



F-15 נוסק מעלה | ניסיונה של ישראל
לפגוע במשגרי הרקטות של החזבאללה
במהלך מלחמת לבנון השנייה הוא דוגמה
להפעלת כוח בדרך של השפעה ישירה

מבוא

מקובל להניח כי במלחמת לבנון השנייה ניסתה ישראל להכריע את ארגון החיזבאללה בעיקר באמצעות הפעלת הכוח האווירי שלה בדרך של "השפעה עקיפה", דהיינו בדרך של השפעה על מקבלי ההחלטות של היריב. מהבחינה הזאת מצטרפת המלחמה לסדרה של מבצעים שנערכו בעשורים האחרונים, המשקפים מגמה ברורה הנותנת עדיפות להפעלת כוח אווירי בדרך של השפעה עקיפה. הפעלת הכוח האווירי באופן הזה נחשבה באותה התקופה לדרך יעילה יותר, מסוכנת פחות ולעיתים לדרך היחידה האפשרית להפעלת הכוח נוכח מהלכים מסוימים שמבצע היריב.

עניינו של המאמר הזה הוא הפעלת הכוח האווירי בדרך של השפעה עקיפה. מטרתו היא לחבר בין הידע הצבאי המקובל על אודות הפעלת הכוח בדרך הזאת - ידע המתבסס בעיקר על הניתוח ההיסטורי - לבין תשתית עיונית שבסיסה הוא תיאוריית הערך (Prospect Theory), שאותה הציגו ב-1979

לירז מרגלית

דוקטורנטית בפסיכולוגיה וחוקרת במרכז
דדו לחשיבה צבאית בין-תחומית



מדוע הפצצות השכנוע לא משכנעות?

רבות מהגיחות של חיל האוויר במלחמת לבנון השנייה לא כוונו כדי לפגוע ישירות בעוצמתו של חזבאללה, אלא כדי לשכנע את מנהיגיו שהמשך הפעולה נגד ישראל יסב להם נזק בלתי נסבל וכי מוטב להם לשנות את דרכי פעולתם. הדוגמה המובהקת לכך היא הפצצת רובע דאחייה בכיירות. ההיסטוריה מוכיחה כי מדובר בדרך פעולה מאוד לא יעילה, והמאמר מסביר מדוע סיכויי הצלחתה קלושים

השפעה ישירה אינה תמיד חדה וברורה. הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה מתאפיינת בכך שאין היא מניחה קשר ישיר, אלא זיקות מורכבות יותר, בין תקיפת המטרות לבין התוצאה הרצויה. באנלוגיה (פשטנית) למשחק סנוקר, בהפעלת הכוח בדרך של השפעה עקיפה מכוון התוקף כדי לפגוע בכדור ביניים (אחד ולעיתים יותר מאחד) כדי שזה יפגע בכדור המטרה ויגלגל אותו לחור הנכון. זאת בניגוד להפעלת הכוח בדרך של השפעה ישירה שבה מכוון השחקן לכדור המטרה עצמו.

המושג "השפעה ישירה" במאמר הזה מתייחס להפעלת כוח בדרך של תקיפת הכוחות, האמצעים והתשתיות הקשורים ישירות במהלך שאותו מבקשים למנוע. הדרך הזאת של הפעלת הכוח הצבאי מכוונת לפגוע באופן ישיר ביכולתו של היריב ולמנוע ממנו לממש את המהלך. תוצאותיה ניתנות, בדרך כלל, הן לחיזוי (לפני הפעלת הכוח) והן למדידה (לאחר הפעלתו). ניסיונה של ישראל לפגוע במשגרי הרקטות של החזבאללה במהלך מלחמת לבנון השנייה הוא דוגמה להפעלת כוח בדרך של השפעה ישירה. מטרת הניסיון הזה הייתה להפסיק את הירי באמצעות פגיעה בכוחות, באמצעים ובתשתיות המשמשים את הירי הזה.

הפעלת הכוח בדרך של השפעה עקיפה, לעומת זאת, אינה מכוונת לשלול

החוקרים הישראלים עמוס טברסקי ודניאל כהנמן. חיבור כזה בין ידע צבאי לתשתית עיונית אקדמית הוא אחד ממטרותיו של מרכז דדו לחשיבה צבאית בין-תחומית, שכותבת המאמר משתייכת אליו.

השפעה עקיפה על מקבלי ההחלטות בצד היריב ניתן להשיג גם שלא באמצעות הפעלת כוח צבאי. שינוי בהתנהגותו של היריב ניתן להשיג, למשל, באמצעות סנקציות כלכליות או סנקציות אחרות (למשל חרם כלכלי וחרם בתחום הספורט). שינוי כזה ניתן להשיג גם באמצעות משא ומתן דיפלומטי או באמצעות לחץ של צד שלישי בעל השפעה על היריב. לעיתים ניתן להשיג שינוי כזה גם באמצעות מתן הטבות שונות ליריב.

המאמר הזה אינו עוסק בדרכי ההשפעה האלה. עניינו הוא במצבים שבהם נכשלות הדרכים האלה, או כאשר ההערכה היא כי סיכויי ההצלחה שלהן נמוכים. במצבים כאלה קיימת לעיתים נטייה להפגין כוח בלי להפעילו בפועל, אך בדרך כלל מתברר כי בהפגנת כוח אין כדי לשנות את התנהגות היריב.

כאשר גם פעילויות שונות של הפגנת כוח אינן מועילות, מופעל לעיתים כוח צבאי כדי להביא לשינוי בהתנהגות היריב. הפעלת כוח כזאת יכולה להיות בדרך של השפעה ישירה או בדרך של השפעה עקיפה.

ההבחנה בין הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה לבין הפעלת כוח בדרך של



רובע דאחייה בכיירות בעקבות ההפצצות הכבדות של חיל האוויר במלחמת לבנון השנייה | הפגיעה בתשתיות הלאומיות של לבנון היא דוגמה להפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה

באופן מוחלט את כושרו של היריב לממש את המהלך. ההנחה היא שגם לאחר הפעלת הכוח תהיה ליריב היכולת לממשו, אך השאיפה היא שלא יהיה למקבלי החלטות שלו הרצון לעשות כך. הפעלת הכוח בדרך של השפעה עקיפה מכוונת אפוא נגד מקבלי החלטות ולא נגד הכוחות, האמצעים או התשתיות. בהשפעה עקיפה מאיים התוקף לגרום נזק ליריב אם לא יציית לדרישותיו, לכן קיימת האפשרות של בחירה בין כניעה לתוקף, שמשמעותה ציית לדרישותיו, לבין קבלת הנזק שייגרם לו אם לא יציית. לעומת זאת בהפעלה ישירה (ומוצלחת) של הכוח נמנעת מהיריב אפשרות הבחירה.

ההצעה שהציע צה"ל לקבינט בליל 12-13 ביולי 2006 - לפגוע בתשתיות הלאומיות של לבנון - היא דוגמה להפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה. תכליתה הייתה להפעיל לחץ על מקבלי החלטות בלבנון ובקהילה הבין-לאומית לשנות את התנהגותו של חזבאללה.

הרעיון של הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה מבוסס במידה רבה על היכולת לגרום נזק או כאב ליריב באמצעות הפעלת כוח צבאי. את התיאוריה שבבסיס הרעיון הזה ניסח בעבר תומס שלינג. הוא כתב כי "נוסף ליכולת ליטול דברים בעלי ערך ולהגן עליהם יכול הכוח הצבאי להרוס דברי ערך. נוסף ליכולת להחליש את האויב מבחינה צבאית יכול הוא פשוט לגרום לאויב סבל... הכוח להכאיב יכול להיחשב לאחד המאפיינים המרשימים ביותר של הכוח הצבאי"¹.

ההנחה העומדת בדרך כלל בבסיס הרעיון הזה היא שמידה מסוימת של נזק תוביל את היריב למסקנה שההפסד מדרך התנהלותו הנוכחית רב מהרווח שההתנהגות הזאת מביאה לו. במקרה כזה ההנחה היא שהיריב ישנה את התנהגותו ויפעל בכיוון הרצוי לצד התוקף. כפי שיובהר להלן, ההנחה הזאת מפוקפקת מאחר שהתיאוריה שעליה היא מתבססת לרוב בעייתית, והניסיון ההיסטורי מלמד כי היריב עלול להמשיך במהלך גם כאשר ברור שניתוח "רציונלי" היה צריך להביא אותו למסקנה שהרווח מההלך נמוך מהנזק שגורם לו התוקף.

המסקנה העיקרית של המסמך היא שהפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה אינה יכולה להיות תחליף מלא להפעלת כוח בדרך של השפעה ישירה (דהיינו להפעלת הכוח המכוונת נגד הכוחות, האמצעים או התשתיות המעורבים במהלכים עצמם, דוגמת משגרי הטק"ק או הרק"ק). כדי להשיג השפעה על היריב יש אפוא לשלב הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה עם הפעלת כוח בדרך של השפעה ישירה: הראשונה צריכה לאותת ליריב על הנזק שייגרם לו כתוצאה מאי-שינוי התנהגותו, ואילו השנייה צריכה לפגוע ביכולתו לממש את המהלך ולהבהיר לו את הסבירות ההולכת ופוחתת שיוכל לשפר את מצבו בהתנהגות הנוכחית.

כוח אווירי והשפעה עקיפה

הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה יכולה להיעשות באמצעים שונים ולא רק באמצעות כוח אווירי. למשל, פעולות הגמול שביצעה ישראל בשנות ה-50 היו בחלקן דוגמה להפעלת כוח כזאת באמצעות יחידות חיל רגלים. אולם מקובל להניח שהכוח האווירי הוא המתאים ביותר להפעלת כוח בדרך הזאת. תכונותיו של הכוח האווירי, ובעיקר יכולתו להגיע לעומק שטחו של היריב, הופכות אותו לכוח המועדף על מקבלי החלטות. כך היה בווייטנאם, במלחמת ההתשה, בתקיפות האסטרטגיות במלחמת יום הכיפורים ובמספר רב של אירועים נוספים.

הכוח האווירי נחשב לכלי המציע למקבלי החלטות יכולת להתגבר על מגבלות פוליטיות - פנימיות וחיצוניות. הוא זמין, מהיר ובעל יכולת הרס בעוצמות שונות. הוא מאפשר אפוא למקבלי החלטות לכוון את עוצמת ההרס שבאפשרותם לגרום ונותן להם תחושה של שליטה מקסימלית על ההיקף ועל העוצמה של הפעלת הכוח. יתר על כן, בניגוד לכוחות היבשה, יש לכוח האווירי יכולת לפעול מול ליבת האינטרסים החיוניים של היריב.

ההתפתחויות האלה הביאו רבים להעריך - עוד לפני הצלחתה של המערכה האווירית נגד סרביה (Allied Force) - כי חזונם של הוגי הלוחמה האווירית מראשית המאה הקודמת (ג'וליו דואה, בילי מיצ'ל ויו טרנצ'רד) עומד להתגשם, וכי הכוח האווירי יכול עתה להביא לבדו לשינוי בהתנהגותו של היריב בכיוון הרצוי לצד התוקף. המערכה האווירית נגד סרביה (1999) אכן תרמה תרומה משמעותית לדיון על השאלה הזאת והסיטה אותו לכיוונים מעשיים יותר המתייחסים לשאלות מה ניתן ומה לא ניתן להשיג באמצעות

הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה אינה יכולה להיות תחליף של מלא להפעלת כוח בדרך של השפעה ישירה

הפעלת כוח אווירי. הלקח הכללי מהמערכה נגד סרביה, מוגבל ככל שיהיה, הוא שבתנאים מסוימים יכול הכוח האווירי לכפות על היריב לשנות את התנהגותו ולפעול בכיוון הרצוי לצד התוקף גם כאשר הסכסוך הוא בעל אופי טריטוריאלי מובהק.

תיאוריית התוחלת-תועלת (Expected Utility Theory)

מהותה של ההשפעה העקיפה היא הפעלת לחץ על היריב לשם הנעתו לנהוג בכיוון הרצוי לתוקף. החשיבה המקובלת על הפעלת הכוח בדרך של השפעה עקיפה מבוססת במידה רבה על מודל הרווח וההפסד. בבסיס המודל הזה עומדת ההנחה כי היריב אומד את ההפסד הצפוי מפעולת התוקף בהשוואה לרווח שהוא עתיד, להערכתו, להפיק מהמהלך. המודל מניח שמקבל החלטה רציונלי מבקש לבחור באפשרות המשתלמת ביותר בעבורו, ולכן יפסיק את המהלך בנקודה שבה יעריך כי ההפסד הנגרם לו יהיה גבוה מהרווח שבמהלך. לצורך השגת השינוי בהתנהגות יש לגרום לחלופה של אי-ביצוע המהלך להיראות בעיני מקבל החלטה מושכת יותר מהחלופה של המשכו. זוהי, למעשה, מניפולציה על תהליך קבלת החלטות של היריב שנעשית באמצעות הפעלת כוח צבאי.

קבלת החלטות בתנאי סיכון - דוגמת ההחלטה לצאת למלחמה, לחטוף חייל, להפסיק את הלחימה וכו' - נעשית בלא ידיעה מראש של תוצאות הבחירה, כיוון שתוצאותיהן של פעולות מעין אלה תלויות באירועים לא ודאיים, כגון נחישותו של היריב. ניתן לראות בקבלת

רובע דאחייה המופצץ | בניגוד לכוחות היבשה, יש לכוח האווירי יכולת לפעול מייד עם פרוץ הקרבות מול ליבת האינטרסים החיוניים של היריב

החלטות במצבים כאלה הימור שיש בו כדי להביא לתוצאות שונות. עדויות ממחקרים בנוגע לקבלת החלטות בתנאי סיכון מראות שבעת סכנה פועל מקבל החלטות בדפוס השונה מדפוס ההתנהגות הנצפה אצלו במצב שבו החלופות הן ודאיות. כאשר נסראללה החליט לחטוף חיילים של צה"ל ביולי 2006 - אירוע שבדיעבד הביא לפתיחתה של מלחמת לבנון השנייה - הוא לא ידע מה יהיו תוצאות פעולתו. הוא פעל בתנאים של חוסר ודאות ולקח סיכון בנוגע לאופן שבו תגיב ישראל למהלך. יכול להיות שדרך פעולתו הייתה שונה אילו היה יודע בוודאות מה יהיו תוצאות החטיפה. התיאוריה המקובלת המתארת קבלת החלטות בתנאים של אי-ודאות היא תיאוריית התוחלת-תועלת.

מקבל החלטה, כפי שהוא מצטייר בתיאוריה, הוא יצור רציונלי, בעל העדפות עקביות ובעל משאבים המאפשרים לו במצבי החלטה סבוכים לאתר ולבחור את האלטרנטיבה המשרתת באופן מיטבי את העדפותיו. ההנחה הזאת, שהיא מתקבלת על הדעת מבחינה אינטואיטיבית, אינה ניתנת להוכחה מבחינה פסיכולוגית, כפי שנראה בהמשך.

מודל הרווח וההפסד, הנשען על תיאוריית התוחלת-תועלת, מספק לכאורה כלי רב עוצמה כדי להעריך את עוצמת הנזק שצריכה להיות להפעלת הכוח. לפי המודל הזה, כדי להשפיע על היריב לבחור באפשרות שנוחה לנו על פני אפשרות אחרת יש לוודא שההפסד הגלום באפשרות האחרת יהיה גבוה מהתועלת שהיריב מפיק ממנה. אם אכן כך, הרי שכל שעוצמת הנזק שתיגרם ליריב תהיה גבוהה יותר, כך סיכוייה של הפעלת הכוח לשנות את התנהגותו של היריב גבוהים יותר. ההנחה הזאת היא שמביאה לעיתים את מקבלי החלטות להעריך בדיעבד כי תוצאותיה של הפעלת הכוח היו טובות יותר אילו עוצמת הנזק שהייתה נגרמת בה הייתה גבוהה יותר.

מודל הרווח וההפסד אכן מתיישב עם כמה מקרים שבהם הפעלת כוח בעוצמה



במיוחד מושפעת קבלת ההחלטות מתפיסתו הסובייקטיבית של מקבל ההחלטה את מצבו. לפיכך בעיות זהות יכולות להיפתר באופן שונה ולקבל משקל שונה בגלל האופן השונה שבו תופסים אותן מקבלי ההחלטות. דוגמה: על חטיפתם ב-7 באוקטובר 2000 של שלושה חיילי צה"ל - עדי אביטן, בני אברהם ועומר סואעד - באזור הר דב (ועל חטיפת אלחנן טננבוים זמן קצר לאחר מכן) בחרו מקבלי ההחלטות בישראל שלא להגיב. לעומת זאת על חטיפתם של אהוד גולדווסר ושל אלדד רגב בחרו מקבלי ההחלטות להגיב ביציאה למלחמת לבנון השנייה.

נוסף על כך מניחה תורת הערך את קיומו של יחס סובייקטיבי להסתברויות. לפיה נוטים בני האדם להעריך הערכת יתר את הסתברויות הקצה, כך, למשל, בן אדם שרוכש כרטיס הגרלה נוטה לראות לנגד עיניו את הסתברות הקצה שלפיה הוא זוכה בפרס הגדול, אף שסיכוייו בפועל הם אפסיים. ואם נחזור לדוגמה של חזבאללה, כשהוא תיכנן את מבצע החטיפה הוא ראה לנגד עיניו את סיכוי הקצה לרווח גדול ולא הביא בחשבון את האפשרות הסבירה הרבה יותר שישראל לא תוכל להבליג ותגבה מחירי כבד על החטיפה. ההבנה הזאת יכולה להסביר גם צעדים אחרים שנקט הארגון שבהם נטל, לכאורה, סיכונים גדולים.

המתודולוגיה העיקרית שבה נעשה שימוש במחקר שהוביל לניסוח התיאוריה הייתה הצגת שאלות היפותטיות שעליהן התבקשו הנבדקים להשיב באופן אינטואיטיבי. התמונה המצטיירת מהתשובות שנתקבלו היא שההחלטה אינה מתקבלת באופן רציונלי במובן המוגדר על-פי תיאוריית התועלת. בהקשר הזה נמצא שקיימת שנאת סיכון בכל הנוגע לרווחים ואהבת סיכון בכל הנוגע להפסדים. מכאן שאין מדובר על שנאה לנטילת סיכונים אלא על שנאת ההפסד. אנשים נוטים לתת משקל יתר להפסד בהשוואה לרווח מקביל בערכו, ומכאן שהערך הפסיכולוגי המיוחס להפסד של אובייקט גבוה מהערך

גבוהה הצליחה להביא לשינוי בהתנהגותו של יריב. עם זאת אין בו כדי להסביר מקרים אחרים שבהם לא השתנתה התנהגות היריב, אף שניתוח "רציונלי" היה צריך להבהיר לו כי הרווח מהמהלך יהיה ללא כל ספק מצומצם מההפסד שייגרם לו כתוצאה מהפעלת הכוח. מתברר שקיימים גורמים נוספים שיש להביא בחשבון כאשר מנסים לנבא את תגובותיו של היריב. את הגורמים האלה מנסה תיאוריית הערך לשלב בתוך מודל התנהגות.

תיאוריית הערך (Prospect Theory)

תיאוריית הערך כמו תיאוריית התועלת-תועלת עוסקת בתהליכי קבלת החלטות בתנאים של אי-ודאות ובהערכות סובייקטיביות של אי-ודאות. לתיאוריה הזאת יש השלכות על תחומים שונים כגון כלכלה, פסיכולוגיה, מנהל עסקים, יחסים בין-לאומיים ועוד. התיאוריה זיכתה את כותביה, הפסיכולוג דניאל כהנמן והפסיכולוג עמוס טברסקי ז"ל, בפרס נובל לכלכלה. השניים ראו בתיאוריית הערך חלופה לתיאוריית התועלת הנחשבת לתיאוריה המקובלת לניבוי התנהגות בתנאים של אי-ודאות.

כהנמן וטברסקי טענו שהפסיכולוגיה האנושית מונעת מאנשים להיות רציונליים במובן הנדרש בתיאוריית התועלת, כלומר במובן של עקביות בהעדפות. על-פי תיאוריית התועלת, אם אפשרות א' טובה מאפשרות ב', הבחירה צריכה להיות תמיד באפשרות הזאת ללא תלות בגורמים לא רלוונטיים לבעיה. אך האקסיומה הזאת אינה עומדת במבחן המציאות. ראשית, מכיוון שמקבלי החלטות רגישים לשינויים מיידיים (רווח או הפסד מיידיים) יותר מאשר למצבם המוחלט (עושר כולל). כן הם רגישים יותר לשינויים לרעה מאשר לשינויים לטובה. כך, הרגישות לאובדן של שטח גבוהה יותר בהשוואה לתחושת ההישג הנובעת מכיבוש של אותו השטח. שנית, קיימת רגישות לאופן שבו מוצגת הבעיה ולא רק לתוצאה הסופית.



נראה לך שהם רומזים משהו?

הפסיכולוגי המיוחס לרווח של אותו האובייקט. זאת ועוד, גם כאשר מדובר בתוצאות סופיות זהות, היחס לתוצאות האלה עשוי להשתנות בהתאם לאופן שבו הוצגה הבעיה, דהיינו כאשר נקודת הייחוס משתנה. במילים אחרות: קשה מאוד לנבא מה תהיה ההחלטה שתתקבל, אם אין מידע על נקודת הייחוס הסובייקטיבית של מקבל ההחלטה.

מכאן שהבחירה בהחלטה מסוימת מושפעת מהאופן שבו מקבל ההחלטה תופס את הבעיה הניצבת מולו. התפיסה הזאת תלויה בנקודת ההתייחסות (reference point) שלו. כאשר מקבל ההחלטה מצוי מעל הנקודה הזאת, הוא מצוי בעמדת רווח; כאשר הוא מצוי מתחתיה, הוא בעמדת הפסד. כתוצאה מכך כל תזווה מנקודת ההתייחסות כלפי מטה (כלומר, לעמדת הפסד) מובילה לתגובת נגד שמטרתה להשיב את המצב לאיזון. בעמדת הפסד כל ניצחון יתפרש כהזדמנות לשיפור המצב או להפחתת הפסדים אך לא ייחשב לרווח. נוסף על כך תהיה נטייה מוגברת לקחת סיכונים לשם חזרה לנקודת

בני האדם נוטים להעריך הערכת יתר את הסתברויות הקצה. כך, למשל, בן אדם שרוכש כרטיס הגרלה נוטה לראות לנגד עיניו את הסתברות הקצה שלפיה הוא זוכה בפרס הגדול, אף שסיכוייו בפועל הם אפסיים

ההתייחסות המקורית ולעיתים אף יילקח סיכון שעלול לגרום להפסד ניכר הגבוה מההפסד שכבר נגרם.

המשמעות העיקרית של תיאוריית הערך לענייננו היא אפוא שסיכויי ההצלחה של הפעלת הכוח בדרך של השפעה עקיפה יהיו נמוכים יותר מול יריב שמעריך כי הוא מצוי בעמדת הפסד. כאשר היריב מצוי, לדעתו, בעמדת הפסד, נטייתו לקחת סיכון צפויה להיות גבוהה, מכיוון שהוא שואף לחזור למצב ההתחלתי, ולכן הוא מעריך כי המהלך שהוא מבצע או שואף לבצע נגד התוקף עשוי לעצור את ההידרדרות ואף להביא לשיפור במצבו. היריב ייטה אפוא לקחת סיכונים גם כאשר חישוב רווח והפסד "רציונלי" צריך היה להוביל אותו למסקנה כי עדיף לו שלא לבצע את המהלך. הנטייה הזאת תלך ותגבר אם היריב יעריך שההידרדרות במצבו היא ודאית או שהיא כבר קרתה.

במצב הקיצוני ביותר יש ליריב תחושה שאין לו יותר מה להפסיד. במצב כזה סביר להניח שהפעלת הכוח בדרך של השפעה עקיפה לא תהיה יעילה. לעיתים עלול היריב לחוש שהוא מחויב לבצע את המהלך וכי זו האלטרנטיבה היחידה האפשרית מבחינתו. ההסתכנות המונעת מהרצון להימנע מהפסד יכולה להסביר מדוע מדיניות מתמידות במדיניות המועדת לכישלון גם כאשר מודל הרווח וההפסד היה צריך להבהיר להן כי עליהן לשנות את התנהגותן.

לקיחת הסיכון הזאת, שנראית לא רציונלית, יכולה להיות מוסברת גם בדרך נוספת. במצבים שבהם סיכויי היריב להצליח מבחינה אובייקטיבית הם נמוכים מאוד, הוא עשוי להעריך שהסיכויים האלה הם גבוהים יותר ולפעול בהתאם, כלומר להוציא לפועל מהלכים שהם בעלי סיכויי הצלחה נמוכים מאוד ולהתמיד בהם משום שקיימת הערכת יתר של הסתברויות הקצה.

כאשר היריב מצוי בעמדת הפסד, הצעד היעיל ביותר שיכול לעשות התוקף כדי למונע מהמצב לחזור לנקודת ההתחלה הוא לנסות "למשוך" זמן. במרחק של זמן הפרספקטיבה משתנה, דברים שהיו בעלי ערך רב עשויים לאבד מערכם,

או במילים אחרות, נקודת הייחוס משתנה על פני הזמן. לעומת זאת, כאשר היריב מעריך שהוא מצוי בעמדת רווח, סיכויי ההצלחה של הפעלת הכוח יהיו גבוהים יותר, מכיוון ששאיפתו תהיה לשמר את הנקודה שבה הוא מצוי, ולכן הוא ייטה להימנע מלקיחת סיכונים מיותרים שעלולים לשנות את המצב הזה.

לבסוף, היריב מגדיר את מצבו ("אני מרווח" או "אני מופסד") על-פי השינוי הרגעי במצב ולא על-פי המצב הסופי. מכאן שגם מהלך מוצלח אחד בתוך מערכה רוויית הפסדים עשוי להוביל את מקבלי ההחלטות בצד היריב להמשיך במהלך.

ללא תלות בהימצאות היריב בעמדת רווח או הפסד, כאשר היריב רואה ערך רב בהשגת המטרה או מקדש אותה (למשל רואה בביצועה ציווי דתי), מרבית הסיכויים שהפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה לא תועיל. הדרך היחידה לעצור את מהלך היריב במקרה כזה תהיה באמצעות פעולה ישירה.

במקור פותח מודל הערך כדי להתמודד עם קבלת החלטות של יחידים בתנאי סיכון. במאמר הזה הורחב מודל הערך ממודל העוסק ביחיד למודל העוסק במצבים בעלי אופי דו-צדדי. מצבים בעלי אופי דו-צדדי מתאפיינים בכך שכל צד יכול להשפיע על התוצאה המתקבלת ולנסות להטות אותה לטובתו, בניגוד למצבי קבלת החלטות של יחידים, שבהם ההחלטה לא משפיעה על אף אחד אחר (כמו האם לקחת מטרייה ביום חורף). בניגוד לקבלת החלטות של יחידים, במצבים שבהם פועלים שני שחקנים מסגרת ההתייחסות היא תמיד לצד האחר במערכה. יש להתייחס למטרותיו של התוקף כאל משאב, שכל שצד אחד יקבל ממנו יותר, בהכרח הצד האחר יקבל פחות (אם צד אחד מנצח, האחר מפסיד). עם זאת יש לסייג ולומר כי מכיוון שמדובר בנקודות התייחסות סובייקטיביות, ייתכנו מצבים שבהם שני הצדדים יגיעו למסקנה שהם מצויים בעמדת הפסד או לחלופין בעמדת רווח. כך, למשל, לאחר מלחמת לבנון השנייה ראו המנהיגים של שני הצדדים בתוצאות הסיום של המערכה הישג בעבורם.

הניסיון להשפיע על מקבלי ההחלטות בצד היריב אינו מייחס בדרך כלל חשיבות לפעולותיו של היריב. הוא מניח כי הצד השני פסיבי, ופעולותיו מסתכמות בעריכת חשבון הרווח וההפסד. בפועל הדברים כמובן שונים, והיריב יכול אף הוא, בכל נקודת זמן, לפעול הן כדי לצמצם את נזקי התקיפות, דהיינו את הפסדו, והן כדי לגרום נזק לצד התוקף.

הצורך במנגנון

הפעלת כוח בדרך של השפעה ישירה מניחה קשר ישיר בין תקיפת המטרות לתוצאה הרצויה. תקיפה מוצלחת של הכוחות, של האמצעים ושל התשתיות המעורבים במהלך אמורה למנוע אותו לחלוטין או לפחות לשבש אותו ולצמצם את השלכותיו המזיקות. כך, למשל, תקיפה מוצלחת של כוחות משלוח או של צירי התנועה שלהם אמורה לעצור את התקדמותם לכיוון החזית; הפלת מטוסי תקיפה בדרום למשימת תקיפה אמורה להגן על שמי המדינה ולהפחית את החשש מפני תקיפות מטוסים; פגיעה במשגרים של טילי קרקע-קרקע ושל רקטות או יירוט הטילים והרקטות אמורים לצמצם את הפגיעות בשטחנו. הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה, לעומת זאת, מתאפיינת בכך שהיא דורשת דרך לקשר ("מנגנון") בין תקיפת המטרות לבין התוצאה הרצויה. כדי לבחור את המטרות שתקיפתן תביא את היריב לשנות את התנהגותו צריך, כמובן, להכיר היטב את היריב. בעניין הזה כתב שלינג כי "על מנת להפיק תועלת מהיכולת להכאיב ולהזיק יש לדעת מה יקר בעיני היריב ומה מהלך עליו אימים"².

מסקנות

המסקנה העיקרית של המאמר היא שהניסיון לשנות את התנהגות היריב באמצעות הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה אינו יעיל מכיוון שהמודל שעליו הוא מבוסס מניח חשיבה רציונלית ואינו מביא בחשבון גורמים

מטוסי חיל האוויר מטילים פצצות על מטרות בעומק מצרים | כאשר הפעילה ישראל את הכוח האווירי שלה בעומק מצרים במלחמת ההתשה, היא לא שיערה כי התקיפות יביאו בסופו של דבר למעורבות עמוקה של ברית המועצות בסכסוך ולפריסתו של מערך הגנה אווירית סובייטי צפוף שהגביל מאוד את חופש הפעולה של חיל האוויר

שעשויים להוביל את מקבל ההחלטות בצד היריב לבחירות השונות ממה שהתוקף מצפה.

הניסיון ההיסטורי מראה שאכן הפעלת הכוח בדרך הזאת לרוב לא השיגה את התוצאות המצופות - גם מול יריב חלש, לכאורה, מבחינה צבאית. המערכה האווירית המוצלחת מול סרביה היא היוצא מן הכלל המעיד על הכלל. תוצאותיה קשורות במידה רבה בנסיבות המיוחדות של המבצע ובעיקר באופי החד-צדדי שהיה להפעלת הכוח במערכה הזאת. מקובל להניח שהחשש של מילושביץ ממתקפה קרקעית ואובדן התמיכה של רוסיה היו מרכיב מרכזי בהחלטתו להיכנע.

למסקנה הזאת יש סיבות שונות, אך היא נובעת בעיקר מכך שכאשר מחליט היריב לבצע מהלך התקפי, הוא מביא בחשבון, בדרך כלל, שהמהלך הזה יזכה לתגובה באמצעות הפעלת כוח נגדו. החלטתו לבצע את המהלך מעידה אפוא כי לדעתו הנזק מהפעלת הכוח נגדו יהיה נמוך מהתועלת שהוא יפיק מהמהלך. במקרים אחרים מעריך היריב כי המהלך הוא האלטרנטיבה היחידה האפשרית מבחינתו. ההערכה הזאת יכולה להיות נכונה או שגויה, אך נקודת ההתייחסות הסובייקטיבית שממנה הוא צופה על הבעיה תביא ברוב המקרים את היריב להעריך גם בהמשך האירועים כי הנזק מהתקיפות נמוך מהתועלת שבמהלך. הגורמים האלה מביאים לכך שהיריב עלול להתמיד בתפיסתו גם כאשר ברור כי הנזק עולה על התועלת וכי שינוי ההתנהגות הוא הפתרון הרציונלי לסיטואציה. במצבים שבהם היריב פועל כיוון שהוא מעריך שהימנעות מפעולה תחמיר את מצבו, סיכוייה של הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה נמוכים מאוד. במצב כזה יעדיף היריב את הסיכוי לרווח שישפר את מצבו על הסיכון להפסד שייגרם עקב הפעלת הכוח.

זאת גם הסיבה לכך שהצהרות בדבר הכוונה להפעיל כוח, הפגנות כוח ואיתותים באמצעות תקיפות בעוצמת נזק נמוכה אינם מסייעים בדרך כלל לשנות את התנהגות היריב. הם עלולים אף לחזק את הערכתו הבסיסית של היריב שלפיה הנזק מהתקיפות נמוך מהתועלת שבמהלך. הפגנת כוח עלולה להיראות כחולשה, אם תיצור את הרושם שהיא נערכת כיוון שיש חשש מהפעלת הכוח, וכי הפגנת הכוח באה במקום הפעלתו.

תוצאותיה של הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה קשות לחיזוי ולתכנון וקשות למדידה. כאשר הפעילה ישראל את הכוח האווירי שלה בעומק מצרים במלחמת ההתשה, היא לא שיערה כי התקיפות יביאו בסופו של דבר למעורבות עמוקה של ברית המועצות בסכסוך ולפריסתו של מערך הגנה אווירית סובייטי צפוף שהגביל מאוד את חופש הפעולה של חיל האוויר. תוצאות לא צפויות היו גם למבצע הישראלי נגד מזכ"ל חזבאללה, עבאס מוסאווי, בפברואר 1992. מייד לאחר התקיפה החל חיזבאללה לשגר קטיושות, לראשונה בהיקף נרחב, על האוכלוסייה בצפון ישראל. ב-17 במרס, ביום ה-30 למוותו של מוסאווי, התפוצצה מכונית תופת ליד שגרירות ישראל בבואנוס איירס שבארגנטינה. 21 בני אדם נהרגו בפיגוע. מנגנון הג'יהאד האסלאמי של חזבאללה נטל על עצמו את האחריות וציין כי הפיגוע בוצע בנקמה על הריגת מוסאווי.

הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה יוצרת נזק מצטבר ולא מייד, ולכן גם אם





חימוש מונחה מדויק באחד מכסיסי האוויר של נאט"ו ממתין להעמסתו על המטוסים במהלך מלחמת קוסובו | המערכה האווירית המוצלחת מול סרביה היא היוצא מן הכלל המעיד על הכלל

המערכת. יש להביא בחשבון סדרה של כוחות חיצוניים ופנימיים הפועלים על היריב (איומים נוספים, מדיניות תומכות) ומשפיעים עליו בכל נקודת זמן מעבר לכוח שמפעיל התוקף.

הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה מתאפיינת בכך שאין מניחה קשר ישיר, אלא זיקות מורכבות יותר, בין תקיפת המטרות לבין התוצאה הרצויה. רעיונות מורכבים מדי על הזיקות האלה (מנגנוני הפעולה) לא יצליחו להביא לתוצאה הרצויה ויגבירו כנראה את הסבירות לתוצאה בלתי צפויה. הניסיון ההיסטורי מלמד כי תוצאות לא צפויות הן התוצאות הצפויות ביותר של הפעלת כוח בדרך של השפעה עקיפה.

תודתי לתא"ל איתי ברון, מפקד מרכז דדו, שתרם רבות בעצותיו, בידע האישי ובחומרים לכתובת המאמר. תודתי גם לאל"ם יורם חמו שיעץ לי בכתיבת המאמר

הערות

1. תומאס שלינג, **חימוש והשפעה**, מערכות, 1981, עמ' 20
2. שם, עמ' 21

תשיג בסופו של דבר השפעה, עלולה זו להיות מאוחרת מדי. עד להשגתה יכול היריב לגרום נזקים כבדים לצד התוקף שיעמעמו את גודל ההישג. (למשל לנאט"ו נדרשו 78 ימים של תקיפות כדי לכפות על מילושביץ להסכים לנסיגה מחבל קוסובו ולהחזיר את הפליטים. במהלך אותם 78 הימים המשיכו הסרבים לפגוע קשות באוכלוסייה האלבנית המוסלמית של קוסובו).

הניסיון מלמד כי הסיכויים לשנות את התנהגות היריב עולים רק כאשר היריב כלל אינו מצפה להפעלת כוח, כאשר האינטרסים של היריב אינם משמעותיים ובמצבים שבהם לצד התוקף יכולת שליטה בהסלמה (escalation dominance). הכוונה היא ליכולת לגרום למדרגות גבוהות יותר ויותר של נזק, בלא שהאויב יכול לעשות לצמצומו או לגרום בעצמו נזקים לצד התוקף.

אולם הפעלת כוח היא בדרך כלל תהליך דו-צדדי ודינמי. כיום מעטים הם המקרים שבהם יש רק לצד אחד היכולת לגרום נזק. גם עליונות צבאית ברורה אינה ערובה לכך שהיריב לא יוכל להסב נזקים חמורים. האופן שבו עשה חזבאללה שימוש בקטיושות הוא דגם קלסי של יכולת הרתעה של צד חלש מול צד חזק ממנו מבחינה צבאית.

לאופי הדו-צדדי של הפעלת הכוח יש גם משמעות לעניין הערכת אמנינות של איומים מרתיעים. הניסיון מלמד כי רבים מהאיומים האלה כרוכים בסופו של דבר בנוק שייגרם גם לצד התוקף כתוצאה מתגובה אפשרית של היריב על הפעלת הכוח נגדו. ככל שהמחיר שיצטרך הצד התוקף לשלם על הפעלת הכוח הוא גבוה יותר, כך קטנה האמינות של איומו. לעניין הזה ישנה חשיבות מיוחדת לרגישות של המערב (ובכלל זה של ישראל) לאבדות. הרגישות הזאת מונעת במקרים רבים הפעלת כוח ובמידה רבה מפחיתה מאמינות האיומים. הכוחות הפועלים במערכה אינם מבודדים אלא מצויים תחת השפעות של כל

הצהרות בדבר הכוונה להפעיל כוח, הפגנות כוח ואיתותים באמצעות תקיפות בעוצמת נזק נמוכה אינם מסייעים בדרך כלל לשנות את התנהגות היריב. הם עלולים אף לחזק את הערכתו הבסיסית של היריב שלפיה הנזק מהתקיפות נמוך מהתועלת שבמהלך

