

# התשה אסטרטגיה נוספת להשגת ניצחון

שינויים במאפייני המלחמה וכן תמורות חיוביות בחוסנה ובכושר עמידתה של ישראל מאפשרים לה להגדיל את מרחב הבחירה של אסטרטגיות המלחמה. בין היתר ביכולתה כיום - בניגוד לעבר - לבחור באסטרטגיה של צמצום המגע הישיר עם כוחות האויב, גם במחיר של התארכות המערכות



נגמ'שים של צה"ל חולפים על פני שבויים מצרים במלחמת ששת הימים | המאפיינים הייחודיים של הכרעה צבאית הם השמדת כוחות של האויב וכיבוש חלקים משטחו



סא"ל ש'

ראש ענף במטה חיל האוויר,  
בוגר מב"ל



משימתו, צפוי להימנע מפעולה או אף להיכנע.

על פי גישת התמרון והתחבולה יש לפגוע בנקודות התורפה ובמוקדי העוצמה של היריב באמצעות שילוב של תנועה ושל אש. נוסף על כך יש להחיש את התמוטטותו באמצעות הפתעה והונאה. את אלה משיגים בעיקר בעזרת נקיטת תכסיסים שונים. באמצעות גישת התמרון והתחבולה ניתן לפגוע הן בנכסיו החומריים של היריב (בעיקר ביתור כוחותיו ושטחו של האויב), והן בתודעתו - באמצעות גרימת הלם והפתעה לאחר פגיעה מוצלחת בנקודות תורפה של היריב.<sup>4</sup>

נוסף על שתי הגישות המקובלות האלה ישנה גם גישה שלישית, שאליה אני מבקש למקד את תשומת הלב במאמר הזה: הגישה של גביית מחיר. הגישה הזאת היא תולדה של השינוי שהתחולל באופי המלחמות, של המהפכה בעניינים צבאיים (RMA)<sup>5</sup> ובמיוחד של היעלמות האויב משדה הקרב ושל השיפורים הטכנולוגיים בכלי הנשק. מדינה, שמטרתה העיקרית היא לשמור על יישותה ולמנוע שיתכלול לה, מעוניינת לשכנע את המאיימים עליה שעדיף להם להתרחק מאופציית המלחמה. גביית מחיר כבד על ניסיונות תקיפה צבאיים יכולה להיות מנגנון שיביא לסיום המלחמה וכן להרתעה מפני המלחמה הבאה. מנגנון כזה, שמופעל באמצעות פגיעה בתשתיות יקרות ומרכזיות של היריב, מיועד להשפיע בעיקר במישור הפסיכולוגי-תודעתי שהוזכר לעיל. עם זאת, נקיטת גישה כזאת אינה צפויה להשפיע באופן מיידי, שכן חולף זמן מה עד שהיריב מפנים את האפקטים המכוונים לתודעתו ועד שהוא מתרגם את מסקנותיו למעשים בשטח. הגישה הזאת כוללת מרכיבים של שתי הגישות האחרות שהוזכרו לפניו: מרכיב של שחיקה ומרכיב של השפעה על התודעה. אך בעוד שהמטרה המרכזית על פי גישת השחיקה היא לפגוע בכוחו הצבאי של האויב, הרי על פי גישת גביית המחיר יש לפגוע ביעדים בעלי חשיבות כלכלית יותר מאשר ביעדים צבאיים. המרכיבים שנלקחו מגישת התמרון והתחבולה הם פעולה בכל מרחב היריב (גם בעורפו) ופגיעה במוקדי העוצמה שלו כדי להשפיע על תודעתו - אך לא בהכרח באמצעות תמרון על הקרקע בשטחו של היריב, וגם לא בהכרח באמצעות התנגשות חזיתית עם כוחותיו. למעשה, גישת גביית המחיר היא שכלול של גישת התמרון. ניתן לנקוט אותה הודות להתפתחותן של מערכות נשק שמאפשרות לאש להגיע למטרות אשר בעבר ניתן היה לפגוע בהן רק אם קירבו אליהן כוחות מתמרנים.

## **אסטרטגיות מלחמה: התשה מול הכרעה**

המאפיינים הייחודיים של הכרעה צבאית הם השמדת כוחות של האויב וכיבוש חלקים משטחו. לעומת זאת, ההתשה מבוססת על מנגנונים אחרים שפועלים נגד כל המערכת של היריב ולא בהכרח נגד כוחותיו הלוחמים. זאת משום שאסטרטגיית ההתשה מיועדת לפגוע בעיקר ברצונו של היריב ולא ביכולותיו.<sup>6</sup> הרכבי מדגיש כי בעוד שמלחמת ההכרעה מתמקדת במיגורו של צבא האויב, את התשתו משיגים הן באמצעות לחימה נגד צבאו והן באמצעות לחימה

- מטרת המאמר הזה היא להוסיף נדבך למאמרו של גור ליש "ניצחון ללא הכרעה" (מערכות 430, אפריל 2010) שדן באפשרות לסיים מלחמות שלא בדרך המקובלת של השגת הכרעה. המאמר מפתח את הרעיון של ליש שלפיו מטרת המלחמה היא להשיג ניצחון (דהיינו להשיג את המטרות שהוגדרו למלחמה), וכי הכרעה אינה מטרה בפני עצמה. כאשר אין רואים בהכרעה - שאינה אלא אסטרטגיה להשגת מטרות מלחמה - מטרה בפני עצמה, נפתח צוהר לאימוץ אסטרטגיות נוספות להשגת ניצחון.
  - המאמר מעלה רצף של חלופות להשגת ניצחון על פני סקלה, שבשני קצותיה ממוקמות ההכרעה וההתשה. בתהליך הבחירה המושכל בין החלופות, כך אני טוען כאן, יש להביא בחשבון את המטרות המדיניות, את מאפייני האויב, את יכולת הספיגה של המדינה ואת המחיר הצפוי של כל חלופה. בהנחה שאת מטרות המלחמה ניתן להשיג בכמה דרכים, הרי יש לבחור ביניהן בהתאם למחיר הנלווה לכל אחת מהן. המחיר הזה הוא לרוב תולדה של עוצמת היריב ושל משך המערכה.
- נוכח השינויים שמתחוללים באופי המלחמות מחד גיסא ובחוסנה של ישראל מאידך גיסא, ראוי וניתן להגדיל את מרחב הבחירה.

## **מטרות המלחמה והדרכים להשגתן**

הושפט הרכבי כותב ששלוש מטרות מניעות אומות בעיתות שלום ובעיתות מלחמה: לשמור על קיומן ולמנוע התנכלויות, להגדיל נכסים ועוצמה ולהשיג תהילה.<sup>1</sup> לשם השגת המטרות האלה מפעילות האומות לעיתים כוח צבאי. הכוח הזה משפיע בשני מישורים: במישור החומרי ובמישור הפסיכולוגי-תודעתי:<sup>2</sup>

- במישור החומרי מנסה כל צד לשלול מיריבו את היכולת להמשיך במאבק באמצעות השמדה של מרכיבי עוצמתו הצבאית או לכל הפחות באמצעות שיתוק או מיטוט ארגונו המדיני והצבאי.
  - במישור הפסיכולוגי-תודעתי מנסה כל צד לשלול מיריבו את הרצון להמשיך במאבק באמצעות שכנועו שהמחיר של המשך המערכה יהיה גבוה ממחיר הוויתור עליה.
- יש לציין שההגעה להישגים בשני המישורים כרוכה בפגיעה בנכסים החומריים של היריב. עם זאת הבחירה במישור הפעולה משפיעה על בחירת המטרות: מדינה שמנסה להכריע את יריבתה באמצעות פעולה במישור החומרי שואפת לנטרל את היכולת הפיזית של היריבה להמשיך להילחם; מדינה שרוצה להכריע את יריבתה במישור הפסיכולוגי תוקפת מטרות שפגיעה בהן גורמת לתמורות בממד התודעתי.

בספרות הצבאית מוכרות שתי גישות מרכזיות להשגת מטרות המלחמה: גישת השחיקה וגישת התמרון והתחבולה.

- שחיקה היא "פיחות הדרגתי ביעילות הכוח הצבאי כתוצאה מהצטברות של אובדן אנשים ואמצעים חומריים עקב פגיעה פיזית בהם".<sup>3</sup> שחיקה של היריב משיגים בעיקר באמצעות פעולה במישור החומרי - בראש ובראשונה השמדת מרב היכולות הצבאיות שלו. אך לשחיקה יש גם השפעה במישור התודעתי, שכן מפקד, אשר יכיר בעובדה שאין לו די כוח להשגת

נגד העורף האזרחי שלו. לדבריו, פעולות ההתשה נגד העורף "יכולות להיות מכוונות להשפיע בדרך עקיפה על הצבא ובמישרין - על המאמץ המלחמתי".<sup>7</sup>

אסטרטגיית ההתשה נבדלת מאסטרטגיית ההכרעה בעיקר בשלושה ממדים:

1. ממד הפעולה. אסטרטגיה של התשה מכוונת נגד כל המערכת של היריב, ובכלל זה העורף האזרחי שלו, ולא רק נגד כוחות הצבא שלו.
2. ממד הזמן. הימנעות מפעולה נגד כוחות היריב שבחזית והתמקדות בפעולה נגד מרכיבים אחרים של המערכת שלו עלולות להאריך את משך המערכה עד אשר יגיע היריב למסקנה שלא כדאי לו להמשיך להילחם.
3. ממד המחיר. צמצום המגע הישיר עם האויב בחזית יפחית את מספר הנפגעים הלוחמים בחזית, אך מנגד עלול להגדיל את מספר הנפגעים בעורף.

**התשה אינה בהכרח אנטייתזה להכרעה, ואסטרטגיה מלחמתית יכולה לכלול מרכיבים של גישת ההכרעה לצד מרכיבים של גישת ההתשה**



התשה אינה בהכרח אנטייתזה להכרעה, ואסטרטגיה מלחמתית יכולה לכלול מרכיבים של גישת ההכרעה לצד מרכיבים של גישת ההתשה.<sup>8</sup> החשיבות שבעיסוק באסטרטגיית ההתשה, שאינה פופולרית, נובעת מכך שיש להגדיל את מרחב האסטרטגיות והטקטיקות שעומדות לרשות המצביא.

הטבלה שלהלן מרכזת את המאפיינים העיקריים של שתי

### טבלה: האסטרטגיות המרכזיות במלחמה

אסטרטגיית ההכרעה	אסטרטגיית ההתשה
הניצחון	מושג בנוק אאוט
האמצעי	הקרב - שנועד למגר את צבא היריב
המטרה הצבאית	נטרול יכולתו של היריב להילחם
ההיבט הצבאי לעומת ההיבט המדיני	ההיבט הצבאי הוא העיקר
משך הזמן	קצר
המחיר	בעיקר של הצבא
התוצאות	חד-משמעיות
	מושג באמצעות "צבירת נקודות"
	אש, תמרון, פגיעות בצבא ובכלכלה, פגיעות פסיכולוגיות
	כרסום ביכולתו וברצונו של היריב להילחם
	ההיבטים מעורבים - צבאיים ומדיניים כאחת
	מתמשך
	חלקו משולם בשדה הקרב וחלקו בעורף
	עשויות להיות חד-משמעיות אך גם מעורפלות

האסטרטגיות המרכזיות במלחמה: הכרעה והתשה:<sup>9</sup> ישנה תפיסה שלפיה אסטרטגיית ההתשה היא אסטרטגיה של חלשים, שהלחימה במסגרתה אינה אינטנסיבית ושתוצאותיה אינן חד-משמעיות.<sup>10</sup> לא מן הנמנע שתדמית זו היא אחת הסיבות שצבאות מעדיפים בדרך כלל לנקוט אסטרטגיה של הכרעה ולא אסטרטגיה של התשה.

הרכבי מסכם את הסוגיה הזאת במילים הבאות:<sup>11</sup> **המלחמה המנוהלת לפי אסטרטגיית התשה היא ממושכת, והבדל זה מסביר מדוע אסטרטגיה זו אינה חביבה על אנשי צבא, שאצה להם הדרך לניצחון.**

**האטת קצב המלחמה או ההשהיות באסטרטגיית ההתשה אינן נובעות מרפיון ידיים או מהססנות, אלא זו האטה במתכוון. כמו כן ההשהיה ברמה האסטרטגית אין פירושה בהכרח לחימה באיפוק ברמה הטקטית, שבה הנוקט באסטרטגיית התשה יכול לתקוף בתקיפות רבה, אלא שהוא עושה זאת בצורה בררנית, רק כשיש לו אפשרות להגיע להישגים (ובמחיר שהוא יכול לעמוד בו - ש').**

בהמשך לדבריו של ליש, שלפיהם יש לבחון את הדומיננטיות של ההכרעה בתפיסת הביטחון הישראלית, הוצגה כאן האסטרטגיה העיקרית הנוספת - ההתשה - כדי להמחיש שאכן יש יותר מדרך פעולה אחת להשיג את מטרות המלחמה. עתה יש לבחון אם אסטרטגיית ההתשה מתאימה למציאות שבה פועלת ישראל.

## האם ישראל יכולה לנקוט אסטרטגיה של התשה?

### המטרה הבסיסית של מלחמות ישראל

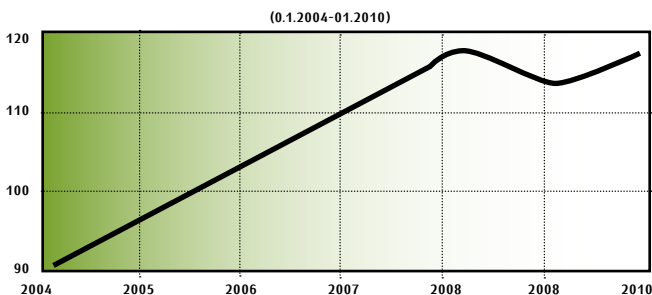
מטרת המלחמה הבסיסית והכוללת היחידה [של ישראל] הבאה בחשבון עבודה היא הגנתית בלבד: סיכול ניסיונות הערבים להכריע את ישראל בכוח במלחמה.<sup>12</sup>

בהתאם למטרה "הבסיסית והכוללת" הזאת, הרי שמטרות המשנה

כלכלית לנהל מלחמת התשה ממושכת, לא כדאי לדחות אותה על הסף רק בגלל המחיר הכלכלי שלה. מאז אמצע שנות ה־80 של המאה הקודמת התחזקה מאוד כלכלת ישראל - בין היתר הודות לתעשיית ההיי־טק שלה. יש לציין שכושר השרידות של מפעלי ההיי־טק הוא גבוה מאוד: טיל שפוגע במפעל מסורתי עלול להשבית אותו למשך זמן רב. לעומת זאת מפעל ההיי־טק, שפס הייצור שלו כולל בעיקר מחשבים וכוח אדם מיומן, הוא נייד מאוד ויכול להעתיק את מקומו בקלות רבה.

האירוע המשמעותי ביותר בתקופה האחרונה, שממנו ניתן להקיש על השפעת המלחמה על הכלכלה, הוא מלחמת לבנון השנייה (מבצע "עופרת יצוקה", שהיה רחוק מלהיות מלחמה, התרחש בעיצומו של משבר כלכלי עולמי, ולכן לא ראוי לבחון אותו בהקשר הזה). אף שבקיץ 2006 גויסו כמה חטיבות מילואים, וצה"ל ירה תחמושת רבה,<sup>13</sup> ההשפעה הכלכלית העיקרית של המלחמה אמורה הייתה לנבוע מהעובדה שחלק ניכר מצפון ישראל היה תחת אש רקטות במשך 34 ימים. כתוצאה מכך שותקה הפעילות הכלכלית בצפון הארץ במידה ניכרת, ונזקים לא מבוטלים נגרמו לתשתיות. למרות כל זאת ניתן לראות מהנתונים שלמלחמת לבנון השנייה לא הייתה השפעה מאקרו־כלכלית משמעותית על כלכלת המדינה ב־2006 או בשנים שלאחר מכן.<sup>14</sup>

**איור 2: המדד המשולב למצב המשק 2010-2004**<sup>15</sup>



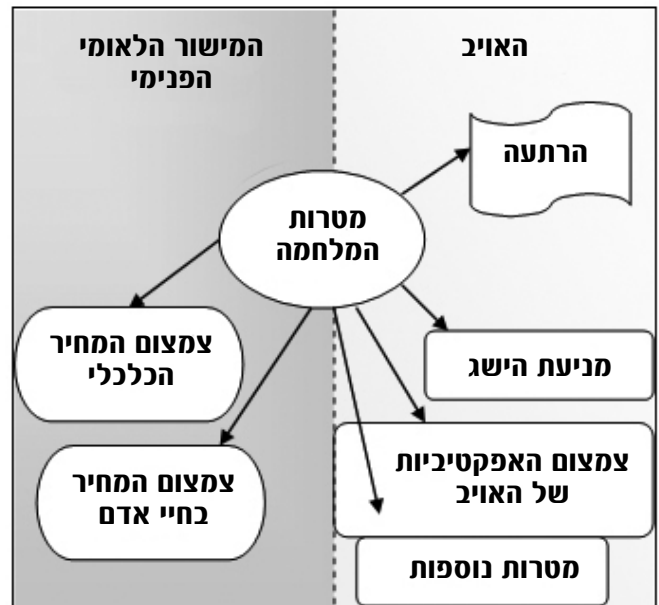
### החוסן האזרחי

החוסן האזרחי נקבע על פי מידת נכונותו ומוכנותו של העורך האזרחי לספוג תקיפות של האויב - בין אם ממטוסים ובין אם מרקטות, מטילים ומארטילריה קנית. במלחמת לבנון השנייה (2006) היה חלקה הצפוני של ישראל משותק כמעט לגמרי במשך כחודש ימים כתוצאה מנפילה יום־יומית של מטחי רקטות וטילים על היישובים. אף שתושבים רבים התפנו דרומה כדי לצאת מטווח ההפגזות, ואף שהרשויות כשלו בטיפולן באוכלוסייה האזרחית, ניכר היה שהציבור עמד בכך. הראיה לכך היא החזרה המהירה לשגרה בתום הקרבות. במבצע "עופרת יצוקה" נחשף אזור הדרום - עד יבנה ובאר־שבע - להתקפות טילים ורקטות. גם הפעם ספג הציבור את המטחים בבגרות ובאומץ והותיר למדינאים את מרחב הפעולה הצבאי שנדרש כדי להשלים את הפעולה.<sup>16</sup>

ניתן לומר אפוא כי בשונה מהנחות יסוד ישנות, שקבעו כי כלכלת ישראל והעורך האזרחי לא יוכלו לעמוד במלחמה ארוכה, מהעיומותים האחרונים עולה תמונה שונה. הכלכלה של מדינת

של ישראל בכל מערכה צבאית הן; לצמצם את האפקטיביות של היריב, למנוע ממנו השגת הישגים טריטוריאליים וליצור הרתעה לעתיד. המחיר שגובה מלחמה הוא כבד: פגיעה בבני אדם (מוות ופציעות) ופגיעה בכלכלה (הרס נכסים והוצאות מוגדלות). איור 1 מציג את המטרות המרכזיות של המלחמה הן מול האויב והן במישור הלאומי הפנימי.

**איור 1: המטרות המרכזיות של המלחמה הן מול האויב והן במישור הלאומי הפנימי**



בבואנו לבחון את התאמת אסטרטגיית ההתשה לישראל עלינו לברר מהם האיומים על ישראל, מהו כושר הספיגה שלה ומהו כושר ההרתעה שלה.

את האיומים על ישראל סקר ליש בהרחבה. מסקירתו עולה בבירור שאסטרטגיית ההכרעה, שמבוססת על מגע ישיר עם כוחות האויב, נתקלת כיום בקשיים גדולים מאי פעם. כמו ליש, גם אני טוען שנוכח מאפייניו החדשים של האויב "הניצחון במלחמה יושג באמצעות הנזק הרב שייגרם לצד האחר בסוף המלחמה בהשוואה לנזק סביר שייגרם אצלנו". את הנזק הזה אפשר לחולל באמצעות אש מנגד, תקיפות אסטרטגיות ופעולות קרקעיות התקיפות בשטח האויב.

אלה הן הטקטיקות הבסיסיות של אסטרטגיית ההתשה. מדינה שמחליטה לנקוט אסטרטגיה של התשה נגד יריביה חושפת את עצמה למלחמה ממושכת שבה עלולה להישחק גם היא. בפרק הזה אני מנסה להוכיח שלישראל יש כושר ספיגה ניכר שמאפשר לה לנהל מלחמת התשה, וכי אין מקום לטענה שניהול מלחמת התשה יפגע בכושר ההרתעה שלה.

### החוסן הכלכלי

מדינה בעלת חוסן כלכלי רב יכולה לנהל מערכות ממושכות. אומנם מלחמה ארוכה גובה מחיר כלכלי גבוה יותר ממלחמה קצרה, אך עשויה להניב רווחים בתחומים אחרים. לכן אם קיימת אופציה



ישראל היא מהחזקות בעולם, והעורף האזרחי פיתח כושר עמידה. אלה מאפשרים לקברניטים לבחור - לפחות בתוכניותיהם - בין מערכה ארוכה למערכה קצרה.

### כושר ההרתעה של ישראל

אחד מעמודי התווך של תפיסת הביטחון הישראלית הוא המושג "הרתעה". ישראל שואפת להשיג כושר הרתעה כדי למנוע את פריצתם של עימותים מזוינים או לפחות להגדיל ככל הניתן את משך תקופות השקט ביניהם. כדי "לתחזק" את ההרתעה נדרשת ישראל לנצח במערכות הצבאיות באופן מוחץ כדי שליריביה יהיה ברור מהו המחיר שישלמו אם יחליטו לצאת למאבק צבאי. אחד היתרונות המובהקים של השגת הכרעה צבאית הוא ההרתעה החזקה שהיא בונה: אויב שמוכרע צפוי לחשוש מפני ניסיון דומה בעתיד.

מלחמת ששת הימים הייתה המלחמה האחרונה שבה השיגה ישראל הכרעה.<sup>17</sup> על אף ההכרעה המוחצת, לא חלפו שנתיים, ונפתחה מלחמת ההתשה. לעומת זאת מלחמת לבנון השנייה, שנחשבת בעיני רבים למלחמה שבה לא השיגה ישראל הכרעה ואפילו לא ניצחון, הצליחה ליצור הרתעה חזקה: מאז אותה המלחמה שורר שקט מוחלט לאורך הגבול עם לבנון.

הרתעה משיגים באמצעות כוח צבאי חזק ובאמצעות נכונות מוכחת להפעילו ולגבות מחיר כבד על כל פגיעה. את המחיר הזה אין צורך לגבות רק בתחום הצבאי וכן אין צורך לגבות אותו במהירות. במילים אחרות: השגת הכרעה אינה הדרך היחידה ליצירת הרתעה.

ההרתעה נוצרת במוחו של היריב ומושגת באמצעות השפעה על תודעתו. הכרזה מראש שכל מערכה שאינה מסתיימת בהכרעת היריב היא כישלון עלולה להוביל לאכזבות וליצור אצל היריב את הרושם שניצח. יריב שמשוכנע כי ניצח לא יירתע מפני עימותים נוספים. מלחמת לבנון השנייה סותרת לכאורה את הכלל הזה. ישראל לא הסתירה את תחושתה לאחר המלחמה שמדובר בכישלון, ואילו החזבאללה הקרין תחושת ניצחון. אבל החזבאללה ידע את עוצמת המהלומה שניחתה עליו, וזאת הסיבה שהוא נרתע עד עכשיו מפני חידוש העימות.

דורון אלמוג כתב על ההרתעה:

**התהליך ההיסטורי מלמד שאסטרטגיית ההרתעה על בסיס הענשה והכרעה הולכת ומשנה פניה לאסטרטגיית הרתעה של איפוק ומניעה הנשענת על קופת הניצחונות בתוספת למסרים הרתעתיים אחרים. ככל שקופת הניצחונות צברה יותר נקודות, גדל הביטחון שהאויב הבין את המסר.<sup>18</sup>**

### התשה - אסטרטגיה לגיטימית גם לישראל

מהדברים עד כה עולה שאסטרטגיית ההתשה היא האנטיתזה של אסטרטגיית ההכרעה. עם זאת יש לציין שבמונח "התשה" אין הכוונה למלחמות מהסוג שניהלה מצרים נגד צה"ל לאורך תעלת סואץ לאחר מלחמת ששת הימים, אלא לכל המנעד של דרכי הפעולה שאינן הכרעה צבאית. במילים אחרות: מדובר בסקלה שבשני קצותיה מצויות אסטרטגיית ההתשה ואסטרטגיית ההכרעה.

הרצף הזה מבטא רעיון שלפיו בכל עימות ניתן לבחור באסטרטגיה ספציפית שבאה לידי ביטוי בשני פרמטרים: משך העימות ועוצמתו. ניתן, למשל, לתכנן מערכה שתימשך שבוע-שבועיים (לדוגמה, מול החזבאללה), ומנגד ניתן לתכנן אסטרטגיה אחרת המכוונת להתשת האויב במשך שנים רבות (למשל, נגד הטרור בשטחים).

לפי תפיסת הביטחון של ישראל, גם היום - 44 שנים לאחר הפעם האחרונה שבה השיג צה"ל הכרעה - חייבת כל מערכה להסתיים בהשגת הכרעה, ולעומת זאת יש להימנע ככל האפשר מאסטרטגיה של התשה.<sup>19</sup> נגד התפיסה הזאת יצא כבר יהושפט הרכבי:

**התשה איננה נשקו של הצד החלש בלבד, שכן הצד החזק יכול לנקוט אותה אם נוכח לדעת כי באמצעותה יוכל להתיש את יריבו ולהכריעו. למשל, לאסטרטגיית התשה יכול לפנות צבא סדיר הנהנה מיתרון של יכולת לקיים מאמץ ממושך בהשוואה לגייסות עממיים שהתקבצו למאמץ קצר, שכלכלתם נפגעת ככל שנמשכת המלחמה (...)<sup>20</sup>**

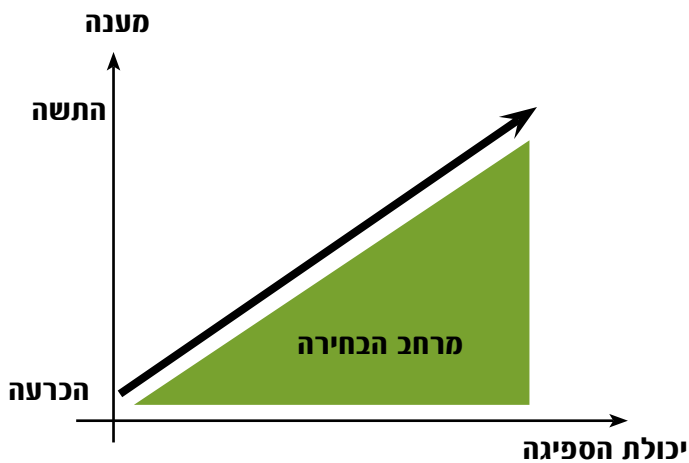
מעבר לחולשות ולחסרונות של המאמץ להשיג הכרעה - שאותן הציג ליש במאמרו - ניתן להצביע על מכשלה נוספת שאותה ניתן לכנות "מתיהה מושגית". היא נובעת מהקושי שבו נתקלים מנסחיה של תורת הקרב בצה"ל: מצד אחד הם מבינים היטב את חסרונות שבמאמץ להשיג הכרעה בכל מחיר, ומצד אחר הם גם יודעים שהפיקוד העליון אינו רואה בעין יפה הגדרת יעדים שאינם הכרעה מוחלטת. כיצד הם נחלצים מהמצר הזה? הם "מותחים" את המושג "הכרעה" הרבה מעבר למשמעות המקורית שלו. למשל, בתפיסת ההפעלה המטכ"לית נכתב ש"זמן השגת ההכרעה בעימותים מוגבלים יכול להיות ממושך",<sup>21</sup> וכן מדובר בה על השגת "הכרעה בעומק".<sup>22</sup> כך קורה שגם אם בפועל מתכוונים לאסטרטגיה שאינה הכרעה,<sup>23</sup> בפועל משתמשים במושג היחיד שנחשב "כשר", ואגב כך מוותרים על לימוד ועל ניתוח מעמיקים של אסטרטגיה שונה.

הקביעון התפיסתי והמתיהה המושגית מביאים את צה"ל לעיסוק בהכרעה צבאית, ורק בה, הן מההיבט התורתי והן מההיבט של בניין הכוח. הדבר מביא לכך שגם אם בפועל פועלים על פי אסטרטגיות אחרות, הפעולות האלה אינן נשענות על תורת לחימה ועל אמצעי לחימה מתאימים.

מהדברים האלה עולה שלכל סוג של עימות יש להתאים את האסטרטגיה שמתאימה לו. לפני שאגש למלאכת ההתאמה בין האסטרטגיות השונות לסוגי העימותים השונים, יש להציג שתי הנחות יסוד:

**הנחת היסוד הראשונה: לכל אסטרטגיה יש מחיר שונה. כפי שתואר לעיל, אסטרטגיית ההתשה עלולה להביא להתמשכות המערכה. ההתמשכות הזאת משמעותה שגדל פרק הזמן שבו סופג העורף האזרחי התקפות, וכן גדל פרק הזמן שבו מוטל על המשק הנטל הכלכלי של ניהול מלחמה. לעומת זאת, באסטרטגיה של התשה מצטמצם המגע הישיר בין הכוחות המזוינים של שני הצדדים, וכתוצאה מכך יש ירידה חדה במספר הנפגעים בקרב הכוחות הלוחמים. לפיכך עשוי להיווצר מצב שבו יש ירידה במספר**

## איור 5: מרחב הבחירה גדל ככל שגדלה יכולת הספיגה



### בחירת האסטרטגיה לניצחון

בבחירת האסטרטגיה להשגת הניצחון יש להתחשב, בין היתר, בפרמטרים הבאים: המטרות המדיניות, מאפייני האויב, יכולת הספיגה של המדינה והמחיר המשוער של האסטרטגיה הנבחרת. חישוב המחיר נעשה באמצעות מכפלה של מידת הנזק שיכול היריב לגרום במשך הזמן שבו צפויה המערכה להתנהל.

למשל, איום קיומי ראוי להסיר באמצעות השגת הכרעה מהירה. לעומת זאת, במקרה של איום נמוך עצימות שאינו קיומי, ניתן לבחור בין הסרתו בדרך של הכרעה לבין הסרתו בדרך של התשה. העיקרון הוא שאיומים קיומיים מחייבים מענה באמצעות הכרעה, אך ככל שהאיום חמור פחות, כך הולכת וגדלה יכולת הבחירה בין האסטרטגיות השונות. במילים אחרות: כשצריכים לנקוט אסטרטגיה של הכרעה, לא ניתן לשקול נקיטת אסטרטגיה חלופית של התשה. לעומת זאת, כשניתן לנקוט אסטרטגיה של התשה, אפשר לבחור באסטרטגיה של הכרעה.

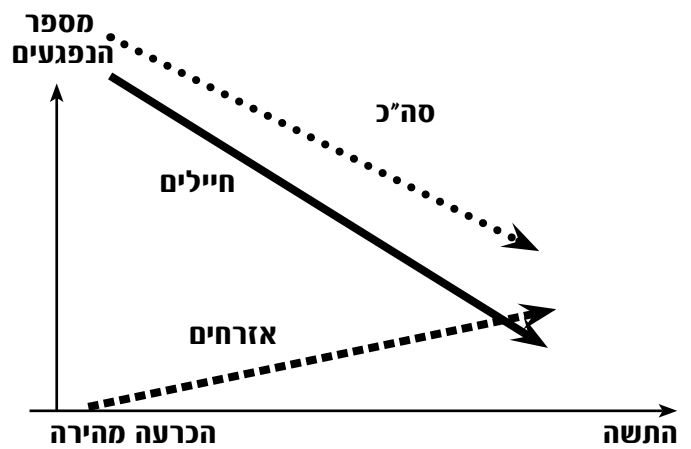
איור 6 מציג את הקשר בין קשת העימותים לבין אסטרטגיות הניצחון האפשריות. שקלול של חומרת האיום ושל משך המערכה מסייע לבחור את האסטרטגיה המתאימה ביותר על פני סקאלה שבקצה האחד שלה מצויה ההכרעה ובקצה האחר שלה מצויה ההתשה.

בין שני הקצוות מצויה אסטרטגיית ביניים שיש בה גם אלמנטים של הכרעה וגם אלמנטים של התשה. עימות שמופיע בחלקו התחתון של האיור מייצג מצב שבו ניתן לבחור אסטרטגיה תוקפנית יותר מזו שבה הוא ממוקם. השיקול העיקרי צריך להיות המחיר: אם המעבר מאסטרטגיה של התשה לאסטרטגיה של הכרעה (תנועה כלפי מעלה בתרשים) כרוך בהתנפצות הצבא על מערכי האויב, יש לבחון את המחיר של אסטרטגיה חלופית שמרכיב ההכרעה בה מודגש פחות. מנגד ייתכן מצב שבו בעימות המופיע בחלקו התחתון של האיור מזהים הקברניטים אפשרות להשיג הכרעה מהירה במחיר סביר. במקרה כזה ראוי, כמובן, לאמץ את אסטרטגיית ההכרעה. קשת העימותים שניצבת בפני ישראל - כפי שממחיש התרשים - מחזקת את הטענה המרכזית שמועלית במאמר הזה, ושלפיה ההכרעה אינה בהכרח האסטרטגיה המתאימה ביותר לכל עימות.

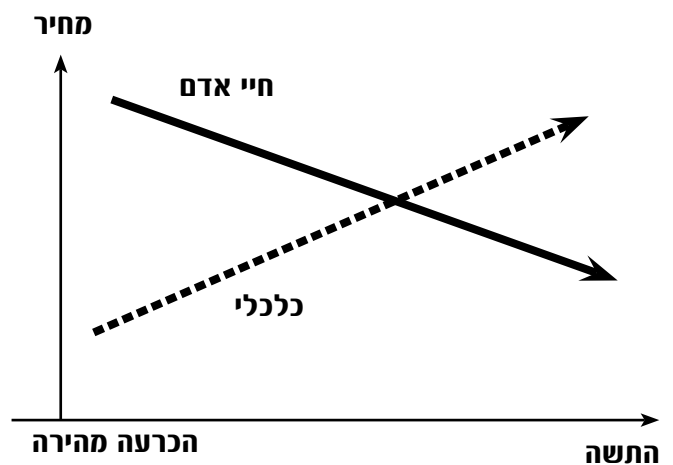
הנפגעים מקרב אנשי הצבא לצד עלייה במספר האזרחים שנפגעים במערכה. בתרחישים מסוימים עשויה הירידה במספר הנפגעים בחזית להיות משמעותית הרבה יותר מהעלייה במספר הנפגעים בעורף - כפי שמוצג באיור 3, ובסך הכול נקבל ירידה בסך הנפגעים (גם אם שיעור האזרחים שבהם יעלה). ויש עוד היבט שחייבים להביא בחשבון: לצד העלייה במחיר הכלכלי של אסטרטגיית ההתשה אנו עשויים לזכות בירידה במחיר בחיי אדם, כפי שמוצג באיור 4.

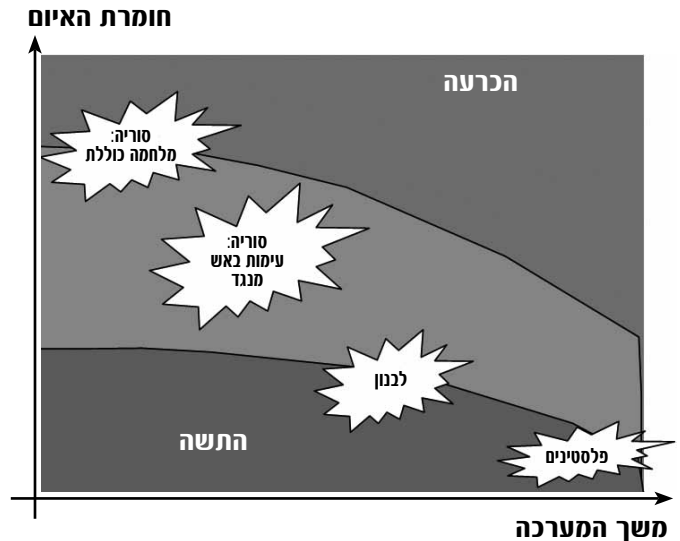
● הנחת היסוד השנייה: ככל שהמדינה חזקה יותר - כך גדלה יכולתה לתמוך בין האסטרטגיות השונות. כאמור, התארכות המערכה עלולה להגדיל את הנזק המצטבר שתספוג המדינה. אך ככל שיש למדינה יכולת ספיגה גדולה יותר, כך יתאפשר לה מרחב בחירה גדול יותר בין האסטרטגיות, כפי שמוצג באיור 5. מדינה בעלת יכולת ספיגה גדולה יכולה להרשות לעצמה לבחור באסטרטגיה של התשה. מדינה ללא יכולת ספיגה תיאלץ לפעול להשגת הכרעה מהירה, ובכל מחיר.

## איור 3: מחיר האסטרטגיות השונות בחיי אדם



## איור 4: מחיר האסטרטגיות השונות בחיי אדם ומבחינה כלכלית





כבר הוגה הדעות הצבאי הנודע קרל פון קלאוזביץ הדגיש שאת הניצחון ניתן להשיג בדרכים שונות, וכי הכרעה היא אחת הדרכים האלה, אך בהחלט לא היחידה: "רואים אנו שאפשר להגיע אל יעד המלחמה בדרכים רבות; שהכנעתו המושלמת של האויב אינה חיונית בכל מקרה ומקרה"<sup>24</sup>.

מהדברים עד כה עולה שהכרעה צבאית היא אופציה ראויה במצבים מסוימים. בוודאי שנדרשת הכרעה צבאית בכל מפגש עם האויב בשדה המערכה. אך בשל מחיריה והחסרונות שגלומים בה וכן בשל הסיכון שתהפוך למטרת מלחמה כשלעצמה, אל לה להיות ברירת המחדל בתפיסת הביטחון. זו צריכה להתבסס לא על החתירה להכרעה אלא על החתירה לניצחון. המושג "ניצחון" הוא סובייקטיבי, וזהו יתרונו הגדול, שכן הוא מקנה לקברניטים גמישות רבה. לעומת זאת המושג "הכרעה" הוא אובייקטיבי, דהיינו נעדר כל גמישות. מי שהמטרה שלו היא הכרעה חייב להגיע להישגים מאוד ברורים. ועוד מגרעת יש לאסטרטגייה של הכרעה: היא יוצרת רף ציפיות גבוה. חברה שמצפה להכרעה בכל עימות צבאי צפויה לאכזבה מרה, לתחושות של כישלון ושל הפסד, בכל מקרה של עימות שמסתיים בתוצאה שהיא פחות מהכרעה. לכל מי שיש להם ציפיות לא ריאליות יש להזכיר שבמלחמות של העידן הנוכחי הולך וגובר הקושי להשיג הכרעה צבאית, ובמקביל פוחת הצורך להשיג הכרעה.

אמר על כך מפקד פיקוד הצפון גדי אייזנקוט: **מוטב לישראלים להשתחרר מהדימוי של מלחמות העבר. אי־אפשר לנהל יותר מלחמה מוגבלת ובה בעת לדרוש מצה"ל הכרעה כמו במלחמה כוללת בנוסח ששת הימים. מלחמה קצרה עם מעט נפגעים בצידנו והישגים פנטסטיים? זו משוואה שאינה מתכנסת.**<sup>25</sup>

### מחיר הוויתור על אסטרטגיית ההכרעה צבאית

בפרק הזה יוצגו חסרונותיו, לכאורה, של הוויתור על האסטרטגייה של ההכרעה. מטרתו של הפרק הזה היא, מחד גיסא, להראות שגם לרעיון המרכזי של המאמר הזה יש חולשות, ומאידך גיסא לתת לחולשות האלה מענה.

### היעדר שליטה על מנגנון הסיום

היעדר חתירה למגע עם כוחות האויב עלול להביא לכך שהעימות יימשך זמן רב. אם מדינה מצפה שהאויב יפסיק את הלחימה מרצונו או בעקבות התערבות של גורם שלישי, היא מקטינה מאוד את יכולתה לשלוט על מועד הסיום של המערכה. הבעיה הזאת מחריפה בעימות נגד יריב שתפיסתו את מחיר המלחמה שונה לחלוטין מתפיסתנו שלנו. כל עוד ישראל, למשל, אינה מכריעה את היריב - דהיינו שוללת ממנו את היכולת להמשיך להילחם - מכוונות פעולותיה המלחמתיות כדי לפגוע ברצונו להמשיך להילחם. אך זהו יעד חמקמק מאוד כאשר נלחמים ביריב שמוכן לשלם כמעט כל מחיר כדי להמשיך במאבק ומתנהג באופן בלתי רציונלי על פי אמות המידה המערביות המקובלות. התוצאה היא אחת: בהיעדר הכרעה נמשכת המלחמה זמן רב מאוד.

במילים אחרות: מדינה שאינה נוקטת אסטרטגייה של הכרעה נתונה למעשה לחסדיו של היריב, שכן היא נותנת לו לקבוע מתי תסתיים הלחימה. מי שבחר באסטרטגייה של התשה אינו שולט אפוא, לכאורה, על מנגנון הסיום של המלחמה. התוספת של המילה "לכאורה" אינה בכדי, שכן גם למדינה שנוקטת אסטרטגייה של הכרעה אין למעשה שליטה מלאה על סיום המלחמה. כבר ראינו אומות שהוכרעו למעשה במלחמה, אך למרות זאת המשיכו להילחם בחירוף נפש. דוגמה מובהקת לכך היא ספרד שאותה כבש נפוליאון בראשית המאה ה־19 והמליך עליה את אחיו. אף על פי שהוכרעו, המשיכו הספרדים לנהל מלחמת גרילה עקשנית, ובסופו של דבר אף עלה בידיהם להביא לנסיגת הצבא הפולש. המסקנה היא אפוא שגם אם נוקטים אסטרטגייה של הכרעה, יש חשיבות רבה לשאלה מיהו היריב שנגדו נלחמים: יש יריב שירים ידיים במהירות, ויש יריב אחר שיילחם ללא פשרות גם אחרי שהובס והוכרע.

למרות הדברים האלה, בסופו של דבר האי־ודאות בהיעדר אסטרטגייה של הכרעה היא גדולה יותר מאשר אם נוקטים את האסטרטגייה הזאת. יחד עם זאת מעיון בהיסטוריה של העימותים האחרונים אנו למדים שגם מול אויב נחוש ואידיאולוגי ישנם שני מנגנוני סיום של מלחמות שעליהם ניתן להתבסס: מנגנון פנימי ומנגנון חיצוני:

- מנגנון סיום פנימי. ישראל, למשל, יכולה לבחור להפסיק את הלחימה באופן חד־צדדי. אם היא מעריכה שהנחיתה מכה קשה על היריב והסבה לו נזק כבד, היא יכולה להניח במידה גדולה של ודאות שהיריב יפסיק להילחם זמן לא רב לאחר שהיא תפסיק את פעולות האיבה שלה. ישראל אומנם מוותרת במקרה כזה על סממני כניעה של היריב, אך הסממנים האלה אינם העיקר. העיקר הוא שהיריב הפנים את מחיר תוקפנותו וחש מורתע מפני המשך הלחימה. אולם בחירה בנתיב כזה מחייבת חוסן פנימי, שכן סביר להניח שהיריב ינצל את האפשרות "לומר את המילה האחרונה": לאחר שישראל תודיע על הפסקת אש חד־צדדית, היא צפויה לקבל "מטחי פרידה" של רקטות וטילים. אך מדובר רק בעניין של דימוי ושל אגו, לא של מהות.
- מנגנון סיום חיצוני. אם עלה בידי ישראל להסב נזק כבד ליריב, סביר מאוד להניח שתבוא התערבות בין־לאומית ותלחץ



## מלחמת המפרץ הראשונה: כגדאד בלהבות | המערכות הצבאיות שמנהלות מדינות המערב מאופיינות בפגיעה מסיבית בתשתיות אזרחיות וכן בגרימת נזק סביבתי משמעותי

ב"עופרת יצוקה" נלחם צה"ל בתוך אחד האזורים הצפופים ביותר בעולם נגד ארגון שהפעיל טרור של טילים נגד יישובי הדרום ונטמע בתוך האוכלוסייה האזרחית. אז האם המשמעות של דו"ח גולדסטון היא שאסור לישראל להגן על עצמה? למצב הזה בוודאי חותרים יריביה של ישראל. הם בהחלט היו רוצים ליהנות מחופש פעולה מלא בהפעלת טרור הטילים בעוד לישראל אסור לנקוט נגדם צעדי תגובה כלשהם.

דיני המלחמה התקבלו באמצע המאה ה-20 ונכתבו לאור הניסיון שנצבר עד אז במלחמות ובמערכות. ב-1977 נוסף הפרוטוקול הראשון של אמנת ז'נווה<sup>27</sup> בעקבות התפשטותה של לוחמת הגרילה. אלא שבשלהי המאה ה-20 התפתחו המלחמות "הפוסט-מודרניות"<sup>28</sup>, ואלה יוצרות מצבים - כגון לחימה מתוך אוכלוסייה אזרחית ונגדה - שלהם אין התייחסות מלאה בחוק הבין-לאומי.

כתוצאה מכך הולכת ומתרחבת הביקורת בעולם על דיני המלחמה ועל אופן פירושם. הפרקליט הצבאי הראשי של צבא ארצות-הברית טען בספר שכתב ב-1990<sup>29</sup> שהפרוטוקול הראשון של אמנת ז'נווה מגדיר באופן צר מדי מהי מטרה צבאית שמותר לתקוף אותה. לטענתו, יש לאפשר גם פגיעה במטרות כלכליות כדי לפגוע בכושר העמידה של היריב. לא מן הנמנע שביקורת מהסוג הזה תלך ותגבר עם הזמן ותביא לשינוי באופן שבו מיושם החוק.

ולמרות כל האמור לעיל, החוק הבין-לאומי - גם במתכונתו הנוכחית - מאפשר חופש פעולה נרחב ביותר: הוא מאפשר לגבות מחיר, לפגוע בתשתיות אזרחיות ואפילו, במקרים מסוימים, לפגוע באזרחים. צריך רק להבין את החוק ולפעול במסגרתו. לראיה: דו"ח ועדה מיוחדת של האו"ם שמונתה לבדוק את פעולותיה של נאט"ו במלחמת קוסובו ב-1999<sup>30</sup> אף שבמערכה הזאת נעשה שימוש נרחב באש מנגד לתקיפת מטרות אזרחיות, ואף שאזרחים רבים נהרגו בתקיפות האלה, ונגרם נזק סביבתי נרחב, הגיעה הוועדה למסקנה שנאט"ו פעלה במסגרת החוק הבין-לאומי.

על הצדדים להגיע להפסקת אש. ההנחה הזאת מבוססת על הניסיון שנצבר בכל מערכות ישראל. הקהילה הבין-לאומית תמיד הפעילה לחצים כאלה ברגע שהתברר שישראל מנחיתה מכות קשות על יריביה.

מהדברים האלה עולה כי כשמוותרים על אסטרטגיה של הכרעה מוותרים במידת מה גם על השליטה במנגנון הסיוע של המלחמה, אך ניתן לייצר מנגנון פנימי או לצפות למעורבות של מנגנון חיצוני להפסקת הלחימה.

### תקיפות אסטרטגיות וגביית מחיר על פי הדין הבין-לאומי

העיקרון של גביית מחיר כבד מאוד מהיריב עלול שלא לעלות בקנה אחד עם הדין הבין-לאומי ובכך להגביל מאוד את פעולותיה של ישראל או לגרום לפתיחתה של זירת עימות נוספת - דיפלומטית.

עם זאת, המערכות הצבאיות שמנהלות מדינות המערב מאופיינות בפגיעה מסיבית בתשתיות אזרחיות וכן בגרימת נזק סביבתי משמעותי. כך היה בקוסובו, בעיראק (בשתי מלחמות המפרץ) ובאפגניסטן. את ישראל אומנם מבקרים הרבה יותר על מעשיה בתחום הזה, הגם שאינם בהכרח קיצוניים יותר, אך ניתן לייחס את הביקורת הזאת הן למעמדה הרעוע של ישראל בעולם והן ליחס אנטישמי כלפיה.<sup>26</sup> המצב הזה אומנם מקשה על ניהול מערכה באש, אך לא מונע את האופציה הזאת לחלוטין. במלחמת לבנון השנייה ספגו כפרים לבנוניים פגיעות קשות במהלך הלחימה, אך למרות כמה דו"חות ביקורתיים של ארגוני זכויות אדם, לא הוטחה בישראל ביקורת בין-לאומית נוקבת בסוגיה הזאת - קרוב לוודאי בשל האש חסרת האבחנה שירה החזבאללה לעבר יישובים בישראל.

מבצע "עופרת יצוקה" הסתיים מהבחינה הזאת באופן שונה לחלוטין. לאחריו פורסם דו"ח מטעם ועדת האו"ם (דו"ח גולדסטון) שמאשים את ישראל בהפרת דיני המלחמה. הדו"ח הזה פגע מאוד בדימוי של ישראל בעולם המערבי והאיץ את מסע הדלגיטימציה נגדה.



כדי לצמצם עוד יותר את הסכנה של האשמות שווא בנוגע להפרת זכויות אדם יש לשלב צוותי תקשורת בקרב הכוחות הלוחמים. פתיחות ושקיפות יפחיתו את המוטיווציה לביקורת ויספקו אליבי במקרה של האשמות שווא.

### ניצחון סובייקטיבי

בהיעדר אסטרטגיה של הכרעה קובע לעצמו כל צד את מטרותיו, ולפי המטרות האלה גם מחליט אם ניצח או הפסיד. בנסיבות כאלה בהחלט ייתכן ששני הצדדים הניצים יכריזו על ניצחון. במילים אחרות: בהיעדר הכרעה עלול היריב לקבל את התחושה שהשיג הישגים של ממש או אף ניצח - מה שמחליש מאוד את אפקט ההרתעה.

ב-20 השנים האחרונות היו כמה מערכות שבהן הכריזו על ניצחון מדינות וארגונים אף שהוכו מכה ניצחת, אך לא הוכרעו לחלוטין. כך, למשל, הכריז סדאם חוסיין על ניצחונו לאחר מלחמת המפרץ הראשונה, וכך עשו גם נסראללה בתום מלחמת לבנון השנייה ומנהיגי החמאס ברצועת עזה בתום מבצע "עופרת יצוקה". לשלושת העימותים האלה יש הרבה מהמשותף:

- תנאי הפתיחה. הדוגמאות שהובאו לעיל הן של מערכות צבאיות, שבהן היה חוסר פרופורציה ניכר בין היריבים: קואליציה בין-לאומית מול עיראק, ישראל נגד החזבאללה וישראל נגד החמאס. תנאי הפתיחה האלה העניקו סיכוי קלוש לצד החלש לשרוד.
- מצב הסיום. הצד החלש שרד נגד כל הסיכויים, אדמתו לא נכבשה, השליט שלו נותר על כנו ואף עלה בידו לשמר חלק מיכולתו המבצעית (למשל, הן החזבאללה והן החמאס שיגרו רקטות עד שנכנסה הפסקת האש לתוקף). לעומת זאת ספג הצד החלש אבדות רבות ונזקים כבדים מאוד.
- הניצחון בעיני הצד החלש. כאמור, כשאין הכרעה קובע לעצמו כל צד את הקריטריונים לניצחון. כדי להסביר לעמיהם את המכה שניחתה עליהם, מנתחים המנהיגים המוכים את המצב באופן הבא: לאור יחסי הכוחות הגרועים בפתיחה, כל מטרותנו הייתה לשרוד ולשמור על אדמותינו. את שתי המטרות האלה השגנו במלואן. ובאשר לאבדות ולנזקים שנגרמו - הם מחיר הניצחון שמתגמד נוכח העובדה שמדובר בהקרבת קורבן לאללה. הטענה הראשונה, שעצם אי-התבוסה היא הישג, נשמעת גיונית גם לאוזניים מערביות. לעומת זאת היחס לאבדות ("קורבן לאללה") נחשב במערב ללא רציונלי.

אולם בסוגיית ההכרזה על הניצחון יש גם רובד סמוי שמעבר להצהרות הפומביות. סדאם חוסיין אחרי מלחמת המפרץ, נסראללה לאחר מלחמת לבנון השנייה ומנהיגי החמאס לאחר מבצע "עופרת יצוקה" הכריזו שניצחו, אך התנהגו בפועל כמי שהפסידו. בתום שלוש המערכות האלה הבין הצד החלש את המסרים שהעביר לו הצד החזק והתנהג בהתאם למצופה ממנו: עיראק קיבלה על עצמה לאחר מלחמת המפרץ הראשונה סדרה של הגבלות קשות (למשל, איסור להתחמש בנשק לא קונוונציונלי ובטילים ארוכי טווח, איסור להפעיל את חיל האוויר בצפון המדינה ובדרומה וכו'), הגבול

עם לבנון שקט לחלוטין מאז תום מלחמת לבנון השנייה, ובחזית הרצועה נרשמה ירידה של ממש בהיקף הפעילות העוינת. ההתנהגות בזאת משקפת הכרה בפועל בתבוסה ורתיעה מפני השגת "ניצחון" דומה פעם נוספת.

צד חזק שרוצה למנוע מהצד החלש להכריז על ניצחון יכול להחליט מראש שהוא נוקט אסטרטגיה של הכרעה. מנהיג אויב שהוכרע - למשל סדאם חוסיין לאחר מלחמת המפרץ השנייה או יאסר ערפאת לאחר מלחמת לבנון הראשונה - אינו יכול לטעון לניצחון. אך ספק אם ראוי לנקוט אסטרטגיה של הכרעה - על כל מגרעותיה שנמנו קודם לכן - רק כדי למנוע מהיריב את האפשרות להשמיע דברי תעמולה. חלופה אחרת, שדורשת יותר אורך רוח, היא להגדיר את המטרות הרצויות, להשיגן, להיות מוכן לספוג הכרזות מופרכות בנוגע ל"ניצחון אלוהי"<sup>31</sup> ולהסתפק בהתנהגותו בפועל של היריב המעידה שהפנים את העובדה שהוא הובס. יריב שמכריז בקולי קולות שניצח בעימות, אך ניכר בעליל ממעשיו שהוא נרתע מחידוש העימות, הוא יריב מובס.

יתר על כן, העובדה ששני הצדדים יכולים לטעון לניצחון מונעת מצב שבו צד אחד חש מובס ומושפל. בהיעדר השפלה - במיוחד במזרח התיכון - גדל הסיכוי שהצדדים ייפגשו סביב שולחן המשא ומתן ויגיעו להסדר ביניהם, אולי אפילו הסכם שלום. לא מן הנמנע שהסכם השלום עם מצרים הוא תולדה של תחושת המצרים שניצחו במלחמת יום הכיפורים, אף שבפועל ספגו בה תבוסה קשה. התיאוריה המקובלת גורסת שהמצרים חשו כי כבודם הושב ולכן היו מוכנים להגיע להסכם שלום.

בגלל המחיר הגבוה הכרוך כיום בהשגת הכרעה צבאית ובגלל חולשות נוספות של האסטרטגיה הזאת, יש להמיר את השאיפה להשגת הכרעה צבאית בשאיפה להשגת ניצחון



### סיכום

הכרעה היא תוצאה של עימות צבאי שאינה משתמעת לשתי פנים. בהיותה חד-משמעית אין מקום לספקות ולתהיות בנוגע לזהותו של הצד המנצח. לכולם ברור מיהו הצד המנצח, ואיזה מחיר שילם הצד שהפסיד. עם השגת ההכרעה מסתיימת המערכה, אך עם זאת ההכרעה אינה מבטיחה בהכרח שלום. למשל, במלחמת ששת הימים הכריעה ישראל את צבא מצרים, אך ההכרעה הזאת לא מנעה ממנו לצאת למלחמה נוספת שנתיים לאחר מכן.

תפיסת הביטחון של ישראל גורסת כי בכל עימות על צה"ל להשיג הכרעה. הגישה הזאת הייתה נכונה בשנים הראשונות לקיומה של המדינה הן משום שחינוי היה להשיג הכרעה והן משום שניתן היה להשיגה. היה חיוני להשיג הכרעה משום שהקיום של ישראל היה שברירי. ניתן היה להשיג הכרעה משום שיריביה של ישראל היו מדינות שכנות בעלות צבאות סדירים ולא ארגונים חמקמקים.

## הערות

1. יהושפט הרבני **מלחמה ואסטרטגיה**, מערכות, תל-אביב, 2003, עמ' 314
2. עדו הכט, "מנגנוני הבסה - כיצד מנצחים במלחמה?", **זרקור** 11, 2004, עמ' 2
3. (2006), **תורת המבצעים המשותפים**, 2006, מסמך פנימי בצה"ל, עמ' 72
4. שם, עמ' 70-72
5. לנושא הזה הוקדשו מחקרים רבים. המאמר הזה אינו עוסק בו אלא רק מציג את הנגזרות הרלוונטיות. להרחבה ראו, למשל, את דוקטרינת חיל האוויר האמריקני. [http://www.dtic.mil/doctrine/jel/service\\_pubs/afdd2\\_1\\_2.pdf](http://www.dtic.mil/doctrine/jel/service_pubs/afdd2_1_2.pdf). כן ראו: רון טירה, **המערכה באש מנגד ומכשלותיה**, המכון למחקרי ביטחון לאומי, תל-אביב, 2007
6. אבי קובר, **הכרעה צבאית במלחמות ישראל**, מערכות, תל-אביב, 1996, עמ' 34
7. **הרכבי**, עמ' 436
8. **שם**, עמ' 444; **קובר**, עמ' 34
9. המתודולוגיה של הטבלה לקוחה מתוך **הרכבי**, עמ' 443
10. **הרכבי**, עמ' 438-434
11. **שם**, עמ' 434
12. ישראל טל, **ביטחון לאומי**, דביר, תל-אביב, 1996, עמ' 55
13. למשל, חיל האוויר הטיל במלחמת לבנון השנייה יותר פצצות מאשר במלחמת יום הכיפורים.
14. הנתונים במלואם התפרסמו בעבודת הגמר: ש', **תפיסת הביטחון וחתירה לניצחון - אסטרטגיה נוספת לצד הכרעה**, 2010. העבודה נכתבה במסגרת מב"ל, וממנה עובד המאמר הזה.
15. מתוך האתר של בנק ישראל, נכון ל-20 בינואר 2010. המדד המשולב מחושב על פי השינוי החדשי בשבעה רכיבים שמייצגים היבטים שונים של הפעילות הריאלית במשק: מדד הייצור התעשייתי, היבוא של מוצרי צריכה, היבוא של תשומות לייצור, הפדיון במסחר ובשירותים, מספר משרות השכירים במגזר העסקי, יצוא הסחורות ויצוא השירותים. [http://www.bankisrael.gov.il/deptdata/mehkar/appendix.htm#PART\\_2](http://www.bankisrael.gov.il/deptdata/mehkar/appendix.htm#PART_2)
16. ראו, למשל: אבירמה גולן, "אם זה יביא לנו שקט לשנתיים - בשבילנו זה מספיק", **הארץ**, 21 בדצמבר 2008; לילי גלילי, "בטרם יתפוגג הקונצנוס", **הארץ**, 13 בינואר 2009; יניר יבגנה, "ראשי הערים הפכו לגיבורי המלחמה החדשים", **הארץ**, 23 בינואר 2009
17. **קובר**, עמ' 431
18. דורון אלמוג, **אסטרטגיית ההרתעה של ישראל כמודל "הרתעה מצטברת"**, החוג למדע המדינה, אוניברסיטת חיפה, 1997, עמ' 251
19. **תפיסת ההפעלה המטכ"לית לצה"ל**, מסמך פנימי בצה"ל, עמ' 130-140; **תורת המבצעים המשותפים**, עמ' 198-202
20. **הרכבי**, עמ' 436-437
21. **תפיסת ההפעלה המטכ"לית לצה"ל**, עמ' 41
22. **שם**, עמ' 65
23. האסטרטגיה שמושמת נגד הטרור ביהודה ושומרון היא אסטרטגיית התשה.
24. רוג'ר אשלי לאונרד, **על המלחמה - מדריך קצר לקלאוזוביץ**, מערכות, תל-אביב, 1977, עמ' 71
25. גדי אייזקוט במאמרו של עמוס הראל, "מכה קלה בעורף", **הארץ**, 20 בנובמבר 2009
26. לדברי דן שיפטן (בהרצאתו במכללה לביטחון לאומי ב-15 באפריל 2010), אנטישמיות היא שיפוט יהודים על פי אמות מידה השונות מאלה המיושמות בשיפוט של מי שאינם יהודים.
27. אמנת ז'נובה, פרוטוקול I, פרק 4 - אוכלוסיה אזרחית, <http://www.icrc.org/ihl.nsf/FULL/470?OpenDocument>
28. ההגדרה הזאת ניתנת לרבות מהמלחמות שהתנהלו לאחר מלחמת העולם השנייה. הכוונה היא למלחמות אסימטריות (נגד ארגונים לא מדינתיים) בעצמות נמוכה (דהיינו אלה אינן מלחמות טוטליות).
29. W. Hays Parks, "Air War and the Law of War", **Air Force Law Review** 32, 1, 1990, pp. 135-145
30. דו"ח ועדת בדיקה של האו"ם בראשות השופט לואיס הרבור. הוועדה בדקה את ההאשמות שכוחות נאט"ו פעלו במלחמת קוסובו בניגוד לדיני המלחמה. <http://www.icty.org/x/file/Press/nato061300.pdf>
31. נאום נסראללה בביירות, 21 בספטמבר 2006
32. **תפיסת ההפעלה המטכ"לית לצה"ל**, עמ' 61
33. **שם**, עמ' 134

מאז שלהי המאה ה-20 חל שינוי מהותי באופיין של המלחמות בכלל ושל העימותים במזרח התיכון בפרט, וכתוצאה מכך עלה הצורך לבחון מחדש את דוקטרינת ההכרעה. השינוי המהותי ביותר הוא עלייתם של הארגונים שאינם מדינות, כמו החזבאללה, שפועלים מתוך שטחים מיושבים בצפיפות ואשר לרוב אין להם אחריות כמו למדינה. לפעילים של הארגונים האלה קל להיטמע באוכלוסייה ולהיעלם, ולכן קשה מאוד להכריעם מבחינה צבאית.

גם בישראל התחולל שינוי. קיומה כבר אינו שברירי כפי שהיה בשנות ה-50 וה-60, ולכן עומדת בפניה יותר מאשר אופציה אחת - של הכרעה בלבד - וביכולתה לבחור בין אפשרויות פעולה שונות. במילים אחרות: היא יכולה לקבוע לעצמה הישגים נדרשים מורכבים שמתאימים יותר למטרות המדיניות שלה ושמהירים זול יותר בחיי אדם, בנכסים חומריים ובמעמד בין-לאומי.

כמו ליש גם אני מציע לקבוע שמטרת המלחמה היא ניצחון. קביעה כזאת מקנה גמישות רבה: היא מאפשרת להתאים לכל עימות - בהתאם למאפייניו הספציפיים - את הפתרון המתאים ביותר הן מבחינת היעדים והן מבחינת המחיר שמוכנים לשלם תמורתם. במאמר הזה פיתחתי עוד יותר את הרעיון הזה והסברתי ששינויים במאפייני המלחמה וכן תמורות חיוביות בחוסנה וכבוש עמידתה של ישראל מאפשרים לה להגדיל את מרחב הבחירה של אסטרטגיות מלחמה. בין היתר ביכולתה כיום - בניגוד לעבר - לבחור באסטרטגיה של צמצום המגע הישיר עם כוחות האויב, גם במחיר של התארכות המערכות. אחת החלופות היא נקיטת אסטרטגיה של התשה, שהיא האנטיזה לאסטרטגיה היחידה שקיימת עדיין בתפיסת הביטחון של ישראל - אסטרטגיית ההכרעה.

המאמר הזה - כך אני מקווה - מסיר את המחסום התפיסתי שקיים עד היום ומונע את האפשרות לאמץ אסטרטגיות חלופיות להכרעה. תפיסת ההפעלה המטכ"לית ממחישה את קיומו של המחסום הזה: אף שמחבריה היו ערים לשינויים שהתחוללו בסביבה האסטרטגית, במאפייני המלחמה ובכלים שעומדים כיום בידי הקברניטים, ואף שהם אפילו טוענים כי עדיפה האסטרטגיה של השגת ניצחון על פני האסטרטגיה של השגת הכרעה,<sup>32</sup> הם נותרו בסופו של דבר כבולים לשאיפה הבלתי מתפשרת להשגת הכרעה.<sup>33</sup>

בגלל המחיר הגבוה הכרוך כיום בהשגת הכרעה צבאית ובגלל חולשות נוספות של האסטרטגיה הזאת - בראש ובראשונה היותה מאוד לא גמישה - יש להמיר את השאיפה להשגת הכרעה צבאית בשאיפה להשגת ניצחון. כך תימנע ישראל מלרדוף אחר הישג שאינו משרת בהכרח את מטרותיה ושכרוך במחירים שאין הכרח לשלם אותם. יתר על כן, גם אם קובעים שהיעד הוא השגת ניצחון, אין בכך משום ויתור על אסטרטגיה של הכרעה. זו נותרת בכל מקרה זמינה, אם מגיעים למסקנה שהיא הנכונה ביותר לנסיבות מסוימות. הקביעה שהשגת הניצחון היא העיקר ולא השגת הכרעה גם פותחת פתח ללימוד אסטרטגיות נוספות שנחשבות עד היום "מחוץ לתחום" - כמו התשה.

**המאמר מבוסס על עבודה שנכתבה במסגרת המכללה לביטחון לאומי. הוא נכתב בהנחיית אל"ם ד"ר מאיר פינקל ובעריכת גב' אורנה קזמירסקי**

