised, ground counterattack"²⁰.

Almost all discussions relating to the theory and application of the air force, especially the ones

¹⁷ S.T. Hosmer, *The Psychological Effects of U.S. Air Operations in Four Wars 1941–1991*, RAND, Santa Monica 1996, p. 153, [viewed 8 March 2016], accessible in: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monograph_reports/2005/MR576.pdf.

¹⁸ *Air Power in the Gulf War – Evaluating the Claim* [online], RAND Research Brief 19, [viewed 8 March 2016], accessible in: http://www.rand.org/pubs/research_briefs/RB19/index1.html.

¹⁹ S.T. Hosmer, *The Psychological...*, op. cit., p. 165.

²⁰ R. Grant, *The Epic Little Battle of Khafji* [online], "Air Force Magazine", February 1998, [viewed 9 March 2016], accessible in: <https://secure.afa.org/joinafa/login.aspx?returnurl=http://www.airforcemag.com/magazine-archive/pages/1998/february%201998/0298khafji.aspx>.

led by people not wearing uniforms, put forward questions about their effectiveness in coercing the desired behaviour of the opponent. Most of the well-known classical theorists of air war would agree that the best answer to such questions comprises the strategic bombings targeted directly at the centres of the enemy's national power. The air force, thanks to its attributes, can do it quickly and accurately, reducing or eliminating the need to defeat the land forces of the enemy. Like the war itself, the strategic bombings are usually also a means of strategic coercion i.e. their goal is to (usually with the support of other offensive actions) cause change in the opponent's behaviour without the need for defeating the opponent completely. The final defeating of the opponent may require such destruction, if coercion does not bring the expected results, but most conflicts end before the complete deprivation of the enemy's ability to fight. Other forms of air activities, such as: reconnaissance and surveillance, air transport, direct air support or air interdiction can also affect change in an opponent's behaviour. Conversely, the strategic air attack is necessary in these conflicts, when destruction of the enemy is the objective, as was the case during the start of combat operations in Afghanistan in 2001 and in Iraq in 2003, or in the case of limited attacks carried out for reasons other than coercion.

Psychological effects associated with the use of aviation as an instrument of strategic coercion are closely associated with the beginnings of theories of strategic bombings, which, in accordance with the assumption, were supposed to terrorize the civilian population on a large scale. Both the perspective of an air attack and the attack itself are supposed to terrify the enemy. The first systematic efforts aimed at performing an analysis of the effects of bombings in the psychological aspect were undertaken at the end of the World War II, mainly in the United States. They showed a considerable degree of resistance from British, German and Japanese civilians, although the bombings actually lowered morale, especially in combination with a sense of defencelessness, thereby generating other psychological effects²¹. Contrary to intuition and contrary to the initial expectations, the morale

of troops exposed to air attacks was significantly lower than in the case of the civilian population, although this is not a rule and individual cases may differ from each other²². A number of factors can generate such a pattern, starting from greater isolation and negative phenomena affecting the soldiers on the battlefield, to the fact that the civilian population has no alternative in the form of desertion or surrendering. Undoubtedly, this issue requires more extensive research, because it's not entirely identified and described in literature on the subject.

The economic effects associated with the use of air force as an instrument of strategic coercion seem to be equally important. On the other hand, the conclusions from conflicts indicate that the effect of air attacks (bombings) on the enemy's economy is lesser than expected. The effects associated with the destruction of industrial production and infrastructure in general are fairly quickly balanced by the repairs and substitutions, provided that the opponent has enough time and the technical and economic capabilities. However, the adaptation potential of one sector of the economy may considerably vary in the context of others, which in turn requires an understanding of how the opponent's economy functions and how to adapt air strikes to this information. A typical example of such a challenge was the Allied bombing directed against the infrastructure and production facilities in Germany, where the similarities between the German and US economy were overestimated – as a consequence, the Allied bombings were concentrated at first on the thriving sectors of German industry and did not do significant damage. Only later did the planners shift their focus from industrial facilities to the transport system that provided supplies for the armed forces and to oil processing facilities, which, as a result of air attacks, caused the production facilities to be cut off from the supplies of necessary energy resources and raw material, leading to the collapse of German war production²³.

The psychological effects of the air force's influence as a tool of coercion are closely associated with political effects, which are crucial in the theory of strategic coercion. They are as important and as difficult to achieve in the punishment strategy. In the assumptions, one of the

²¹ K.P. Mueller, *Air Power*, RAND, Santa Monica 2010, p. 10, [viewed 9 March 2016], accessible in: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/reprints/2010/RAND_RP1412.pdf.

²² Ibidem.

²³ Ibidem, p. 11.

consequences of punishing the enemy's civilian population should be the induction of rebellion or coup d'état directed against the government, which is usually very difficult. It is one of the main weaknesses of the strategic theory of Douhet. While observing the experiences of countries that collapsed after World War I, according to the theorist, a population terrorised by air bombing should rise up against the government demanding peace at any price. Such an event has never occurred in further wars and conflicts, either because of the insufficient scale of terror against the civilian population or because of a complete lack of interest in the changes. By weakening the regime forces through supporting internal opposition, it is possible to induce an insurrection, but it should be noted that the rebellions against the regime of Saddam Hussein after the Gulf War in 1991 did not appear in places where the air force affected the leadership or other facilities of Iraq's internal security system. Conversely, even by inducing a lot of pressure on the government leaders to take action, the organisation and implementation of which requires the lacking capabilities, as in the case of Israeli retaliation attacks against Lebanon in 2006, in order to encourage the opposition to Hezbollah, you can't expect guaranteed success²⁴.

To sum up, the specific characteristics of the air force predispose it to be used as a tool, thanks to which it is possible to use both threats and promises with regard to the potential opponent. Thus, they are a key instrument of strategic coercion.

Conclusions

The study of the air force's capabilities to be used as a tool of strategic coercion key conclusions for the political leaders, military decision-makers or planners to be formulated. Firstly, the air force as a tool of strategic coercion is most effective in combination with other elements of coercion. The coercive diplomacy, other military elements that comprise the appearance of coercion, parallel psychological operations and forces that can be used immediately in order to affect a change in the opponent's behaviour – all of these may support the actions undertaken by the air force within the framework of strategic coercion. Secondly, one

of the objectives of air force actions should be to lower the opponent's will to fight (degradation of its morale). Thirdly, the enforcement strategies, including those involving the use of air force as a tool of strategic coercion, are often influenced by other factors. This may consist of an escalation of dominance affecting the will of the opponent in a positive or negative manner for us, denial that consists of defeating the military strategy of the opponent and the increase of threat for a third party (parties), i.e. reducing the opponent's ability to defend against other participants of the conflict. Air force was successfully involved in this type of situation at the beginning of the operation "Enduring Freedom" (support for the Northern Alliance in Afghanistan) and operation "Unified Protector" (support for anti-regime forces in Libya). Fourthly, the strategic coercion has a chance of success, if the entity that performs coercion fulfils specific conditions: causes the enemy to perceive its victory as impossible; the enemy recognises that resistance is futile; the enemy recognises that surrendering is better now than later (it can only get worse in the future); the enemy recognises that agreeing to our conditions will result in benefits for the enemy. Fifthly, too much destruction or too many losses among non-combatants may result in a reverse reaction to that expected and increase the opponent's will to fight. The air force must be used adequately to the situation and proportionally to intended effects, in order to maintain its credibility as an instrument of strategic coercion.

To sum up, air force, since the beginning of its development, has been perceived as a tool of strategic coercion in the hands of politicians. Even Douhet's air warfare theory was aimed at achieving strategic effects with the use of aviation. The modern concepts are also based on these assumptions, Warden's ring theory as well as a concept effect based on operation. Their objective is to force the enemy to behave in accordance with the expectations of the entity that performs coercion and, therefore, the air force is undoubtedly one of the key elements of intervening forces.

²⁴ Ibidem.

Bibliography

- Air Power in the Gulf War – Evaluating the Claim* [online], RAND Research Brief 19, [viewed 8 March 2016], access: http://www.rand.org/pubs/research_briefs/RB19/index1.html.
- Coercion* [online], [viewed 7 March 2016], access: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/coercion>.
- Corum J.S., Johnson W.R., *Air power in Small Wars. Fighting Insurgents and Terrorists*, University of Kansas Press, Lawrence 2003.
- Freedman L., *Strategic Coercion*, [in:] L. Freedman (ed.), *Strategic Coercion. Concepts and Cases*, Oxford University Press, Oxford 1998.
- Grant R., *The Epic Little Battle of Khafji* [online], “Air Force Magazine”, February 1998, [viewed 9 March 2016], access: <https://secure.afa.org/joinafa/login.aspx?returnurl=http://www.airforcemag.com/magazinearchive/pages/1998/february%201998/0298khafji.aspx>.
- Hosmer S.T., *The Psychological Effects of U.S. Air Operations in Four Wars 1941–1991*, RAND, Santa Monica 1996, [viewed 8 March 2016], access: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monograph_reports/2005/MR576.pdf.
- Kramlinger G.D., *Sustained Coercive Air Presence. Provide Comfort, Deny Flight, and the Future of Airpower in Peace Enforcement*, Air University Press, Maxwell 2001.
- Mueller K.P., *Air Power*, RAND, Santa Monica 2010, [viewed 9 March 2016], access: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/reprints/2010/RAND_RP1412.pdf.
- Murray B.L., *Air Power Contribution to Coercion*, “The Royal Canadian Air Force Journal”, Vol. 1 (2012).
- Pape R.A., *Bombing to win. Air Power and Coercion in War*, Cornell University, Ithaca and London 1996.
- Slantchev B.L., *Introduction to International Relations. Deterrence and Compellence*, Department of Political Science, University of California, San Diego 2005, [viewed 7 March 2016], access: <http://slantchev.ucsd.edu/courses/ps12/08-deterrence-and-compellence.pdf>.