

## A ARTE MILITAR ORIENTAL

— R. BOISSAU (Revue Militaire D'Information, julho-agosto de 1964)

— Trad. do Maj RUBENS MARIO JOBIM, oficial de Estado-Maior

*“Quando o inimigo avança, nós retraímos.  
Quando se entrincheira, nós o fatigamos.  
Quando está esgotado, nós atacamos.  
Quando se retira, nós o perseguimos.”*

MAO TSÉ-TUNG

*“Sòmente os grandes combates e as batalhas gerais podem trazer grandes resultados.”*

CLAUSEWITZ

### “VENCER SEM PERIGO”

Desde 1945, o mundo evolui sob o agulhão de uma luta implacável entre duas ideologias, que teve por efeito dissociar ou aproximar



GENGIS KHAN

as massas humanas. Ao Ocidente tradicional, alinhado por detrás do estandarte das nações atlânticas, opõe-se o império soviético, ao abrigo de uma talude de satélites. Na imensa luta assim travada, a voz dos povos da Ásia e da África faz-se ouvir mais forte de ano para ano: a China, principalmente, assumiu crescente importância histórica desde 1950 e sua demografia cada vez mais pesará nos destinos humanos. Com algumas restrições, podemos afirmar que perante o Ocidente ergue-se o Oriente.

Que sabemos do pensamento militar do Oriente? Que sabemos, em particular, de suas constantes?

Apenas alguns especialistas levantaram a questão; a história militar, tal como é escrita ou ensinada, considera somente as instituições, doutrinas e acontecimentos relativos à Europa.

De alguns anos, está na moda debruçar-se sobre a "Estratégia de guerra revolucionária na China". É, por certo, uma obra rica em ensinamentos. Mas, como o estrategista oriental dos tempos modernos sublinhou em seu texto, a guerra revolucionária na China possui condições, e características e táticas, que lhe são próprias. O que importa a nós é definir os conceitos estratégicos e táticos que inspiraram de maneira constante a arte militar do Oriente e confrontá-los com os nossos. A regra de ouro dos Orientais é a legada por Cambise ao seu filho Ciro, antes dêste empreender a conquista de seu império:

*"Não se deve combater o inimigo sem que haja probabilidade de obter vantagem sobre êle. De outra sorte, mais me estimarei um homem valente e mais prezarei ter bons soldados, mais tratarei de me defender, pois não é costume arriscar as coisas que se considera preciosas".* (Xenofonte "A Cyropéia")

E também a que, pela mesma época, o chinês Yang-Kin enunciava em linguagem mais concisa:

*"Em tôdas as circunstâncias, agir do forte ao fraco."* (Se-Ma-Fa, apresentado por L. Nachin.)

Este preceito é-nos familiar. Exprime nosso velho princípio da concentração de forças. No entanto, os Orientais concebem-no de um modo muito mais qualitativo: para êles, trata-se de diminuir a capacidade de resistência do adversário suficientemente, para que se esteja seguro, no momento do combate, de absoluta superioridade.

Sun-Tsé, o teórico militar do reino de Tsin, que Mao Tsé-Tung cita repetidas vêzes, vai mais longe. Para êle,

*"um general hábil sabe submeter o inimigo sem batalha; sem derramar uma gota de sangue, fazer cair cidades".*

Não está aí uma maneira excelente de realizar o princípio da economia de forças? É verdade que êste ideal raramente é atingido; as hecatombes que balizam a história da Ásia nô-lo mostram fâcilmente; mas êle justifica tôdas as astúcias da guerra, todos os estratagemas. No plano dos princípios, Orientais e Ocidentais encontram linhas diretrizes muito próximas: é em sua aplicação que êles diferem. Consideremos, pois, sucessivamente, estratégia e tática orientais, à luz das principais campanhas conhecidas.

### ESTRATÉGIA ORIENTAL

A estratégia oriental fixa-se por objetivos o desmembramento material e físico do inimigo e sua desagregação psicológica, antes da ba-

talha. Isto visa tirar, definitivamente, ao adversário tôda vontade de prosseguir a luta.

*"É preciso cansar a caça, antes de abatê-la"*: eis uma das idéias legadas a Ciro por Cambise.

#### DESMEMBRAMENTO MATERIAL

A imaginação oriental descobriu múltiplos processos para obter o desmembramento material e físico do inimigo:

- provocar a adesão de alguns de seus elementos;
- dispersar e isolar seus diferentes corpos;
- perturbar seu dispositivo por uma brusca mudança de frente;
- criar a insegurança em seu reabastecimento e nos itinerários pelos quais poderia retrair e reorganizar-se em suas bases;
- desgastar seu potencial.

#### Conseguir a Adesão

Conseguir a adesão de um general inimigo, ou de tôda uma formação tem por efeito diminuir o potencial do adversário e freqüentemente aumentar seus próprios efetivos. É um procedimento freqüente na História da Ásia: Ciro conquistou seu império muito mais pelas adesões que pelas batalhas. A 20 de julho de 1402, em Ancara, Tamerlão provocou a deserção em massa, em pleno combate, de todos os Turcomanos que serviam sob Bajazet. Mais próximo de nós, em 1949, a passagem para o Exército vermelho de generais e tropas do Kuomintang, acelerou consideravelmente a vitória de Mao Tsé-Tung.

#### Vencer pelo Cálculo

Entretanto, não é dado a todos os capitães poder alimentar-se de tráfugas em número e qualidade decisivos. É preciso, então, recorrer à manobra. Sun-Tse diz:

*"Provocai diversões para fazer diminuir as forças do inimigo, dispersando-as... Por vossas diversões, fazei com que o inimigo fragmente seus elementos. Se êle se divide em dez corpos, que cada um dêles seja atacado por todo vosso exército reunido. Então combatareis com vantagem. Assim, o maior número estará sempre de vosso lado, por mais fraco que seja vosso exército"*.

Dessa maneira, para Sun-Tsé, a verdadeira concentração é o resultado de diversões, logo de uma dispersão controlada. Este princípio foi sempre praticado pelos Orientais, principalmente por Gêngis-Khan, seus generais e seus sucessores.

Na defensiva, uma tal estratégia pode ser igualmente eficaz. É a tese de Mao Tsé-Tung:

*“Podemos e devemos inverter a situação, no escalão de uma campanha ou de uma batalha, transformando o cerco geral tentado pelo inimigo em um grande número de pequenos cercos que submetam suas tropas; transformando o avanço estratégico do inimigo em colunas convergentes, numa campanha por nós desejada, de colunas nossas, avançando taticamente e convergindo contra êle; transformando a superioridade estratégica do inimigo em superioridade tática de nossa parte... Nossa estratégia é de “um contra dez”, enquanto que nossa tática é de “dez contra um”.*”

### Mudar de Frente

Na defensiva como na ofensiva, o processo “dispersão amiga — dispersão inimiga — concentração amiga” não se desenrola favoravelmente se o inimigo a êle não se prestar, isto é, se soube perceber nossa intenção. A manobra pode levar de uma outra maneira ao desmembramento material do inimigo, ao obrigá-lo a uma mudança brusca de frente, que transtorna seu dispositivo. A campanha de Dario contra as Cidades gregas foi concebida segundo êste princípio. Outro exemplo desta manobra, dentre muitos, nos é dado pelo começo da campanha de Gêngis Khan contra o sultão de Kharism, em 1218, onde foi aplicado ao pé da letra o preceito de Sun-Tsé, retomado por Mao Tsé-Tung:

*“Fingir à Leste, mas atacar a Oeste; fazer barulho ao Norte, mas atacar ao Sul.”*

A manobra estratégica tem por objetivo desmembrar o corpo de batalha inimigo; e êste jamais é completamente autônomo, salvo quando vive da região: depende de bases logisticas que constituem com êle um todo. Desmembrar materialmente o inimigo pode consistir em separar o corpo de batalha de suas bases, ou em destruir estas.

### Ameaçar as Comunicações

Também o Oriental recorre com freqüência a um outro tipo de manobra: comprometer a segurança dos reabastecimentos do adversário, ameaçar o ou os itinerários pelos quais poderia retrair e reorganizar-se em suas bases. Nas grandes extensões, onde as vias de comunicações são raars, uma tal estratégia é sempre benéfica, particularmente quando o inimigo é o invasor, quando é em grande número, quando é lento e pesado. Pode ser praticada de duas formas: cortar o inimigo de suas bases, fustigar suas retaguardas estratégicas.

A campanha de Batum, no inverno de 1237-1238, tendo por objetivo a submissão da Rússia, é uma realização admirável da primeira fórmula;

sua concepção é atribuída ao general Subotai, o principal estrategista de Gêngis Khan. As ricas estepes da Rússia meridional deviam naturalmente seduzir os Mongóis: lá estava o caminho mais curto para a Europa; mas se penetrassem nessas estepes por Leste, os príncipes russos do Sul poderiam esquivar-se nas regiões florestais do Norte que, devido à ausência de qualquer estrada, constituíam um obstáculo quase intransponível, e aí esperar seus pares do Norte, para cair sobre o flanco dos Mongóis em marcha para o Oeste. Subotai conduziu, pois, seus exércitos para o Norte, na região das florestas, e esmagou os príncipes do Norte antes de se voltar contra os do Sul. Dois séculos depois, a mesma estratégia foi utilizada por Tamerlão, se bem que em escala menor, para obter a vitória de Ancara.

Como exemplo de aplicação da segunda fórmula, lembremos que foi atacando suas comunicações e destruindo seus comboios que os Partas obrigaram Antônio a renunciar à expansão de Roma para além do Eufrates. A perseguição às retaguardas foi cem vezes utilizada, dessa época até a revolta árabe de Hedjaz, que libertou a península, paralisando a estrada de ferro de Medina e destruindo o material, por toda parte onde não estivesse guardado.

A máxima de Napoleão: "Todo o segredo da arte da guerra consiste em se tornar dono das comunicações", e sua estratégia de ataques a frentes invertidas estão completamente conformes com as concepções orientais.

### Pela Fadiga

Manobrar para desarticular o inimigo supõe, 'in fine', a batalha. É certo, por exemplo, que um exército cortado de suas bases ver-se-á na obrigação de travar batalha para tentar restabelecer suas comunicações. Um tal desfecho não satisfaz inteiramente o espírito oriental, para quem a batalha não é um fim, se não tem por efeito convencer o inimigo da inutilidade da luta. A contrário, vencer o inimigo pela fadiga, desgastá-lo até não ter mais qualquer impulso físico, eis o que responde bem às tendências orientais. Sun-Tsé repete-o diversas vezes, e Mao Tsé-Tung faz do esgotamento físico do inimigo uma das dez condições a realizar, antes de passar ao ataque.

O esgotamento físico do adversário é obtido pela "defensiva-ofensiva", da qual pode se distinguir três formas: a retirada estratégica, a guerrilha, a guarnição-isca. Nos três casos, a fase defensiva deve conduzir a uma fase ofensiva, que somente ela pode levar à decisão.

O longo capítulo consagrado por Mao Tsé-Tung à defensiva, põe em relêvo a importância da retirada estratégica. É a seu propósito que êle enuncia o "princípio das dezesseis palavras" (em chinês), citado em exergo. A retirada estratégica é empreendida "a fim de preservar a força de nosso exército, para bater o inimigo no momento oportuno", quaisquer que sejam as perdas territoriais a consentir temporariamente.

Mas a retirada estratégica pode ser igualmente eficaz numa guerra ofensiva, para remediar a fraqueza numérica. Na primavera de 1222, a incursão de Djêbê e de Subotai terminou pela destruição de uma importante força russa. Tendo-se chocado, no Dnieper, com um exército de 80.000 homens, os generais de Gêngis Khan bateram em retirada com seus 25.000 cavaleiros, e não aceitaram o combate, na região de Mairoupol, no mar de Azov, enquanto o inimigo não estava convenientemente fatigado e seus diferentes corpos suficientemente espaçados: os 80.000 homens foram aniquilados.

A guerrilha, que no Ocidente não faz senão aparições esporádicas — e, no comum das vezes, a propósito de movimentos de reivindicações religiosas ou sociais que por ocasião de guerras nacionais — foi sempre de uso corrente na Ásia e na África. É o modo de combate do estrategicamente fraco contra o estrategicamente forte. A história da China, com suas inumeráveis subversões, e a do Oriente Médio são férteis em exemplos. É perda de tempo remontar o curso dos séculos para encontrá-los.

O método da guarnição-isca é uma forma de “defensiva-ofensiva”, cujo primeiro objetivo é, como o da retirada estratégica ou o da guerrilha, desgastar os efetivos do adversário. Supõe, essencialmente, a superioridade técnica daquele que o pratica, superioridade que deve contrabalançar a inferioridade numérica. Consiste em montar uma isca, num ponto forte, uma guarnição importante, e, resistindo a um longo cerco, se preciso fôr, inflingir pesadas perdas ao inimigo, rechaçando seus assaltos, acumulando-o de fogos possantes, inquietando-o com saídas freqüentes, até o momento em que a ascendência moral e a diminuição da desproporção dos efetivos permitam tomar a ofensiva.

#### DESAGREGAÇÃO PSICOLÓGICA

Até aqui só foi considerado o aspecto material e físico da desagregação do inimigo. Ora, como assinalou o general Beaufre, a essência da estratégia é de ordem psicológica. Em estratégia geral, trata-se de convencer o govêrno adverso e seu povo a aceitar certas condições, com ou sem o emprêgo da força, com ou sem guerra. Em estratégia militar, trata-se de convencer os generais inimigos e suas tropas de que, com ou sem luta, devem dobrar-se. Um tal conceito faz ressaltar todo o valor da arma psicológica. Em todos os tempos, ela guiou o comportamento dos grandes capitães orientais, para os quais a desagregação psicológica é tão importante, senão mais que desmembramento material. A combinação desses dois efeitos sôbre o inimigo permite, seja sua desintegração total sem combate, seja uma situação muito favorável para sua destruição pelas armas. Deve ser sempre procurada pelo chefe:

*“Só se atacará um inimigo esgotado e desmoralizado”,* escreveu Mao Tsé-Tung.

"Cansar a caça antes de abatê-la", recomendava Cambise a Ciro. Cansar a caça é aumentar sua resistência física, mas também é tirar-lhe toda vontade de resistência. Eis porque o velho Cambise acrescentava:

*"Proceder com o inimigo como para com a lebre: utilizar cães que a levistem e outros que a cansem na planície; preparar armadilhas na sua passagem, e homens para impedir que ela se desembarace delas; que tais homens fiquem de emboscada, enquanto que se persegue a lebre, assustando-a com barulho."*

Os cães corredores manobram o animal e o extenuam; as armadilhas e os caçadores de espreita criam a surpresa; o barulho tem por objetivo aterrorizar; a quantidade de obstáculos leva a todo instante a lebre a dilemas e a enlouquece... Estes três últimos efeitos, sendo de ordem unicamente psicológica.

Ao levar em conta o fato de que o inimigo não é um ser isolado, mas um grupo importante, a guerra psicológica oriental buscará os efeitos seguintes: cercar o chefe de dilemas, surpreender, aterrorizar, dividir.

### O Dilema

A criação do dilema é obtida pela manobra; tem por efeito mergulhar o chefe inimigo na dúvida, na hesitação, na perplexidade; suprime sua liberdade de concepção; provoca a inibição de suas faculdades mentais. As campanhas dos Mongóis têm origem todas nesse princípio; o inimigo está sempre ameaçado em várias direções, por dois ou três exércitos, operando a grande distância uns dos outros.

### A Surpresa

A surpresa estratégica tem por objetivo explorar a linha de menor probabilidade do adversário, assim como a manobra tem por objetivo explorar a linha de menor resistência. É preciso escolher o eixo ou a solução mais imprevistos, pôr-se no lugar do adversário e determinar a hipótese que lhe pareceria mais inverossímil. Surpresa pela rapidez, surpresa pelo segredo, a intoxicação ou a decepção. Sunt-Tsé diz:

*"Se a questão é ir, ide prontamente, mas com segurança, por caminhos secretos. O inimigo não deve suspeitar para onde ides. Aparecei de improviso onde não vos espera e caí sobre ele quando ele menos pensar."*

e seu discípulo Ou-Tsé:

*"Se o inimigo está em guarda, fingi entrar em negociações com ele, para distrair sua vigilância, e ataca-o quando não o esperar."*

**Surpresa pela rapidez:** os exércitos nômades a realizavam constantemente. Era uma das vantagens de sua infatigável cavalaria. Foi deles, e contra eles, que os Chineses aprenderam a praticá-la. Cada expedição dos generais de Wou-Ti surpreendeu totalmente os Hunos. Em 119 AC, Wei-Tsing surgiu repentinamente ao rei dos Hunos, no Gobi ocidental, após um reide fulminante, e inflingiu-lhe completa derrota, sob a proteção de uma tempestade de areia. Em outra era, Mao Tsé-Tung igualmente preconiza a procura da decisão rápida. Uma guerra pode ser prolongada, mas uma campanha deve ser sempre rápida:

*“É bom para o moral consagrar o inimigo à exterminação antes do café da manhã.”*

**Surpresa pelo segredo:** se o silêncio ou o espaço vazio não são suficientes para permitir a realização do segredo, procura-se êste pela decepção ou pela intoxicação. Citemos, entre muitas outras, a esplêndida manobra de decepção realizada por Belisário em 542 DC. Belisário entrou em campanha com 12.000 homens contra o imenso exército do imperador persa Khosroes, avaliado em 150.000 homens. Conseguiu fazer passar, aos olhos do embaixador persa, o conjunto de sua gente pela vanguarda, muito distendida de um corpo extremamente poderoso, em marcha a Oeste do Eufrates. Com esta única ação psicológica, Belisário salvou a Síria da invasão. Na situação de defensor, seu objetivo foi alcançado; a ameaça havia desaparecido, o inimigo fôra obrigado a renunciar às suas intenções.

### O Terror

No arsenal psicológico do Oriente, após a surpresa vem o terror. Após a passagem do mar Vermelho, as trombetas de Jericó. A surpresa visa, sobretudo, solapar o moral do chefe; o terror, dissuadir as tropas de se baterem; sua associação produz infalível efeito de inibição.

*“Antes de combater, nossos Ancestrais buscavam diminuir a confiança do inimigo, humilhando-o, mortificando-o, submetendo seus nervos a rude prova: nada lhes era mais fácil que vencer”.*

diz Sun-Tsé. Os exércitos orientais sempre se fizeram preceder pelo terror, elemento capital da guerra de nervos. Os anais dos reis da Assíria, os Sennacherib e os Assurbanipal, eram de uma profusão incrível de atrocidades. No outro extremo do continente asiático, as guerras de Tsin, com vistas ao domínio da terra chinesa, podem rivalizar com eles.

No Afeganistão, no Irão, na Rússia, o terror e a prostração diante dos exércitos mongóis eram tais que ninguém sonhava resistir. Nada restava nas cidades tomadas que pudesse ser útil aos conquistadores; os fugitivos que conseguiram escapar ao massacre, levavam para as cidades mais distantes um tal quadro de horror que os habitantes delas, por seu

turno, fugiam à primeira aproximação dos terríveis cavaleiros encarando o flagelo de Deus. Foi ainda pior, quando, ao cálculo psicológico, juntou-se o fanatismo religioso, com Tamerlão e com os Turcos.

### A Divisão

No entanto, o terror não é senão um argumento primitivo. A guerra psicológica oriental tomou muito cedo formas mais evoluídas. Seu alvo era provocar dificuldades internas ao adversário e destruir sua integridade moral.

*“Corrompei tudo o que há de melhor no inimigo, diz Sun-Tsé, por ofertas, presentes, promessas. Abalai a confiança, arrastando os melhores de seus tenentes a ações vis e vergonhosas, e não deixai de divulgá-las. Mantende relações secretas com o que há nele de menos recomendável e multiplicai o número desses agentes. Perturbai o govêrno, semeai a dissensão entre os chefes, excitando-lhes o ciúme e a desconfiança, provocai a indisciplina, fornecei causas de descontentamento, espaçando a chegada de víveres e munições. Pela música, amolecei o coração dos soldados, enviai-lhes mulheres que os corrompam. Agi de sorte que a tropa não seja jamais o que deveria ser.”*

Em outra parte, consagrando todo um capítulo às dissensões e à sua exploração, Sun-Tsé explica a arte de semear a divisão entre os espíritos. Distingue cinco tipos de operações psicológicas e, para cada uma, aconselha métodos e processos a utilizar. Notemos de passagem que, vinte e três séculos antes dos teóricos marxistas-leninistas, um Chinês insiste na importância da adesão das populações e na exploração de contradições internas. Seus preceitos, transmitidos de geração em geração, inspiraram os grandes capitães do Extremo Oriente e da Ásia Central.

Após a passagem em revista de todos os seus aspectos, a estratégia oriental surge-nos, pois, essencialmente dirigida para a procura de desmembramento material e psicológico do inimigo, para a aproximação pelo eixo de menor resistência e, sobretudo, pelo de menor probabilidade. A batalha, se não puder ser evitada, deve ser o ato final do desmembramento.

### TÁTICA ORIENTAL

Fixemos nossa atenção agora na arte das batalhas, na arte de empregar as armas, na tática.

A caça foi encurralada, ela o enfrenta. Como o caçador vai abatê-la? Passando do nível estratégico ao nível tático, o oriental aplica conceitos análogos. Trata-se, não de fazer um assalto de boxe, mas de praticar um combate de judô. Coincidência séria: não é o judô uma arte japo-

nêsa? — Trata-se de sondar o inimigo até que se tenha determinado seu ponto de desequilíbrio, para jogá-lo por terra; de romper diante do adversário, para fazê-lo tropeçar com uma violência que será função de seu próprio ataque; de ceder para melhor dominá-lo. O exemplo clássico deste estilo é o de Anibal, esmagando em Cannes o exército romano ao calcular a ruptura de seu próprio centro. Mas uma tal batalha de aniquilamento rápido é um acidente.

O essencial está noutra parte. No plano dos processos, o essencial traduz-se pela técnica do "bate e esquiva-te", procurando o desequilíbrio físico e, pela astúcia de guerra, visando sobretudo o desequilíbrio psicológico.

#### DESEQUILÍBRIO FÍSICO

A tática do "bate e esquiva-te" é tão velha quanto a vida nômade. O nômade não tem terra, ou melhor, toda a terra lhe pertence. É pois inútil apegar-se ao terreno, prolongar um assalto que não abalou o adversário. Na escola dos nômades do Turan e do Irã, a arte de combater asiática foi inteiramente impregnada dessa noção. Viu o dia com o aparecimento dos Hititas e dos Hicsos, nas terras da Mesopotâmia e do Egito. Tornamos a encontrar sua herança entre os Persas das guerras médicas e os Partas da história romana. Os hoplitas gregos, pesadamente armados de lanças e quase inteiramente couraçados, tiveram que enfrentar atiradores dotados de arcos e de fundas e uma cavalaria em turbilhão. Os persas aproximavam-se ao alcance do arco, disparavam uma salva de flechas, para logo se esquivar, e renovavam esta manobra até que a falange, enfraquecida ou fatigada, decidia-se romper o combate, para, dispersando-se, sucumbir ao choque de homens acorrendo de todas as partes. Tal foi a concepção tática dos generais de Dario e de Xerxes, em Maratona, nas Termópilas, em Plateia. Mas transportada dos vastos espaços asiáticos para o apertado e tormentoso relêvo da Grécia, esta tática devia levar à derrota as expedições persas.

Do mesmo modo que o sedentário aprendeu rapidamente do nômade a usar o cavalo e a flecha, o nômade soube, ao contato do sedentário, aperfeiçoar seu sistema de armas; os exércitos de Gêngis Khan e de Tamerlão foram dotados de engenhos e artefatos de sítio para tomar as praças fortes. O exército turco do século XVII comportava, ao lado de seus cavaleiros tártaros e spais, a célebre infantaria dos Janizeros, uma engenharia e uma artilharia muito aperfeiçoadas, suscetíveis de levar a guerra contra os exércitos ocidentais. Inversamente, Alexandre organizou para si uma notável cavalaria e Bisâncio adotou o arqueiro couraçado a cavalo. Cada vez que o Oriente e o Ocidente quiseram impor-se um ao outro, tiveram de se adaptar a um terreno diferente e a um adversário de concepções táticas opostas.

É o historiador árabe Ibn-Khaldoun que, primeiramente, em seus "Prolegômenos" (1) soube melhor comparar as duas táticas:

*"Desde que os homens existem, os exércitos não têm mais que duas maneiras de se bater: pela carga a fundo e em linha, e por ataques e retiradas. A primeira maneira é a que foi empregada por todos os povos estrangeiros, no correr de suas gerações. A segunda é a dos árabes e dos bárbaros"...*

É aquela que a fantasia (2), parada simbólica da África do Norte, conservou a tradição. A tática "por ataques e retiradas", ou de ir e voltar, consiste, em definitivo, em atacar e em logo esquivar-se aos golpes das armas contrárias, e assim inquietar incessantemente o adversário até criar o desequilíbrio. O surgimento do canhão e da metralhadora, fizeram-na desaparecer dos campos de batalha orientais, como na Europa. Na ação de inquietar, procedimento clássico da guerrilha, os "du-kichs" e os batalhões regionais do Vietminh, os "katibas" argelianos, não inovaram. Os Partas, por exemplo, fizeram abortar as expedições romanas contra o Irã, pela inquietação de seus comboios, e o Grande Exército, em 1812, viu sua sorte selada pela ação inquietadora dos cossacos, herdeiros dos Mongóis.

#### DESEQUILIBRIO PSICOLÓGICO

A técnica paciente do "bate e esquiva-te", os Orientais frequentemente preferiram uma decisão rápida. Mao Tsé-Tung acha que uma guerra longa pode muito bem ser encarada, desde que, por exemplo, a capacidade de suas forças o exija, todavia, uma campanha ou uma batalha reclamam uma decisão rápida; caso contrário, desgasta-se tanto quanto o adversário.

A decisão rápida é obtida desde que o equilíbrio intelectual ou moral do inimigo, conduzindo a seu desequilíbrio físico, sobrevém de um só golpe. É o objetivo dos ardis de guerra, que empregam os recursos do espírito para vencer com cálculo, rompendo o equilíbrio mental do chefe e levando-o a cometer um erro irremediável, ou comprometendo brutalmente o equilíbrio moral e físico de sua tropa.

"Como se pode ter vantagem sobre o inimigo?" pergunta Ciro a seu pai, e este lhe responde:

*"Aquêle que quer ter vantagem sobre seus inimigos deve ser velhaco, dissimulando, embusteiro, ladrão, salteador, em uma palavra, mais ladino em tôdas as coisas ... É certo enganar o inimigo; fazê-lo perder o cuidado de se guardar, deixando-o tomar uma vã confiança em suas forças; fazê-las entrar em desor-*

(1) Citado por Gautier, "Hábitos e costumes dos Muçulmanos".

(2) Corrida de cavalos entre os árabes (NT).

*dem, simulando desertar diante delas; atraí-las, fugindo para alguma passagem má, onde se as atacará sem piedade ... Contudo, não se deve contentar com estas astúcias; é preciso inventar novas, a exemplo dos músicos, que não se satisfazem em cantar as árias que apreenderam de seus mestres, mas todos os dias compõem outras; como na música, são as novas canções que alcançam mais êxito."*

E Sun-Tsé recomenda:

*"Encontrai o meio de exasperar o inimigo, para fazê-lo cair em alguma armadilha... Não desprezai a astúcia."*

A Grécia antiga teve seu cavalo de Troia. No curso de sua história, a Ásia teve toda uma cavalaria de Troia. As astúcias, as armadilhas e as diversas formas de surpresa que contém a história militar da Ásia, são em número considerável. Para os Orientais, bem mais que para nós, constituem um instrumento tático essencial. Somente os militares incultos negligenciam de aí buscar recursos.

#### O ESTILO INDIRETO

Para o Oriental, os capitães devem ser profundos conhecedores da arte militar. Sun-Tsé diz:

*"Aquêles que são verdadeiramente hábeis na arte militar, realizam todas suas marchas sem risco, todos seus ataques com segurança, todas suas defesas sem surpresa, suas retiradas por sistema e com método."*

Tentemos uma síntese desta arte, e comparemo-la à nossa. Uma estratégia que procura o desmembramento físico e material e a desagregação psicológica do inimigo antes de chegar ao combate que decidirá a vitória, se ainda for necessário; uma tática que se esforça por atingir a decisão pelo desequilíbrio do adversário, calculado em função mesmo do poder deste, — tais são as duas tábuas do dístico. Nos dois casos, trata-se de abater o inimigo em sua totalidade e, se possível, sem ter de encará-lo diretamente. Trata-se de provocar sua derrocada por uma dupla aproximação indireta, espacial e psicológica. A arte militar do Oriente apela, pois, essencialmente, para os processos indiretos. A guerra oriental é uma guerra indireta.

A expressão "*guerra indireta*" é de Liddell Hart. Devemos admitir que os conceitos orientais, tal como os analisamos, estão muito próximos dos do teórico britânico, e igualmente muito próximos dos que guiaram a estratégia dos povos marítimos: as grandes extensões dos oceanos são comparáveis aos espaços das estepes.

"*East is East, and West is West*", escreveu Kipling. No plano da arte militar, o Oriente e o Ocidente são dois mundos bem distintos. A

guerra oriental, filha da estepe, opõe-se a guerra ocidental. Esta, inscrevendo-se no quadro físico de regiões férteis e lavradas, terreno perfeitamente apropriado à infantaria, foi uma realização do sedentário, apegado ao solo nutriz que dá as colheitas, e ao solo tornado sagrado pelo depósito das tumbas; para o qual cada quinhão de terra é uma razão para combater. Percebe-se, pois, quanto a guerra indireta é anormal para o Ocidental, — Britânicos à parte —. Suas características não respondem ao temperamento do Europeu: defrontação de vastos espaços vazios, relatividade do tempo, mobilidade e rapidez táticas, primazia da astúcia, desprezo por vidas e bens.

Por isso, estratégia e tática indiretas foram raramente praticadas entre nós. A estratégia indireta não foi adotada senão em três casos: condição de inferioridade nitidamente marcada, impossibilidade de impor a batalha a seu modo, convicção de que esta não é um meio compensador de atingir o alvo fixado. Ela foi o apanágio da escola das combinações, ilustrada na França por Turenne, o marechal de Saxe, Bonaparte. Ao buscar a dispersão do adversário, se preciso fôr com suas próprias forças, a ação do forte ao fraco, a linha de ação mais imprevisível, contrapõe-se ela, à estratégia da Escola que, com Napoleão, Clausewitz, Moltke e Foch, preconiza a concentração das forças, a ação contra a massa principal adversa, — do forte ao forte — e a linha topográfica natural, mesmo quando fôr evidente para o adversário. Perante o Oriente, somente Alexandre e Belisário souberam produzir uma estratégia indireta.

Como Ibn-Khaldun sublinhou, a tática indireta nunca foi considerada entre os Ocidentais. Estes geralmente procuraram, não assimilá-la, mas desviar seus efeitos pondo em ação formações cerradas, utilizando terrenos desfavoráveis aos processos indiretos, integrando auxiliares autóctones familiarizados com êsses processos. Jamais, exceção feita aos Bizantinos, chegaram ao último estágio da adaptação, o de suas próprias tropas regulares.

Por isso, nessas condições, seria interessante perguntar-se qual poderia ser o lugar do estilo indireto nas guerras do futuro. É o que examinaremos em artigo ulterior.

