

חבר'ה זה לא הכול

המוטיווציה ללחימה ב"עופרת יצוקה"

השאלה מה מניע חיילים להילחם מעסיקה את המחקר הפסיכולוגי והסוציולוגי זה זמן רב. מחקר שנערך בקרב לוחמים שהשתתפו ב"עופרת יצוקה" שופך אור על הנושא ומצביע על נקודות הבדל ודמיון בין לוחמי הסדיר ללוחמי המילואים בשאלה הזאת



קמ"א זיו רונאל

עוזר רמ"ד מחקר
בענף פסיכולוגיה של
זרוע היבשה



רס"ן (ד"ר) עוזי בן-שלום

רמ"ד בענף תפיסות
במחלקת תו"ל
ותפיסות של זרוע
היבשה



רס"ן יצחק בנביסטי

הפסיכולוג הצבאי
של אוגדת יהודה
ושומרון



כיוונים להתבוננות על המוטיווציה ללחימה

ספרות המחקר בתחום הזה התפתחה מאוד בשנים שאחרי מלחמת העולם השנייה בעקבות מחקרים גדולים שערכו במהלכה חוקרים אמריקנים.¹⁰ הספרות הזאת מונה כמה סיבות וכמה מניעים אשר דוחפים חיילים לקרב - בחלקם פנימיים ובחלקם חיצוניים. החלוקה הזאת של מניעים לשתי קבוצות עיקריות - מניעים הקשורים לפרט ומניעים הקשורים לזיקה שבין האדם לחברה - היא, לדעתנו, גישה נכונה. עם הקבוצה הראשונה נמנים תפיסת האויב, האמונה, ההנאה וההישרדות. עם הקבוצה השנייה נמנים הקבוצה הראשונה, היחידה הצבאית וההתארגנות הצבאית עצמה. הגורמים האלה, כמובן, קשורים מאוד אלה באלה. הם מושפעים ומשפיעים אלה על אלה, והם כולם נמצאים, ברמה זו או אחרת, בליבו של הלוחם בבואו לקרב.

מניעים הקשורים בפרט תפיסת האויב (שנאה)

ההיגיון אומר שהמניע המרכזי של חייל להילחם הוא האופן שבו הוא תופס את האויב (לשון אחר: שנאתו לאויב). שטאופר ועמיתיו ערכו פרויקט מחקר שאפתיני בסוף מלחמת העולם השנייה שנועד לבחון

יש צורך לחקור את המוטיווציה
ללחימה כל הזמן ולראות בה
דבר מה דינמי, בלתי יציב ולא
קבוע



היבטים פסיכולוגיים של המלחמה בקרב החיילים האמריקנים. לו ולעמיתיו - ובהם אבי הפסיכולוגיה הצבאית בצה"ל אליהו לואיס גוטמן - התברר שרק 2% מהלוחמים דיווחו שבמהלך המלחמה הניעה אותם השנאה לאויב.¹¹

גם איש הצבא והפילוסוף ג'ון גריי טען שלוחמים לא תמיד שונאים את האויב. לדבריו, התחושות שלהם כלפי האויב יכולות לנוע מתיעוב עמוק ועד אמפתיה, והתחושות האלה ישפיעו על לחימתם. לוחמים שרואים באויב חיה בזויה משוחררים למעשה מכבלי המוסר, והאלימות שהם יפגינו בקרב תהיה קשה, כיוון שאין טעם להכניע את האויב; ניתן רק להרוג אותו. המלחמה בעיני לוחמים הרואים באויב שטן היא מלחמת קודש, ולכן היא מלווה במוטיווציה מאוד גדולה. במקרים שבהם הלוחם רואה באויבו "בחור מסכן כמוהו" הוא יתקשה לגייס כוחות נפשיים כדי להילחם בו ולנצחו.¹²

האמונה

במהלך מלחמת העולם השנייה רווחה בארה"ב התפיסה שאת החיילים מניעה אידיאולוגיה, וכי אם רק ישכיל הצבא להסביר להם את חשיבותן של מטרות הלחימה, יהיו החיילים חדורי מוטיווציה ונחושים

היה רבי מאיר אומר: כשעמדו ישראל על הים, היו שבטים מנצחים זה עם זה. זה אומר: אני יורד תחילה לים, וזה אומר: אני יורד תחילה לים. קפץ שבטו של בנימין וירד לים תחילה... והיו שרי יהודה רוגמים אותם...

אמר לו רבי יהודה: לא כך היה המעשה, אלא זה אומר: אין אני יורד תחילה לים, וזה אומר: אין אני יורד תחילה לים, קפץ נחשון בן-עמינדב וירד לים תחילה. (מסכת סוטה, ל"ו, ע"ב).

מבוא

אחת השאלות המעניינות ביותר בנוגע לממד האנושי של המלחמה היא מדוע אנשים נלחמים. לוחמים שכתבו על שדות קרב מתארים לעיתים מקום נוראי, שאדם שפוי מוטב לו שלא יתקרב אליו. ובכל זאת, במהלך ההיסטוריה הלכו לשדות הקרב מאות מיליוני בני אדם, ורבים מהם נהרגו או נפצעו בהם. גם בעתיד - סביר מאוד להניח - יוסיפו אנשים ללכת אל שדות הקרב ביוזעם היטב את הסכנות הצפונות בהם.

לשאלה מדוע אנשים נלחמים יש תשובות רבות, אך את מידת נכונותן של התשובות האלה קשה מאוד לבדוק באופן מתודולוגי. למשל, אחת התשובות המקובלות ביותר היא שהחיילים נלחמים כי הם מתביישים להיראות פחדנים בעיני חבריהם. במילים אחרות: החיילים נלחמים בגלל הלכידות ביחידה שלהם ובגלל מנגנוני הבקרה ואכיפת הנורמות הנלווים אל אותה הלכידות.

אולם הטענה הנפוצה הזאת אינה בהכרח נכונה. במקרים מסוימים החייל כלל אינו מכיר את מי שלוחמים עימו, ואין סביבו יחידה שאותה הוא מכיר. המצב הזה מתרחש לעיתים קרובות דווקא כשהמצב הצבאי הוא קשה.¹ והנה, גם במצבים כאלה ממשיכים בדרך כלל החיילים להילחם בעוז.² מכאן שבושה - או לכידות - אינן הגורם המשמעותי בהחלטתם לעשות כן.

טענה אחרת, שאף עליה קשה להסתמך, היא שחיילים מסוימים נלחמים מכיוון שהם "לוחמים מטבעם" וניחנים בתכונות מיוחדות.³ הטענה הזאת קשורה לשאיפה למצוא גורם אישיותי שממנו נובעת המוטיווציה ללחימה. אולם מחקרים מראים שחיילים שנלחמו היטב אינם בעלי תכונות מיוחדות, אלא היו מאומנים טוב יותר ונבחרו בקפידה לתפקידיהם.⁴ יתר על כן, ישנם מצבים שבהם חייל נלחם היטב, אך לאחר מכן אינו מפגין מוטיווציה, ולהפך.⁵

טענה אחרת גורסת שאנשים נלחמים כי אין להם ברירה,⁶ ושהרג בני אנוש מנוגד לאופיים ונכפה עליהם בכוח.⁷ אך עיון בתולדות המלחמות מעלה שאנשים רבים דווקא נמשכים אל המלחמה ואל האלימות הטבועה בה. הם חפצים במלחמה בעמקי ליבם, ואין שום צורך להכריח אותם להשתתף בה.⁸

הוויכוחים האלה הם רק חלק קטן מהדיון הנרחב במושג המוטיווציה ללחימה.⁹ ייתכן אפוא כי ראוי לומר שמוטיווציה ללחימה אינה מובנת מאליה. יש צורך לחקור אותה כל הזמן ולראות בה דבר מה דינמי, בלתי יציב ולא קבוע. במחקר כזה כדאי לשלב נקודות השקפה מגוונות: חברתיות, פסיכולוגיות וארגוניות-צבאיות. כל אלה יחדיו יש בהן כדי לחזק את כושר ההבחנה וההבנה בנושא המסקרן והחשוב הזה.



יותר בלחמיתם. ממשלת ארה"ב אף הפיקה סדרת סרטים כדי להסביר לחייליה את הסיבות האידיאולוגיות שבגללן יצאו למלחמה. שטאופר וחבריו בחנו את ההשערה הזאת והגיעו למסקנה ששיעור החיילים שנלחם מסיבות אידיאולוגיות הוא נמוך מאוד.¹³ בעקבות הממצאים האלה וממצאים דומים חלה תפנית בחשיבה על הנושא הזה, ומוקד ההתעניינות עבר אל הלכידות ואל קשריו של החייל עם קבוצתו החברתית הקטנה. התפנית הזאת - כפי שעולה ממלחמת וייטנאם וממוראותיה - הייתה מעט פזיזה.¹⁴ צ'רלס מוסקוס היה סוציולוג צבאי שחקר את מלחמת וייטנאם ועל אף ששלל את האפשרות שאידיאולוגיה היא המניע הבלעדי לחימה, הוא טבע את המונח "אידיאולוגיה סמויה" (latent ideology) וטען שהיא גורם מרכזי בהנעה לחימה.¹⁵ במונח "אידיאולוגיה סמויה" מתכוון מוסקוס למכלול האמונות של הלוחם שמחברות אותו אל החברה שלו ולכן משמשות לו מקור למוטיווציה. האמונות האלה אינן פוליטיות ואינן מפורשות, אך הן מעניקות לחייל תחושה של צידוק ומקנות תכלית לפעולותיו. גם החוקר הישראלי עומר ברטוב, שחקר את הנושא הזה בצבא גרמניה של מלחמת העולם השנייה, סבור שלאמונה באידיאולוגיה היה משקל גבוה מאוד במוטיווציה להילחם.¹⁶

ההשערה הנחקרת ביותר היא זו הגורסת שהמניע המרכזי ללחימה הוא הקשרים החברתיים הנוצרים בתוך היחידה הלוחמת



ההנאה

ישנם בני אדם ששואבים הנאה מהלחימה.¹⁷ גלן גריי מציין בספרו שלושה גורמים שמהם עשוי לוחם לשאוב הנאה בלחימה: מחזה נשגב ומרומם, הרעות וההרס. לטענתו, כל חייל יראה לפחות באחד מהגורמים האלה מקור להנאה. כשגריי אומר שהמלחמה היא בעיני חיילים רבים מחזה נשגב ומרומם אין הוא מתכוון שהם רואים בה יופי אסתטי אלא שהם חשים התרוממות רוח - לעיתים עד כדי אקסטזה - מהפעלת העוצמה. אשר לרעות - כידוע במלחמה נוצרת אחוות לוחמים שהיא סוג של חברות אמיצה במיוחד שכמותה לא מתפתחת בחיי היום-יום. החברות המיוחדת הזאת היא מקור הנאה ללוחמים. לבסוף, רק לוחמים מעטים יודו בכך בגלוי, אבל מתיאורי חוויותיהם של לוחמים מנוסים עולה שרבים מהם נהנים מההרס ומהחורבן שהם זורעים.¹⁸

ההישרדות

אליס חקר את התנהגותם ואת עמדותיהם של לוחמים במלחמת

העולם השנייה והגיע למסקנה שהנושא שהעסיק אותם יותר מכול הוא סיכוייהם לשרוד.¹⁹ מוסקוס מנה במחקרו על מלחמת וייטנאם שלושה מניעים ללחימה. המניע השלישי הוא הלחימה בעבור החברים. מוסקוס כתב שמדובר במניע חשוב, אך הוא אינו מובן דיו. לטענתו אין מדובר במניע אלטרואיסטי, כי אם בחוזה פסיכולוגי המיועד בראש ובראשונה להגדיל את סיכויי השרידות של הלוחם באמצעות התחברות אל לוחמים נוספים שיכולים לתמוך בו.²⁰ הרצון לשרוד הוא אפוא מניע חזק ביותר בשדה הקרב המודרני, אם כי הוא אינו מסביר איך מלכתחילה הגיעו הלוחמים למצב שבו חייהם תלויים להם מנגד.

הזיקה שבין הלוחם ליישיות חברתיות וארגוניות הקבוצה הראשונית

ההשערה הנחקרת ביותר היא זו הגורסת שהמניע המרכזי ללחימה הוא הקשרים החברתיים הנוצרים בתוך היחידה הלוחמת. על הקשר המיוחד בין גברים במסגרת יחידה לוחמת ועל תרומתו של הקשר הזה לטיב הלחימה כתבו כבר היוונים והרומאים. מרשל היה עיתונאי וחוקר שבמהלך מלחמת העולם השנייה עקב אחרי קרבות וריאין קבוצות של חיילים בתום לחימתם על מה שהתרחש בקרב עצמו. לטענתו, הגורם המרכזי המניע חיילים במהלך הקרב הוא הקרבה האמיתית או המדומיינת לחברים מקבוצת הלוחמים הקרובה. לדעתו, החייל מחזיק מעמד בראש ובראשונה בזכות חבריו ורק אחר כך הודות לנשקו. חיילים - הוא כתב - לא נלחמים למען מטרה נעלה אלא למען חבריהם הלוחמים.²¹

גם שטאופר ועמיתיו הגיעו למסקנה שקשרי החברות החזקים שנוצרו בין החייל לקבוצה הקרובה אליו (כיתה, מחלקה) הם אחד ממרכיבי המוטיווציה הבולטים ביותר, ועמדה דומה הביעו סוציולוגים חשובים נוספים שחקרו את צבא גרמניה.²²

מחקרים שנעשו במהלך מלחמת קוריאה הביאו עדויות דומות. ליטל ערך תצפיות על פלוגת רובאים בזמן מלחמת קוריאה במשך כמה חודשים. מסקנתו הייתה שהמבנה החברתי של יחידה בקרב שונה מזה של יחידה בהכנה ללחימה, וכן שונים קשרי החברות בין החיילים הלוחמים בשני המצבים האלה. לדבריו, מדובר בקשרים שהם קריטיים להישרדותו של החייל בקרב.²³ עדות דכנית על תרומתה של הלכידות למוטיווציה להילחם ניתן למצוא במחקרם של וונג ועמיתיו על מלחמת המפרץ השנייה.²⁴

אולם ישנם חוקרים הטוענים שלא הלכידות החברתית היא שקריטית לתפקוד היחידה אלא מה שהם מכנים "לכידות משימתית" (task cohesion). מידת הלכידות החברתית מצביעה על איכות הקשרים הרגשיים בין חברי הקבוצה ובאה לידי ביטוי בגילויי ידידות, חיבה, דאגה וקרבה. לעומתה, לכידות משימתית היא המחויבות המשותפת של חברי הקבוצה להשיג מטרה שדורשת מאמץ משותף של הקבוצה. קבוצה היא בעלת לכידות משימתית גבוהה כאשר חבריה חולקים מטרה משותפת והם מונעים לתאם את מאמציהם להשגת המטרה הזאת.²⁵

שייכות ליחידה צבאית

השערה אחרת שחשוב לבחון היא שהמוטיווציה ללחימה נובעת

הארגון הצבאי - מקור נוסף למוטיווציה

ישנה גישה הגורסת שמוטיווציה היא התנהגות שמקורה נמצא מחוץ לפרט והיא נובעת מהדרך שבה לוחמים מאורגנים בצבא ומאיוכותו של הארגון הזה בהקשר של לחימה.²⁸ הגישה הזאת בוחנת את תפקיד הפיקוד, את מדיניות האיוש, את המבנה הארגוני וכדומה, ובניגוד לגישות פסיכולוגיות או סוציולוגיות מדגישה את המשמעת הצבאית - הן הפנימית והן החיצונית. צבא מאורגן - טוענת הגישה הזאת - בדרך מסוימת היוצרת את הרצון להילחם, ושאלת המוטיווציה הפרטית היא בעצם לא רלוונטית. אנשים נלחמים מכיוון שהצבא הכשירם לכך, בנה בהם את העמידות ואת היכולות להילחם ואירגן אותם בדרך מסוימת שאינה משאירה להם ברירה אלא להילחם.

עד כה סקרנו את הספרות העוסקת בחקר המניעים של החיילים להילחם, והרושם שנוצר הוא שמספר המניעים הוא כמספר הלוחמים במלחמות. לכן סביר מאוד להניח שלא גורם אחד משפיע על המוטיווציה של החייל להילחם, אלא מדובר בתמהיל של סיבות ושל מניעים.

המחקר הנוכחי

המאמר הנוכחי מדווח על תוצאות מחקר שנערך בקרב לוחמים של צה"ל כדי ללמוד מהם המניעים שלהם להילחם וכיצד משתנים המניעים האלה בעקבות לחימה או בהתאם לסוג הארגון שאליו שייכים הלוחמים (למשל, היותם חיילים בסדיר או במילואים). במחקר השתמשנו בשאלון כמותי המאפשר סטנדרטיזציה של התשובות ועריכת השוואות וכן מאפשר לבחון תמהיל של מוטיווציות.

מעצם החברות בארגון הצבאי. בספר "חיילים"²⁶ דנים היסטוריונים צבאיים בריטים נודעים במבנה הארגוני של הרג'ימנט בצבא בריטניה וטוענים שהוא הסוד העומד מאחורי רוח הלחימה של חייליו. האופן שבו מאורגן ומנהל כוח האדם הצבאי הוא, לדבריהם, גורם היוצר מוטיווציה. רג'ימנטים מסוימים הוקמו לפני מאות שנים ופעמים רבות גויסו מקרב תושביו של אזור ספציפי או מקרב קבוצה אתנית מסוימת. הם מסבירים כיצד יוצר הרג'ימנט זיקה איתנה בין החייל לתת-הארגון שאליו הוא משתייך. הזיקה הזאת ניוזנה מהדרך שבה מאורגן הרג'ימנט, מאופן הגיוס אליו, מהמדים ומהסמלים שלו ובעיקר מהתרבות הארגונית שהוא יוצר באמצעות ההיסטוריה המשותפת ובאמצעות יצירת התחושה בקרב החיילים שהם חוליה בשרשרת ארוכה של לוחמים נעלים.

עצם ההשתייכות לרג'ימנט - שהוא סמל למצוינות ומותג ששמו הולך לפניו - מקנה לחייל תחושת מסוגלות ומגבירה את המוטיווציה שלו. יתר על כן, בגלל הזיקה הטריטוריאלית של הרג'ימנט ישנן משפחות רבות שבניהן משרתים באותו הרג'ימנט זה מאות שנים, דור אחרי דור. הקשר המשפחתי הזה לרג'ימנט הוא גורם ראשון במעלה המחזק את המוטיווציה.

חיוק לטענה שההזדהות עם הארגון תורמת למוטיווציה מגיע גם ממחקר שנערך בישראל על חטיבת גולני במלחמת לבנון השנייה. מהמחקר עולה שתחושת ההשתייכות לחטיבה - על ההיסטוריה והמורשת שלה - תרמה רבות למוטיווציה של לוחמי גולני במהלך המלחמה.²⁷



כלי המחקר

השאלון הועבר במסגרת מחקר נרחב יותר שבחן היבטים פסיכולוגיים שונים בסופו של מבצע "עופרת יצוקה". המשתתפים במחקר נשאלו: "באיזו מידה תרמו הגורמים הבאים לנכונות שלך להצטרף למבצע?" הוצגו להם 7 גורמי מוטיווציה שבדדו מתוך הספרות ונסקרו למעלה (למעט הרצון בהישרדות). לכל גורם מוטיווציה יכלו המשתתפים לתת ציון שנע בין 1 (כלל לא) לבין 7 (במידה רבה מאוד). להלן רשימת גורמי המוטיווציה שהוצגה למשתתפים:

- החברים במחלקה ובפלוגה
- הזדמנות להשתתף בפעילות מבצעית אמיתית
- רגשות (חיוביים / שליליים) כלפי האויב
- היה לי חשוב להיות חלק מהמסורת הגדודית / החטיבתית
- כי זה צבא, ואין לי ברירה
- המפקדים
- הרגשתי שלא נותרה ברירה אלא להילחם בחמאס

מהלך המחקר

שאלון המחקר הועבר ללוחמים מיחידות הנדסה, שריון וחי"ר שפעלו בתוך רצועת עזה במהלך מבצע "עופרת יצוקה". המדגם כלל לוחמים שאינם קצינים הן בסדיר והן במילואים. השאלון חולק במהלך ארבעת הימים שלאחר ההכרזה על סיום המבצע.

אוכלוסיית המחקר

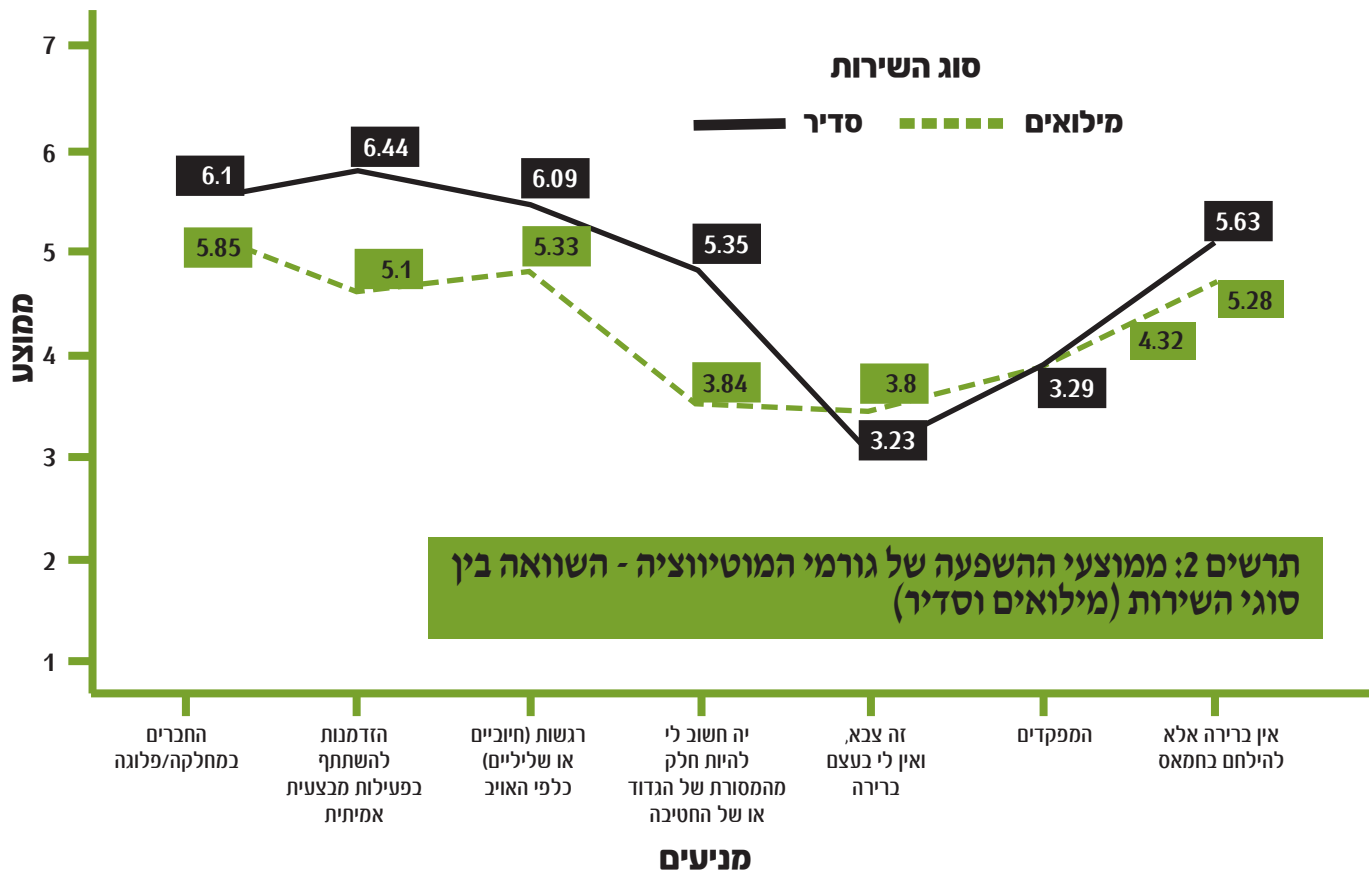
על השאלון השיבו 1,486 לוחמים - 869 בסדיר, 596 במילואים ו-21 לוחמים שלא מסרו אם הם בסדיר או במילואים. פילוח המשיבים לפי חילות: 1,023 מהם (70%) הם לוחמי חי"ר, 266 (18%) הם לוחמי שריון ו-176 (12%) הם לוחמי הנדסה. לא נמצאו הבדלים משמעותיים בין החילות.

הממצאים

תרשים 1 (בעמוד הקודם) מציג את ממוצע הדירוגים של גורמי המוטיווציה השונים שנבדקו במחקר בקרב הלוחמים בסדיר ובמילואים גם יחד. מבין גורמי המוטיווציה שנבחנו במחקר הזה נראה שהבולטים ביותר הם החברים במחלקה, תחושת ההזדמנות להשתתף בפעילות מבצעית משמעותית ורגשות כלפי האויב. תחושת חוסר הברירה והרצון להיות חלק ממסורת הגדוד או החטיבה היו גם הם מניעים משמעותיים. עוד עולה שגורמי מוטיווציה חיצוניים - כגון היות הצבא ארגון שכופה השתתפות בלחימה או המפקדים - משפיעים פחות.

השוואה בין המילואים לסדיר

תרשים 2 מציג את ממוצעי התרומה של גורמי המוטיווציה בהתאם לסוג השירות (מילואים או סדיר). בעבור לוחמי המילואים הגורם המשמעותי ביותר הוא החברים המשרתים במחלקה ובפלוגה



(הממוצע: 5.85, סטיית התקן [ס"ת]: 1.66). גורמי המוטיווציה שמצויים במקום השני והשלישי מבחינת חשיבותם בעיני לוחמי המילואים הם הרגשות כלפי האויב (הממוצע: 5.33, ס"ת: 1.97). לאחר מכן באים התחושה שאין ברירה אלא להילחם בחמאס (הממוצע: 5.28, ס"ת: 2.15). שני הגורמים שנמצאים בתחתית רשימת המניעים של לוחם המילואים הם יכולתו של הארגון הצבאי לכפות לחימה (הממוצע: 3.80, ס"ת: 2.20) ותחושת ההשתייכות למסגרת גדולה יותר כגון גדוד או חטיבה (הממוצע: 3.84, ס"ת: 2.15). בשני גורמי מוטיווציה יש הבדל של ממש בין לוחמי המילואים לבין הלוחמים בסדיר: תחושת ההשתייכות למסגרות הגדולות יותר (גדוד וחטיבה) וההזדמנות להשתתף בפעילות מבצעית אמיתית. בעבור הלוחמים בסדיר המניע הראשון במעלה הוא הרצון להשתתף בפעילות מבצעית משמעותית (הממוצע: 6.44, ס"ת: 1.11). המניע השני בחשיבותו הוא החברים במחלקה ובפלוגה (הממוצע: 6.1, ס"ת: 1.49). המניע שהשפעתו היא החלשה ביותר על הלוחמים הסדירים הוא היות הצבא ארגון שיכול לכפות לחימה (הממוצע: 3.23, ס"ת: 2.23).

קבוצות המוטיווציה בקרב הלוחמים

כדי לבחון אם קיימים פרופילים שונים של מוטיווציה בקרב קבוצות שונות של לוחמים בוצע ניתוח פרופילים (k-means cluster) היוצר קבוצות של משיבים על סמך צירופים של התשובות על השאלות. במסגרת הניתוח נמצאו חמש קבוצות:

למען החברים. חברי הקבוצה הזאת ציינו שהחברים במחלקה או בפלוגה הם המניע המרכזי שלהם להילחם. הקבוצה הזאת קטנה, ושיעורה עומד על 11.5% מכלל המשיבים.

בשביל הריגושים. חברי הקבוצה הזאת ציינו שהמניעים המרכזיים שלהם להילחם היו "ההזדמנות להשתתף בפעילות מבצעית אמיתית" ו"רגשות כלפי האויב". הקבוצה הזאת מונה 24.1% מכלל המשיבים. **חזורי המוטיווציה.** חברי הקבוצה הזאת נתנו משקל רב לכל המניעים (אך דפוס התשובה שלהם דומה לדפוס המוטיווציה הכללי כפי שנמצא במחקר ושמובא בתרשים 1). שיעור הקבוצה הזאת הוא 22.4% מכלל המשיבים.

יחס עוין לאויב. חברי הקבוצה הזאת ציינו שהמניע המרכזי שלהם להילחם היה "רגשות כלפי האויב" - מטבע הדברים רגשות שליליים. בשאלון הם ציינו ש"אין ברירה אלא להילחם בחמאס". שיעור הקבוצה הזאת מכלל המשיבים הוא 19.45%.

המורעלים. חברי הקבוצה הזאת ציינו שכל המניעים תורמים במידה רבה למוטיווציה שלהם להילחם, למעט התחושה ש"אין ברירה, כי זה צבא". למניע הזה הם מייחסים משקל נמוך מאוד. שיעור הקבוצה הזאת מכלל המשיבים הוא 22.4%.

תרשים 3 מציג את שיעור הלוחמים בכל קבוצה בחלוקה לפי לוחמים בסדיר ולוחמים במילואים. הקבוצה הגדולה ביותר בקרב לוחמי המילואים היא של מי שהמוטיווציה העיקרית שלהם להילחם היא היחס העוין לאויב (כ-30% מהמשיבים). לעומת זאת הקבוצה הגדולה ביותר בקרב הלוחמים הסדירים היא של מי שהמוטיווציה המרכזית שלהם להילחם היא הרצון לחוות ריגושים (כ-30% מהמשיבים).

מניעים רגשיים, חברתיים והכרתיים (קוגניטיביים)

ניתוח המניעים השונים שנבחנו בשאלון (באמצעות ניתוח גורמים - factor analysis) הצביע על חלוקה נוספת לשלוש קטגוריות של הנעה: הקטגוריה הרגשית, הקטגוריה החברתית והקטגוריה ההכרתית (הקוגניטיבית).

הקטגוריה הרגשית הורכבה מהמניעים "רצון בפעילות מבצעית משמעותית" ו"רגשות כלפי האויב". לוחמים שחוו פגיעה של לוחם בקרבתם וכן לוחמים שדיווחו כי מקום מגוריהם בישראל היה בטוח של טילי האויב נטו לדווח על מניעים רגשיים חזקים יותר. לא ברור אם העובדה הזאת יכולה להשפיע על התנהגות הלוחם בקרב, אך ייתכן שהיא קשורה לנטייה חזקה יותר להפעיל אלימות וייתכן שגם לנכונות גבוהה יותר ליטול סיכונים.

הקטגוריה החברתית הכילה את המניעים "בגלל החברים במחלקה ובפלוגה" ו"בגלל המפקדים". גורם המוטיווציה בקטגוריה הזאת הוא הצורך להשתתף לקבוצה ולרצות אותה ואת מנהיגיה. המחקר הזה העלה שהקטגוריה החברתית היא היציבה ביותר אל מול הקשיים בשדה הקרב: כל הקבוצות שנבדקו ייחסו לה אותה מידה של חשיבות. בהקשר הזה חשוב להדגיש שהקבוצה הקטנה היא ישות חברתית לא קבועה בקרב, ויש לכך השלכות רבות במקרה של שינוי בהרכב הקבוצה עקב תגבורות, אבדות, ארגון מחדש של צוותים לקרב וכו'. **הקטגוריה ההכרתית** כוללת את המניעים "אין ברירה כי זה צבא" ו"אין ברירה, צריך להילחם בחמאס". הקטגוריה הזאת מייצגת אפוא את המניעים היותר רציונליים להשתתפות בקרב. מחד, תחושת האין ברירה שנוצרת מהכפייה של הארגון הצבאי, ומאידך, תחושת האין ברירה שנובעת מההבנה שההימנעות מלחימה תוביל לתוצאות לא רצויות מעבר לעונשים. ייתכן שהקטגוריה הזאת מבטאת את ההצדקות הרציונליות שמביא הלוחם לקרב.

דיון מסכם

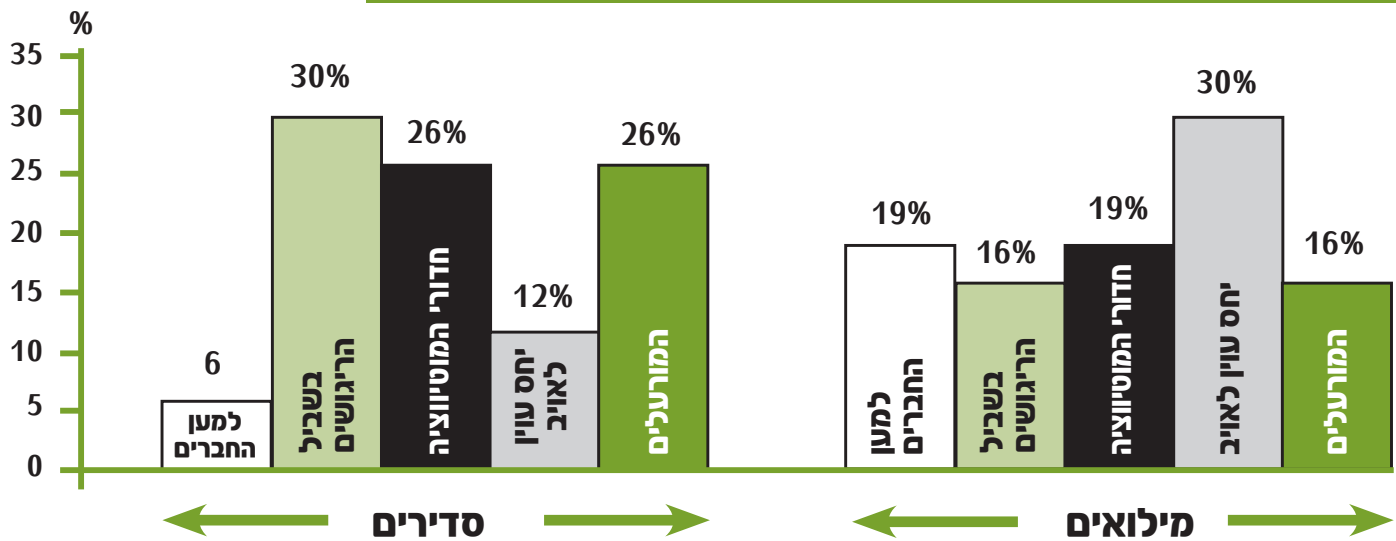
השאלה מה מניע חיילים להילחם מעסיקה את המחקר הפסיכולוגי והסוציולוגי זה זמן רב. המאמר הנוכחי סקר גורמי מוטיווציה המוזכרים בספרות המחקר בעולם וניסה לבחון מה מכלל הגורמים האלה רלוונטי לחיילי צה"ל. לשם כך נעשה מחקר שבחן את עמדתם של לוחמים בצה"ל שהשתתפו בלחימה במבצע "עופרת יצוקה". ממצאי המחקר בצה"ל דומים לממצאיהם של מחקרים אחרים שנעשו בעולם ושמלמדים כי קשרים חברתיים והקבוצה הקטנה משמשים מניע רב עוצמה בלחימה. עם זאת, בחינה של הנתונים מלמדת שהמושג "מוטיווציה ללחימה" הוא מורכב מאוד ושהקבוצה החברתית הקטנה אינה הגורם היחיד המשפיע עליו. גורמי מוטיווציה בולטים נוספים הם רגשות שונים ותחושות הקשורות בהקשר חברתי רחב יותר, כולל תחושה של "אין ברירה". כמו כן ישנם גורמי מוטיווציה הקשורים למאפיינים של ארגון צבאי כגון המפקדים והשתתפות בלחימה.

מניעים פנימיים ומניעים חיצוניים

המחקר מצביע על ההבדל בין מניעים שמקורם באדם הבודד, ואשר כוללים את מטרתו, את רצונותיו, את רגשותיו ואת ערכיו, לעומת



תרשים 3: שיעור הלוחמים בכל קבוצת מוטיווציה בחלוקה לפי סוג השירות



שמוטיווציה ללחימה אינה בבחינת יש מאין אלא היא נוצרת מעבודה ממושכת ושיטתית - גם אם לא תמיד מודעים לכך. כל מפקד פועל בסופו של דבר כדי להבטיח את קיומה של רוח הלחימה בהתאם למאפיינים של היחידה ובהתאם למשימה המוטלת עליה.

לדעתנו, הגורמים שמניעים את החיילים להילחם ניתנים לחלוקה לשלוש קטגוריות: גורמים שמביאים את הלוחם אל הקרב, גורמים שמניעים אותו להילחם בעת הקרב וגורמים המשפיעים עליו להמשיך בתפקידו הצבאי לאחר סיומו של הקרב. אמצעי ההנעה החיצוניים - כגון ענישה או משמעת חיצונית - יכולים להביא את הלוחם לשדה הקרב, אך אין בהם די כדי להניע אותו להילחם בפועל - במיוחד כשמדובר בלוחמים מנוסים שכבר עברו טבילת אש. אבל מרגע שתם הקרב שוב גוברת חשיבותם של המניעים החיצוניים כגון משמעת הנכפית מבחוץ.²⁹

כלומר, בשלב הקריטי ביותר, שלב הלחימה, יש משמעות רבה מאוד להנעה הפנימית של הלוחם וכן למנגנוני בקרה חברתית הקשורים בלחימה עצמה וביחידות המבצעות אותה בפועל. מכאן שהמוטיווציה להילחם לא תמיד תלויה במבנה הפורמלי של הארגון הצבאי ובמוטיווציות הקשורות בו.

מוטיווציה של צבא מקצועני ומוטיווציה של צבא עממי

במחקר הצבענו על חמש קבוצות של לוחמים השונות זו מזו בתמהיל המניעים שלהן ללחימה. ניתוח של סוגי המניעים מעמיד אותנו בפני שני ממצאים מעניינים הדורשים מחקר נוסף: הראשון הוא מקומה של הלכידות החברתית בהנעה ללחימה, והשני הוא מקומה של חוויית הלחימה בהנעה ללחימה. שני המניעים האלה קשורים מאוד לשיטת ארגונו של הכוח הצבאי, ובמקרה של המחקר הזה - להבדלים שבין חיילי סדיר לחיילי מילואים.

מחקרים רבים קובעים שהלכידות החברתית היא מניע מרכזי ללחימה. אכן גם במחקר שערכנו ציינו הלוחמים - במיוחד הלוחמים במילואים

מניעים הנמצאים מחוץ לאינדיוידואל, ומקורם בארגון כגון סמכות פורמלית, תגמולים וכו'. במחקרנו בחנו הן מניעים מהקבוצה הראשונה והן מניעים מהקבוצה השנייה. מהקבוצה הראשונה בחנו את המניעים "הרצון לבצע פעילות משמעותית", "תחושת האין ברירה בנוגע ללחימה בחמאס" ו"רגשות כלפי האויב וכלפי חברים". מהקבוצה השנייה בחנו את המניעים "אין ברירה כי זה צבא", "המפקדים" ובמידה מסוימת את "הרצון להיות חלק ממסורת הגדוד והחטיבה". ממצאי המחקר מראים שלמניעים הפנימיים הייתה מעט יותר השפעה

נראה שבעבור לוחמי הסדיר חוויית הלחימה והעשייה המבצעית המשמעותית הן גורם מניע חשוב ביותר ללחימה



מאשר למניעים החיצוניים, הפורמליים. ניתן ללמוד מהם שיש דרכים שונות ליצור מוטיווציה ללחימה - דרכים המשלבות מניעים שונים בהתאם להקשר של הלחימה ושל הארגון שמבצע אותה. אחת הדרכים לחזק את ההנעה הפנימית היא לשכנע את הלוחמים שהייתה הצדקה לפתוח בפעולה הצבאית. מכאן שיש תכלית ומשמעות להקרבה ולסבל. דרך נוספת היא ליצור מסגרת חברתית תומכת שתיצור לכידות ובקרה חברתית בעת הלחימה. דרך אחרת היא לגרום לחיילים להפנים - לשון אחר: ליצור הבניה חברתית - שלחימה היא הפעילות הצבאית הראשונה במעלה שכל לוחם שואף אליה. כל זה מצביע על כך

Transformation of War, New York, The Free Press, 1991

Anthony Kellett, **Combat Motivation: The Behavior of Soldiers in Battle**, Boston, Kluwer, 1982

Edward A. Shils and Morris Janowitz, "Cohesion and Disintegration in the Wehrmacht in World War II", **Public Opinion Quarterly** 12, 1948, pp. 280-315; Samuel A. Stouffer, Edward A. Suchman, Leland C. DeVinney, Shirley A. Star and Robin M. Williams Jr., **Studies in Social Psychology in World War II: The American Soldier**, Vol. 1, Adjustment During Army Life, Princeton, Princeton University Press, 1949

11. שטאופר, שם

12. גריי, שם

13. שטאופר, שם

Richard Holmes, **Acts of War: The Behavior of Men in Battle**, New York, Academic Press, 1984

Charles C. Moskos, **The American Enlisted Man: The Rank and File in Today's Military**, NY, Russel Sage Foundation, 1970

16. ברטוב, שם

17. ון קרפלד, שם; ג'ון קיגן, **פני הקרב**, מערכות, תל-אביב, 1981

18. גריי, שם

19. אליס, שם

20. מוסקוס, שם

21. מרשל, שם

22. שילס וינוביץ', שם

Roger W. Little, "Buddy Relations and Combat Performance", In Morris Janowitz (Ed.), **The New Military: Changing Patterns of Organization**, New York, Russell Sage Foundation, 1964, pp. 195-223

Leonard Wong, Thomas A. Kolditz, Raymond A. Millen & Terrence M. Potter, **Why They Fight: Combat Motivation in the Iraq War**, Carlisle Barracks, Strategic Studies Institute, 2003

Brian Mullen & Carolyn Copper, "The Relation between Group Cohesiveness and Performance: An Integration", **Psychological Bulletin** 115, 1994, pp. 210-227

John Keegan, Richard Holmes & John Gau, **Soldiers: A History of Men in Battle**, London, H. Hamilton, 1985

27. דודו גלעד, "לא על החרב לבדה תשכון: רוח הלחימה של חטיבת גולני במבצע 'גשמי קיץ' בעזה ובמלחמת לבנון השנייה", **פסיכולוגיה צבאית** 6, 2008, עמ' 49-11

John Baynes, **Morale: A Study of Men and Courage**, London, Cassell & Company, 1967; Martin Van Creveld, **Fighting Power: German and US Army Performance 1939-1945**, Connecticut, Greenwood Press, 1982

29. קלט, שם

- שהיא המניע הראשי. אך לכידות חברתית אינה גורם יחיד. מתברר שהלוחם זקוק למניע נוסף, להצדקה נוספת כדי לגייס את כוחותיו לקרב. המניעים הנוספים האלה קשורים לנושאים כגון הרצון להכות באויב על מעשיו, הרצון להשתתף בפעילות מאתגרת ומשמעותית, היחס למקצוע הצבאי וההרגלים המותנים הקשורים בו. החיפוש אחר ריגושים והרצון לבצע פעילות משמעותית - כך עלה במחקר - הם מניעים משמעותיים לכשליש מלוחמי הסדיר ורק לשיעור קטן מלוחמי המילואים. נראה שבעבור לוחמי הסדיר חוויית הלחימה והעשייה המבצעית המשמעותית הן גורם מניע חשוב ביותר ללחימה. העובדה שהסוג הזה של מניעים קיים בשיעורים נמוכים בלבד בצבא המילואים מעידה שהמניעים שלהם ללחימה שונים ממניעייהם של הלוחמים הסדירים. בעוד המוטיווציה של הצבא הסדיר קשורה לחוויית הלחימה עצמה, נשענת המוטיווציה של לוחמי המילואים במידה הרבה יותר גדולה על ההצדקות למלחמה הן ברמה ההכרתית והן ברמה הרגשית. במיוחד חשובים התחושה שאין ברירה והיחס כלפי האויב. השוואה בין הגורמים הכלליים האלה מרמזת, כך נראה, על הבדלים במוטיווציה הקיימים בין ארגון צבאי עממי, המיועד למטרות הגנה, לבין ארגון צבאי מקצועני הממוקד במקצוע הצבאי. מעבר להבדלים בין המוטיווציה של הלוחמים בסדיר למוטיווציה של לוחמי המילואים בולטת העובדה שבשני המערכים רואים בהשתתפות בלחימה מעשה וולונטרי שהלוחם יכול לבחור אם להשתתף בו או לחמוק ממנו. הממצא המסקרן הזה קורא להתעמקות נוספת בנושא.

הערות

1. עוזי בן-שלום, "האומנם לכידות? מבט אחר על שילס וינוביץ'", **פסיכולוגיה צבאית** 1, 2002, 78-57
2. Omer Bartov, **Hitler's Army: Soldiers, Nazis and War in the Third Reich**, Oxford, Oxford University Press, 1991
3. S.L.A. Marshal, **Man Against Fire**, New York, William Morrow & Co., 1947; Rune Henriksen, "Warriors in Combat - What Makes People Actively Fight in Combat?" **The Journal of Strategic Studies**, 30, 2007, pp. 187-223
4. R. L. Egbert, T. Meeland, V. B. Cline, E. W. Forgy, W. S. Spickler, & C. Brown, **Fighter 1: An Analysis of Combat Fighters and Non-Fighters**, HUMRRO: Technical Report Number 44, US Army Leadership Human Resources Unit, CA, Monterey, 1957; עוזי בן-שלום, מרים ויינשטיין, וצור קרן, "לחקור את עין הסערה: הערכה וניבוי של יעילות של חיילים במשימות צבאיות", **פסיכולוגיה צבאית**, 6, 2008, עמ' 97-51
5. John Ellis, **The Sharp End of War: The Fighting Man in World War II**, London, Corgi Books, 1982
6. Robert S. Rush, "A Different Perspective: Cohesion, Morale and Operational Effectiveness in the German Army, Fall 1944", **Armed Forces and Society**, 25, 1999, pp. 477-508
7. Dave Grossman, **On Killing: The Psychological Cost of Learning to Kill in War and Society**, Boston, MA, Little Brown, 1995
8. J. Glenn Gray, **The Warriors: Reflections on Men in Battle**, New York, Harper & Row, 1970; Martin Van Creveld, **The**

