

الفصل الرابع

مؤتمر
قمة الدار
البيضاء

إدارة الصراع
العربي - الإسرائيلي

كيسنجر .. وتحقيق أهدافه

المبحث الأول : كيسنجر.. وسياسة الخطوة..
خطوة

المبحث الثاني : كيف حقق كيسنجر أهدافه

oboeikandi.com

المبحث الأول

كيسنجر وسياسة الخطوة.. خطوة

تحت هذا العنوان كتب حامد ربيع :

«الصراع العربي - الإسرائيلي متعدد الدوائر، ومن ثم متعدد الأطراف المتعاملة، وهو كذلك فقد اجتاز مراحل متعددة، وكل منها تملك مذاقها المتميز، ولذلك فإن دراسة هذه النماذج تطول، وهى فى حاجة إلى مؤلفات عدة. والغريب - رغم كثرة ما كُتِبَ عن هذا الصراع - فإن دراسة واحدة تتناول تلك النماذج المتعددة بالدراسة العلمية الموضوعية بقصد اكتشاف السلوك القيادى فى التعامل وإخضاعه لدراسة مقارنة، بقصد اكتشاف المتغيرات الدفينة المتحكممة فى إدراك ذلك الصراع. لم يُقدَّر لها حتى الآن الوجود، والأمر الأكثر خطورة أنه من الجانب العربى لم يحاول أى جهد حقيقى، أن يتخطى ذلك الضباب الذى يحيط بموضوع هذه الإدارة لاكتشاف نواحي النقص ونواحي القوة، التى قد يتميز بها ذلك التعامل، رغم ذلك فمجموعة من الحقائق يجب أن نسلم بها منذ البداية:

أولاً - الصمود العربى كان ولا يزال قاطعاً صريحاً، لم يكن قادة الصهيونية الذين أسسوا البنيان الفكرى قبل إنشاء الدولة يتوقعون هذه الإرادة العربية - التى رغم جميع ما أحاط بها من عناصر للتفتيت - تظل صامدة حتى هذه اللحظة بقوة، ولو دون اقتدار. المنطقة عرفت ستة حروب، ومع ذلك لم تستسلم، وإذا كانت قد استسلمت بعض القيادات، فإن الشعوب لا تزال وهى عزلاء إلا من إيمانها وثقتها فى ذاتها، صامدة ثابتة فى موقف التحدى.

ثانياً - أن النماذج القيادية - التى عرفتها المنطقة - لم ترتفع إلى مستوى الموقف. ولا نقصد بذلك فقط القيادات الإسرائيلية. فإذا استثنينا «بن جورايون» فإن الجانب الصهيونى لم يقدر له قائد واحد يستطيع المؤرخ أن ينظر إليه بثقة وإعجاب، ولو كان عدواً.

«أشكول» رجل متردد لا يعرف كيف يقود أمته حتى وهى منتصرة.

«جولدا مائير» أقرب لأن تصلح لتدير مطعماً من أن تجلس على رأس دولة تريد أن

تنشى إمبراطورية.

أما الثلاثى الذى عرفناه أخيراً بين «مناحيم بيجن، وشامير، وشارون»، فهم رؤساء عصابة لقطع الطريق، وليس لبناء وظيفة حضارية. ولعل هذا هو السبب الحقيقى فى جعل «مناحيم بيجن» يفضل الانسحاب ليقضى بقية حياته فى عزلة قاتلة، وكما أن العالم العربى لا زال فى حاجة إلى قائد، فإن إسرائيل فى أشد الحاجة لمن يقودها، وذلك رغم أن خير من تولى إدارة الصراع خلال العشرين سنة الماضية هو «مناحيم بيجن» لفسرع فنؤكد أن قوة نمودجه ليست فى أصلته، ولكن فى تجانسه من جانب، وفى احترامه لتقاليد دولته من جانب آخر.

ولكن هل كل ذلك يخلق قائداً حقيقياً؟

ثالثاً - على أننا نستطيع أن نستثنى من ذلك شخصاً يأتى من خارج المنطقة، بل ومن خارج الأطراف الحقيقية للصراع، حيث يقدم تدخله نمودجاً يجب أن نعنى معناه، وهو «كيسنجر» هو طرف ثالث، وأنه يتعامل مع الصراع من الخارج، أو بعبارة أدق: من خلال التطويق والتحكم فى الأطراف المتعاملة مباشرة مع الصراع.

من الطبعى أن نتساءل: من هو القائد المثالى لإدارة الصراع - بغض النظر عن الطرف الذى يمثله أو الدائرة التى يتعامل معها؟
خمسة شروط أساسية:

- أولاً - المعرفة المسبقة الواضحة بالأهداف.
 - ثانياً - المعرفة الحقيقية بالإمكانيات.
 - ثالثاً - التوظيف المقتن المدرج للإمكانيات فى سبيل تحقيق الأهداف.
 - رابعاً - القدرة على تكتيل الإمكانيات فى مسار الاستراتيجية العامة للتعامل.
 - خامساً - الصلاحية للتمييز الواضح بين الخطوة التكتيكية فى مراحل التعامل والاستراتيجية العامة الكلية الشاملة للتعامل.
- «كيسنجر»⁽¹⁾ كوزير خارجية للولايات المتحدة، وكمتعاطف مع الدولة اليهودية، استطاع

(1) «كيسنجر» ذلك الرجل اليهودى: قام الأستاذ الدكتور حامد عبدالله ربيع بتحليل شخصيته وأسلوبه فى التعامل مع الصراع العربى - الإسرائيلى، وطريقة إدارته لهذا الصراع وعنوانه: كيسنجر وفن الخطوة.. الخطوة: والدارس لطريقة إدارة الصراع العربى - الإسرائيلى عند كيسنجر يجد أنه كان فناناً فى إدارته للصراع اليهودى مع العرب؛ لأنه وضع لنفسه خطة استراتيجية مسبقة قبل أن يركب طائرته من أمريكا متجهاً إلى الشرق الأوسط صباح يوم 5 نوفمبر عام 1973، وكانت استراتيجيته تعتمد على خمسة مبادئ:

أن يرتفع إلى القمة في تعامله مع الصراع العربي - الإسرائيلي.

الأول - بدلاً من تضييع الوقت في البحث عن خطوط وقف إطلاق النار في 22 أكتوبر، فإن الأفضل إقناع مصر بأن تتقدم مصر مباشرة إلى خطوة بعيدة، وهي الاتفاق لفك الاشتباك بينها وبين إسرائيل.
الثاني - تثبيت مواقع القوات لكل من الجانبين، وضمان التزامها بوقف إطلاق النار، ثم قبول دور «كيسنجر» كصانع للسلام!!

الثالث - أنه ينبغي إرساء مبدأ أن الولايات المتحدة وحدها - وليس الاتحاد السوفيتي المشاكس ولا أوروبا - هي التي تمسك بمفاتيح السلام.

الرابع - أنه بدلاً من البحث عن تسوية شاملة لكل جوانب الصراع العربي - الإسرائيلي لا بد من تحقيق واعتماد سياسة الخطوة.. خطوة، بحيث تجرى مفاوضات ثنائية لتحقيق هدف محدد يتم الوصول إليه بقيادة أمريكية. مفاوضات ثنائية مع مصر.. ثم مع سوريا.. ثم مع الأردن، ثم تؤجل جميع القضايا الحساسة إلى آخر المراحل!! ومنها مشكلة الفلسطينيين، ومسألة حدود إسرائيل النهائية!!

الخامس - أن الولايات المتحدة و«كيسنجر» بالذات هي التي تقوم بالتفاوض، مع أطراف الصراع بدون مشاركة الاتحاد السوفيتي. «أكتوبر 1973 السلاح والسياسة» محمد حسين هيكل - مركز الأهرام للترجمة والنشر، ط 1 القاهرة : 1993، ص 726.

ومن هنا نقول: إن «هنري كيسنجر» عندما فكر أو صدرت إليه الأوامر الأمريكية اليهودية بالتدخل كمفاوض.. أو كصانع سلام.. أو بطبيعته اليهودية، لم يتورع أن يجمع المعلومات عن الطرف الآخر - طرف الأزمة الرئيسي - أي العربي - المصري، فعرف من أين يؤكل الكتف كما يقولون في الأمثال!!

حينما أراد التعرف على شخصية المفاوضات «أنور السادات» ذهب إلى الملك الحسن ملك المغرب. فقال محمد حسين هيكل: «وركب «هنري كيسنجر» طائرته من «واشنطن»، وعبر المحيط متوقفاً في الرباط أولاً لمقابلة تهديدية مع الملك الحسن، الذي كان قد التقى به قبل عدة مرات، وأنشأ علاقات وثيقة معه من موقعه كمستشار للأمن القومي لرئيس الولايات المتحدة. وأثناء لقاء «كيسنجر» بالملك طلب إليه - بتواضع شديد - أن يعطيه درساً في مادتين:

* كيف يستطيع أن يزيل شكوك العرب في كونه يهودياً، ومع ذلك فهو الآن مسؤول عن حل صراعهم -

العرب - مع إسرائيل؟، وكيف يقنعهم بحسن نواياه؟ وكيف يتفاوض معهم بدون عقد؟

* ثم كيف يتعامل مع الرئيس «السادات» وهو أول من يتفاوض معه من الزعماء العرب؟ فضلاً عن أنه رئيس أكبر دولة عربية، كما أنه الطرف الأكبر في الحرب التي لا تزال دائرة بين العرب وإسرائيل؟.

وقال «كيسنجر»: إن رأياً سابقاً له في الرئيس «السادات» كان يجنح إلى التهوين من قدره - من شأنه - وهو يعلم أن وصفه الشهير لـ «السادات» كـ «بهلوان سياسي» قد نُقل بالفعل إلى الرئيس المصري، وتلقى «كيسنجر» درسه الأول في التعامل مع قائد عربي. وبعده طلب «كيسنجر» من الملك الحسن أن يتصل بالرئيس «السادات» بسرعة، وقبل لقائه معه «يوصيه به خيراً... بزائرته اليهودي!!» راجع المصدر السابق، ص 658.

هذا هو فن إدارة الأزمات، جمع المعلومات، تحديد الهدف والمنهج والوسائل. وكانت منهجية الخطوة خطوة للاقترب من المفاوضات. اقرأ كتاب «عندما يبقى السيف الحكم»: مذكرات «موشي دايان»؛ لعبة الأمم والسادات؛ الطريق لبيت المقدس، ج 3؛ رسالة الدكتور حامد ربيع إلى الملك الحسن، الكتاب الخامس من سلسلة نحو وعى ديني واستراتيجي وتاريخي «سوف أظل عربياً».

كيف كان ذلك؟ وهل منهاجيته هي التي تتفق مع مصالحنا العربية؟ هذه الأسئلة التي يجب أن نطرحها ونسعى للإجابة عليها.

منهاجية الخطوة خطوة وإدارة الصراع التفاوضي:

قبل أن ننطلق في تحليل الإطار الحقيقي للصراع العربي - الإسرائيلي، وكيف تدخل في إدارته «كيسنجر»، يجب أن نسرع فنحدد معنى كلمة: دبلوماسية الخطوة خطوة، وهي التي نسبت إلى الوزير الأمريكي على أنها أسلوبه في التفاوض لإدارة الأزمات، وبصفة خاصة في كل ما يتعلق بإدارة الصراع العربي - الإسرائيلي، خلال الأعوام اللاحقة مباشرة لانفجار القتال في المنطقة عام 1973.

أول ما يجب أن نلاحظه أن موضوع الخطوة خطوة ليس أسلوباً لإدارة الصراع في معناه الحقيقي، ولكنه منهاج للاقترب من المفاوضات. إنه منهاجية في التعامل من جانب أحد أطراف التفاوض. بهذا المعنى فقط يمكن الحديث عنه ونحن نتعرض لإدارة الصراع. التعامل التفاوضي في حقيقة الأمر يعرف منهاجية من اثنين، وخصوصاً عندما يكون التفاوض حول موضوع معقد ترتبط به مشاكل متعددة. أسلوب الخطوة خطوة وأسلوب الصفقة الشاملة، أسلوب كل من الأسلوبين له مزاياه وله عيوبه.

أسلوب الخطوة خطوة، يعنى تجزئة الخلاف إلى جزئيات، كل منها تحتفظ باستقلاليتها الحركية، والبدء بأقل تلك الجزئيات مدعاة للخلاف. وكلما انتهينا من جزئية انتقلنا إلى أخرى أكثر تعقيداً، وأكثر احتمالات في التصادم حول التصورات المختلفة بخصوص حلها، وهكذا ننقل من جزئية لأخرى. مثل هذا الأسلوب له مزايا معينة:

أولاً - خلال فترة معينة يستطيع كل طرف متفاوض أن يسير أغوار الطرف الآخر، ومن ثم يخلق علاقة إنسانية بين الأطراف المتعاملة حول مائدة التفاوض.

ثانياً - أن هذا الأسلوب يسمح بتخفيف الشحنة الانفعالية من العداوة من جانب الطرفين - بحيث ينتهى بهما - فإذا بالتعامل منطقي بارد، يتجرد من المواقف الجامدة المسبقة على الجلوس حول دائرة المفاوضات.

ثالثاً - هذا الأسلوب يسمح بتحقيق أهداف دعائية، فهو طالما يبدأ بنقاط التقارب فيها - ممكن - وهي ليست مدعاة للخلاف العنيف - فإن قائد العملية التفاوضية يستطيع أن يزعج النجاح، ويحصل من ثم على قسط من الدعاية لنفسه أو لفريقه، وهو في الحقيقة لم يحقق أى نجاح.

ولكن عيوبه الخطيرة تنبع من نقطة أساسية. وهو أن هذا الأسلوب لا بد وأن يتوقف عند حد معين، ولا يستطيع أن يتعدى محوراً محدداً، عندما تصل المفاوضات إلى المحاور

الحقيقية للخلاف، حيث هناك حد معين لا يجوز أن يتخطاه المتفاوض، وبصفة خاصة فى الصراعات التى يكون فيها الموقف، وهو لا يعنى سوى أمر واحد، إما الحصول على الكل أو ترك الكل.

أسلوب الخطوة خطوة أقرب إلى التعامل التجارى - وهو ليس جديداً - بل تعودت الدبلوماسية البريطانية على اتباعه، حيث تحقق أهدافاً معينة، وبصفة خاصة مع الدول المستعمرة:

أولاً - تورط الطرف الآخر الذى إذا حدث فى لحظة معينة أن تراجع، فهى تحمله مسؤولية الفشل فى التفاوض.

ثانياً - تكتسب مهلة من الوقت تستطيع خلالها أن تحقق أهدافاً لها ميدانية بعيدة عن طاولة المفاوضات.

ثالثاً - تخلق نوعاً من الارتباك فى الطرف المتفاوض، بحيث تستطيع أن تخلق ارتباكاً فى نظرتة وأهدافه من التفاوض، عندما تطرح مشاكل جانبية أو إجرائية، وتجعلها محوراً أساسياً للتعامل التفاوضى.

بصفة عامة أسلوب الخطوة خطوة لا يجوز أن ننصح به للطرف الضعيف فى الموقف التفاوضى. إن كل خطوة هى تنازل، وعندما تبدأ التنازلات، فإن الطرف الضعيف يشعر بأنه فى موقف الاستسلام، الأمر الذى يزيد من ضعفه ولو نفسياً.

الأسلوب الآخر والذى يختلف عن هذا الأسلوب اختلافاً جذرياً، هو أسلوب الصفقة الشاملة، ومعنى ذلك أن الطرف المتفاوض يطرح موضوع التفاوض كاملاً ودفعة واحدة، وعلى الطرف الآخر أن يتقبل ما يعرض بما فيه من عيوب ومزايا، أو يرفض العرض بكل ما يتضمنه. هذا هو الأسلوب الأكثر صلاحية فى أى تفاوض معقد؛ لأنه وهو يدور حول مشكلة مركبة، فإنه يتكون من عدة عناصر، ويجب أن يتضمن من ثم، العرض، نوعاً من التوازن بين عناصر الموقف، بحيث إن التراجع فى ناحية لابد وأن يواجهه تقدم من ناحية أخرى تنازلات متتابعة. هذا الأسلوب - ورغم أنه هو الذى يتبعه المتفاوض القوي، وبصفة خاصة عندما يواجه موضوعاً مركباً، ويكون هو فى موقف الضعف - يفترض مجموعة من المتغيرات لنجاحه:

أولاً - وضوح الرؤية لجميع عناصر المشكلة من جانب الطرف المتفاوض، بحيث إن ديناميات كل جزئية تنصهر فى علاقة بالتكتيكية فى إطار العمل الكلى التفاوضى.

ثانياً - تماسك الجبهة المتفاوضة، فهى لا تفقد قدرتها على المتابعة والمناورة على مائدة المفاوضات بصبر وأناة، فضلاً عن التنسيق الحقيقى بين أعضاء تلك الجبهة.

ثالثاً - قلة أعداد الطرف المتفاوض مع مساندة كاملة من الدولة التي يمثلها الطرف المتفاوض، بحيث لا يشعر فى أى لحظة أن ظهره لا تحميه دولة حماية كاملة.

رابعاً - قدرة قائد الطرف المتفاوض على التلاعب بالطرف الآخر، وبالموقف بجميع العناصر التي تسمح بها العلاقات الإنسانية. ليس فقط قدرة على إطلاق الإشاعات والتظاهر باتخاذ قرارات حاسمة فى تأثيرها على سير المفاوضات، بل وتقديم مساعدين يقومون بأدوار معينة قد تقود إلى تصفيتهم من جانب، وقد تفرض عليهم مواقف غير أخلاقية من جانب آخر.

الأسلوب اليابانى :

أسلوب الصفقة الكاملة يعنى حرباً حقيقية، ولكن فى قاعة التفاوض، وحول تلك القاعة. هذا الأسلوب هو الذى اتبع فى مفاوضات «فيينا» عقب هزيمة نابليون. وكذلك هو الذى اتبعته «اليابان» فى تعاملها مع الولايات المتحدة عقب هزيمة «طوكيو» فى الحرب العالمية الثانية. كانت تأتى البعثة الأمريكية المكلفة بإنهاء حالة الحرب، وتنظيم العلاقات اليابانية الأمريكية، وقد حدد لذلك فى جولة مباحثات مدة ثمانية أيام. وما أن يصل الوفد المتفاوض عقب رحلة طويلة من «واشنطن» عبر المحيط الهادى، حتى يجد أمامه برنامجاً حافلاً - اليوم التالى لوصوله رحلة خلوية - وهى فى حقيقة الأمر تسلق للجبال خارج «طوكيو» يعود بعدها الطرف الأمريكى، وقد تفككت جميع مفاصله. فى اليوم التالى زيارة للملاهى فى «طوكيو»، حيث تتولى فتيات «الجيشا» الإكمال على أبناء العم سام. يجلس عقب ذلك المتفاوضون الأمريكيون وقد أصاب جسدهم التحلل الحقيقى، أمام زملائهم اليابانيين، وقد تحول هؤلاء إلى أصنام صامتة. ويبدأ الأمريكيون فى الحديث، ولا يفعل أبناء الشعب الأصفر سوى هز رؤوسهم والاستماع بأدب، وفى اليوم التالى ينقلب هذا الصمت إلى حركة، فكل كلمة قيلت يعقبها فى اليوم التالى سلسلة طويلة من التساؤلات والاستفهامات. وهكذا يستمر الأمر، فإذا بالأيام الثمانية قد انتهت دون أى موقف يعبر عن ارتباط أو تعهد، وتنتهى الجلسة بأن يؤكد رئيس الجانب اليابانى بسعادته لما سمع وتعهده بالدراسة الجادة استعداداً للجولة التالية. ويعود أبناء العم سام إلى «واشنطن» بخفى حنين. ظلت هذه التمثيلية بأساليب مختلفة عدة سنوات، حتى أن الطرف الأمريكى جاء يعلن: قولوا لنا ماذا تريدون ونحن موافقون ولن نناقش فى طلباتكم.

وهكذا كسبت «اليابان» جولاتها مع الولايات المتحدة، واستطاعت أن تحول هزيمتها العسكرية إلى نصر دبلوماسى، فهل يستطيع الجانب العربى أن يفهم معنى ذلك؟

كيسنجر ونظرية إدارة الصراع - المبادئ العامة :

لنستطيع أن نفهم إدارة الصراع العربى - الإسرائيلى من جانب «كيسنجر» علينا أن

نتذكر منذ البداية حقيقتين: الأولى - أن «كيسنجر» هو مُنظّر أكاديمي، وليس مجرد مفاوض متمرس. والثانية - أن «كيسنجر» هو طرف أجنبي أو ثالث أو غير مباشر، ولكن كلا الطرفين - أي إسرائيل ومصر - قد مكنته من أن يصير طرفاً مباشراً، ومن ثم قائداً للصراع. الناحية الأولى تفسر كيف أن «كيسنجر» ينطلق من تصورات مجردة وقد أخضعها لمفاهيم مقننة، ومهما قيل عن أنه واقعي، فهو يحاول من خلال هذه الواقعية أن يتأكد من صحة نظرياته وتجرداته الفكرية. الناحية الثانية - تؤكد منذ البداية عن حقيقة فشل كلا السياستين المصرية والإسرائيلية، وهو فشل أكثر وضوحاً - في الجانب المصرى منه في الجانب الإسرائيلي - حيث الأول في عام 1973 عندما دعى «كيسنجر» للتدخل كان الطرف الأكثر قوة، لأسباب عديدة سوف نراها فيما بعد... نقطة البداية التي يجب أن نطرحها كيف تصور «كيسنجر» إدارته للصراع الدولي؟ ما هو مفهومه في إدارة الصراع، وما هي أدواته في ذلك؟

ينبع مفهوم «كيسنجر» من ستة عناصر تتكامل في تعامله مع أي موقف بقصد التلاعب به، والوصول من خلاله إلى تحقيق أهداف:

أولاً - مبدأ السرية في جميع مراحل التعامل التفاوضي. وهو مبدأ معروف وطبق من جانب جميع كبار المتفاوضين. وهو يصل في هذه السرية إلى حد لم يجاريه فيه أحد، فهو يحدث كلا بلغة مختلفة، وهو يطلق أقوالاً متناقضة ومتضاربة، بل هو يعتمد التضليل، وهدفه الحقيقي من ذلك: أن تظل أفكاره الحقيقية محاطة بضباب كثيف لا يكشف عنه إلا بنفسه وفي اللحظة التي يريد بها. وهنا نلاحظ بوضوح الفارق بينه وبين «السادات» الذي كان كثير الحديث وليس فقط بمعنى استخدام الكلمة بمناسبة وغير مناسبة، بل والإفصاح عما دار بينه وبين الأطراف الأخرى المتفاوضة، وهذا ليس مما يعنى قوة، ولكنه يعكس عدم دراية بحقيقة التفاوض.

ثانياً - وهو خبير بالتلاعب بالأطراف المتعاملة، بل وبرع في ذلك. هو يسعى بكل إمكانياته بأن يضع كل طرف في مواجهة الطرف الآخر. بعد أن يورط الطرف للتعامل، ويجعله في حاجة إلى مساندته. ظاهرة التلاعب بشرط أن تكون مستورة غير صريحة تعطى للمفاوض قوة، ولكنها تعرضه - وبصفة خاصة وهو طرف ثالث - إلى أن يفقد الثقة في الطرف المتعامل «كيسنجر» لم يقع في هذا المطب وبصفة خاصة؛ لأنه كان سريع الخطوات، ولو أنه ترك الوقت يفسح مجالاً لإبراز اللغة التي كان يمارسها، لكان انتهى بفقد الثقة من الأطراف المتعاملة أو على الأقل من أحد هذه الأطراف، ولعل خير دليل على ذلك هو موقفه من إسرائيل في الإدراك المصرى، وبصفة خاصة في إدراك الرئيس «السادات». لقد ظل الرئيس المصرى حتى آخر لحظة، وخلال أكثر من عامين وهو في قناعة

مطلقة أن «كيسنجر» كان يتخذ موقف الحياد مع إسرائيل، بينما وباعتراف نفس «كيسنجر» عقب ذلك كان موقف الوزير الأمريكي هو التحيز الكامل لـ «تل أبيب»، وهو لذلك:

أ - عمل بكل إمكانياته على دق إسفين بين الرئيس «حافظ الأسد والرئيس السادات»، ونجح في ذلك.

ب - وهو حاول أن يجذب إلى جانبه كلا من «الجزائر، والأردن، والسعودية» لتليين موقف الرئيس «السادات» في حالات التصلب، وقد نجح في ذلك، ورغم أن حاجته لذلك لم تكن قوية.

ثالثاً - وهو يؤمن بأن النجاح في التعامل التفاوضي - وبصفة خاصة من طرف ثالث - يقوم على مبدأ التوازن في المواقف. وهو لذلك يبحث دائماً عن نقطة الضعف في كل قوة متعاملة، ويستغل ذلك بأقصى قوة. لقد كانت الأطراف التي يتعين عليه التعامل معها أربعة:

أ - مصر ورئيسها «السادات».

ب - إسرائيل ومجلس الوزراء الإسرائيلي.

ج - القوى اليهودية الأمريكية والمؤيدة والمساندة لـ «تل أبيب».

د - الدول العربية والتي كان من الطبيعي أن تقف إلى جوار مصر.

استخدم مع كل دولة نقطة ضعف، فمصر كانت العقدة التي سيطرت على قيادتها - هي موقف الجيش الثالث - وحالة الحصار التي كان يعيشها، مع ما يعنيه من إمكانية استئصاله أو احتمال ذلك.

إسرائيل من جهة أخرى في حاجة إلى المعونة الاقتصادية والمرتبطة بتقديم السلاح. القوى اليهودية الأمريكية تجد أمامها مشروعاً آخر، وهو كيف أن هذه الأقلية قد رجحت كفة الولاء لإسرائيل، دولة أجنبية على مصالح الدولة الأم الولايات المتحدة الأمريكية. أما الدول العربية فهناك أكثر من ورقة: الخطر الشيوعي من جانب، وخطر الهيمنة المصرية من جانب آخر.

وهكذا كانت استراتيجية «كيسنجر» إضعاف الطرف المتعامل قبل أن ينازله على مائدة المفاوضات.

رابعاً - استخدام أساليب العلاقات العامة في إدارة التفاوض - وبصفة خاصة في علاقته بالأطراف المتعاملة كأفراد. فهو لا يقتصر على التلاعب بالموقف، بل يتقن فن التملق

ولو من خلال الكذب، ووصف الطرف الذي يصارعه بما يسمح له بتطويع الإرادات. وهو بعبارة أخرى يدرس الطرف المتعامل، وعندما يكتشف نقطة الضعف لا يتردد في أن يضغط بكل قوته - من خلال التملق - بحيث يستطيع في النهاية أن يضمن - ولو في حد معين - درجة من الاستسلام. وقد أتبع ذلك بصفة خاصة مع القيادات العربية - مع الرئيس «السادات»، ومع «إسماعيل فهمي» وزير خارجيته، ثم مع الرئيس «الأسد»، بل وحاول أن يستخدمه في تعامله مع الملك فيصل الذي واجهه ببرود وتعال اعترف معه نفس «كيسنجر» أنه أصابه بالاضطراب.

خامسا - على أننا لو حاولنا البحث عن خفايا النظرة التي سيطرت على «كيسنجر» في إدارته الحقيقية للصراع، لوجدناها تتمركز حول عنصرين أساسيين:

الأول هو : العلاقة الوثيقة بين السياسة الداخلية والسياسة الخارجية، وحيث تصير الثانية امتداداً للأولى. لم يكن يؤمن بإمكانية الفصل بين البعدين من السياسة القومية، ويؤمن بأن السياسة الخارجية ليست إلا أداة من أدوات تنفيذ السياسة الداخلية. هذه القناعة هي التي حددت أسلوبه في التعامل سواء مع «السادات» أو مع الدولة اليهودية.

سادسا - العنصر الثاني : والذي يرتبط مباشرة بعملية إدارة الصراع، فيتلخص في أن أى صراع لا يمكن التدخل فيه إلا وهو في أقصى حالات التوتر. التعامل مع الصراع يتم والحديد ساخن. في غير ذلك الموقف لا موضع للتعامل مع أى صراع دولي أو إقليمي، وكلما ارتفعت حدة التوتر كلما سهل التعامل مع الأزمة. يقول «كيسنجر»: إن الموقف بمثابة بركة آسنة، وعلى مدير الصراع أن يلقي فيها بحجر ضخّم، فإذا بجميع العناصر التي تحتويها تتحرك، وبنظرة فاحصة يكتشف القوى المتحركة، ومن ثم يمطيها ليقود الصراع. كيف طبق هذه المبادئ على الصراع العربي - الإسرائيلي؟ هذا هو السؤال الذي يجب أن نحاول الإجابة عليه.

oboeikandi.com

المبحث الثاني

كيف حقق كيسنجر أهدافه

تحت هذا العنوان كتب حامد ربيع :

«نقطة البداية فى هذا التحليل - ولنستطيع أن نخلص إلى القول بنجاح «كيسنجر» فى إدارة الصراع العربى - الإسرائيلى - هو تحديد الأهداف الأمريكية أولاً، ثم الإجابة على التساؤل الآخر: كيف حقق «كيسنجر» تلك الأهداف؟ وما هو الثمن الذى دفعه فى سبيل تحقيق أهدافه؟

أهداف «كيسنجر» - التى هى أهداف الدبلوماسية من التدخل فى إدارة الصراع، ابتداء من حرب أكتوبر كطرف مباشر وأصيل فى التعامل بين الأطراف المتصارعة - تتحدد بالعناصر الستة التالية بالترتيب التصاعدى من حيث الأهمية:

أولاً - إخراج الاتحاد السوفيتى نهائياً من المنطقة، واستبعاد نفوذه من أن يكون فاعلاً فى الصراع العربى - الإسرائيلى.

ثانياً - إخضاع المنطقة للسيادة الأمريكية، بحيث تنتشر فوقها مظلة «واشنطن».

ثالثاً - إنهاء حظر البترول، وإخراج هذا السلاح نهائياً بقدر المستطاع من التعامل الصراعى فى المنطقة.

رابعاً - تحطيم التضامن العربى أو على الأقل تقليص فاعليته.

خامساً - تحجيم إسرائيل فى علاقتها بالولايات المتحدة.

سادساً - إعطاء إسرائيل فرصة لاسترداد النفس، تسمح لها ببناء قوة تستطيع أن تتحكم فى المنطقة لصالح «واشنطن».

فهل حقق «كيسنجر» هذه الأهداف؟ وهل دفع لذلك ثمناً باهظاً؟

هذا هو المحور الحقيقى لتحليل نموذج «كيسنجر» فى إدارة الصراع.

هل فوجنت إسرائيل بحرب رمضان:

الفكرة السائدة - والتي لا تزال تتداول في الفقه الدولي - أن حرب رمضان كانت مفاجئة للطرف الإسرائيلي، وكذلك للجانب الأمريكي. لم تتوقع هذه الحرب الأطراف المعنية إلا قبل وقوعها بعدة ساعات، وهم لذلك يبررون - يبررون في قسط معين - الهزيمة التي أنزلتها القوات المصرية بالقوات الصهيونية. ولكن الواقع أننا على مبعده خمسة عشر عاماً من الحرب، نستطيع أن نؤكد أن جميع الوقائع الثابتة تؤكد أن هذه الأطراف كانت على علم بالحرب، ولكنها لم تتوقع النجاح المصري السوري، والذي كان هو المفاجأة الحقيقية، ورغم أن هذا قد يبدو بعيداً عن موضوعنا إلا أنه نقطة أساسية في فهمنا لإدارة الصراع من جانب «كيسنجر»، فلنتتبع أولاً الوقائع:

1 - نوفمبر 1972 وعقب إعادة انتخاب «نيكسون»، فقط عقب أربعة أشهر من طرد الخبراء السوفييت، نجد الرئيس «السادات» يتوجه في خطاب وصلت تفاصيله إلى «واشنطن» يطلب من موسكو عتاداً عسكرياً متقدماً، يسمح لمصر بشن حرب على إسرائيل. الرد على هذا الخطاب من بريجنيف إلى «السادات» كان بالرفض، حيث يؤكد رجل الدولة السوفيتي، أن الشعب الروسي يساند سياسة الوفاق وينصح «السادات» بقبول الموقف القائم.

2 - في 14 نوفمبر وعقب الرد السوفيتي أعلن الرئيس «السادات» أمام المجلس الأعلى للاتحاد الاشتراكي، أن مصر سوف تشن حرباً ضد إسرائيل في خلال عدة أشهر لن تتجاوز عاماً من ذلك التاريخ.

3 - في 23 فبراير يقابل «حافظ إسماعيل» كلاً من «نيكسون» و«كيسنجر»، للتأكد من رغبة الولايات المتحدة في الضغط على إسرائيل للانسحاب من الأراضي المحتلة، ولكن تأتي زيارته بنتائج سلبية، بل ومخيبة لكل أمل ممكن.

4 - في أول مارس تصل رئيسة مجلس الوزراء الإسرائيلي «جولدا مائير» لتخبر الرئيس «نيكسون» بتمويل السلاح لمصر من الجانب السوفيتي، ولتطالب بتقديم ما يعوضها عن ذلك للاحتفاظ بالتوازن، ويتعهد لها «نيكسون» بتقديم ثمانية وأربعين مقاتلة «فانتوم».

5 - عقب الإعلان عن هذه الصفقة في 15 مارس بدأت تحركات «السادات» نحو اثنين من القادة العرب، وهما: «حافظ الأسد»، و«الملك فيصل»، وقد ارتبط بذلك بزيارات ولقاءات من خلال وسطاء لم تمر دون أن يلحظها المراقبون. وواضح أهمية القائدين، فـ «حافظ الأسد» يستطيع أن يخلق الكماشة، و«فيصل» هو سيد الموقف في كل ما يتصل باستخدام البترول كسلاح في المعركة.

6 - في أوائل أبريل نجد «السادات» في لقاء مع رئيس تحرير مجلة «النيوزويك» يجب

على أحد الأسئلة بعبارات ذات مغزى: المرء يجب أن يقاتل ليستطيع أن يتحدث، ثم يعود فيؤكد كل شيء في هذه الدولة قد تمت تعبئته من أجل العودة إلى القتال، الذى أضحى لا مفر منه.

7 - فى أوائل مايو يعود «الأسد» من رحلة سريعة إلى «موسكو»، وعقب ذلك كشفت وكالات الأنباء عن عملية توريد ضخمة للسلاح المتقدم منها الدبابة ت - 62، و40 طائرة مقاتلة ميج 21 دون الحديث عن أنواع أخرى من السلاح المنطور، بما فى ذلك شبكة كاملة للدفاع الجوى عن «دمشق»، وقد علق على ذلك «كيسنجر» بوصفه أنه تصرف غير مسؤول.

8 - فى 12 يونيو يطير «السادات» إلى دمشق لمشاورة عاجلة، حيث تم الاتفاق بين الرجلين على شن الهجوم فى أوائل الخريف. وعقب مناقشات طويلة تحددت الأهداف التى ظلت تحوط بها السرية، ولكن هذه الزيارة الفجائية التى لم يشترك فيها أحد سوى الزعيمين تلفت الأنظار.

9 - خلال الصيف، وعقب ذلك اللقاء بين الرئيسين - أى خلال قرابة ثلاثة أشهر متتالية - فإن الزيارات المتبادلة بين القيادات السياسية والعسكرية لم تنقطع من الجانبين، وذلك مع استمرارية وصول كميات ضخمة من السلاح، سواء إلى «دمشق، والقاهرة».

10 - فى 10 ديسمبر يصل «الملك حسين» إلى «القاهرة» للمناقشة فى مدى مشاركته فى الحرب المقبلة، وفى لقاء قمة استغرق يومين مع كل من «السادات، والأسد» نوقشت هذه المشاركة، والتى انتهت بأن تكون محددة، بمعنى عدم الانضمام إلى «القاهرة ودمشق» فى عملية الهجوم على إسرائيل، ولكن تكفى «الأردن» بخلق حالة خوف، ومن ثم تبعد قسماً من القوات الإسرائيلية، وتفرض عليها التعبئة فى مواجهة الحدود الأردنية، ومن ثم منعها من المشاركة فى المعركة، فضلاً عن منع أى تحرك أو هجوم ضد «سوريا» من الجنوب.

11 - فى 13 سبتمبر تتعمد السلطات الإسرائيلية تحدى القدرات البرية السورية، تدفع طيرانها العسكرى باختراق المجال الجوى السورى، وقد تصدى للطائرات الطيران السورى الذى فقد فى المعركة ثمانى طائرات، بل وبعض التقارير ترفع العدد إلى ثلاث عشرة طائرة فى مواجهة هذه الخسارة لم تفقد «تل أبيب» سوى طائرة واحدة.

12 - فى 22 سبتمبر أخبر الرئيس «السادات» الزعيم الروسى «بريجنيف» بالاستعداد لشن الحرب على إسرائيل فى 6 أكتوبر، والثابت أن هذا الخبر لم يتسرب لأى شخص من الجانب الآخر.

13 - فى 24 سبتمبر، فإن وكالة المخابرات الأمريكية لاحظت تطورات غريبة فى

المنطقة، وبصفة خاصة غرب القناة:

أولاً - فالمصريون يقومون بالمناورات في تجمعات ضخمة على مستوى الفرقة الكاملة.

ثانياً - وهم يحملون معهم تموينات ضخمة ومساندات حركية غير معتادة.

ثالثاً - وقد أكد ذلك تقرير ورد لوكالة المخابرات من محطة إنصات متقدمة في جنوب «إيران» تؤكد أن المصريين قد أقاموا محطة اتصال متقدمة، لا تبررها مجرد المناورات.

14 - في 23 سبتمبر، فإن سفن نقل سوفيتية دخلت البحر المتوسط، وتوجهت إلى «مصر» تحمل صواريخ موجهة «سكود»، وهي صواريخ صالحة لأن تحمل رؤوساً نووية، ودائرة فاعليتها هي ثلاثمائة كيلو متراً، أى أنها تستطيع من الأرض المصرية أن تصل إلى إسرائيل.

15 - في نفس ذلك التاريخ، فإن تقارير وكالة المخابرات الأمريكية تُجمع على أن هناك شيئاً غير طبيعي في الجانب السوري، وذلك بسبب أن الدبابات السورية قد تخلت عن التشكيلات الدفاعية المعتادة، واتخذت مواقف هجومية واضحة.

16 - في 26 سبتمبر يزور «دايان» جبهة الجولان، وقد خرج من تلك الزيارة، وهو في حالة قلق واضحة. فعلى طول الحدود السورية رأى بعينه مئات الدبابات السورية في تشكيلات هجومية، بينما نُظِم الدفاع الجوي منتشرة بكثافة، تماثل ما هو حادث على الخطوط المصرية في محاذة القناة، وقد خرج من تلك الزيارة بحالة توتر شديدة جعلته يأمر الفرقة السابعة المدرعة - وهي من خيرة العناصر العسكرية في الجيش الإسرائيلي - بترك مواقعها في «بير سبع» وتصدع إلى الجبهة السورية، وقد ثبت فيما بعد أن هذه الفرقة هي التي منعت من سقوط مرتفعات الجولان كاملة خلال الأيام الأولى للقتال.

17 - في 28 سبتمبر يخطب «السادات» بمناسبة الذكرى الثالثة لوفاة «جمال عبد الناصر» وينهى خطابه الذي لم يتحدث فيه عن المعركة العسكرية خلافاً لعادته بقوله: لن أذكر تفاصيل، ولكنني أؤكد لكم أن تحرير أرضنا هو الهدف الأول والرئيسي الذي نضعه أمام أعيننا، وإذا أراد الله فسوف نحققه.

18 - في 29 سبتمبر، وبينما كان «كيسنجر» يتصفح ملفاً بتقييم الموقف معداً من وكالة المخابرات المركزية، جذب اهتمامه تقرير يؤكد زيادة غير معتادة للتحركات من جانب المدرعات السورية، بالقرب من الحدود في منطقة «الجولان»، وعندئذ طلب من مساعده «إيجلبرجر» الاتصال بالسفير الإسرائيلي في «واشنطن»، وتحليل الموقف بطريقة أكثر دقة من المصادر الإسرائيلية، التي كان ينظر إليها على أنها أكثر المصادر موضعاً للثقة في المنطقة.

19 - خلال الفترة اللاحقة - أى منذ 29 سبتمبر، فإن جميع التقارير المعتادة الواردة من الجهات الثلاث «مصر، وسوريا، وإسرائيل» أجمعت على توقع هجوم مشترك من الجانب المصرى - السورى.

20 - فى 2 أكتوبر عبأت سوريا قواتها الاحتياطية، وخرجت مصر عن تحفظها فى مناوراتها على طول القناة، فهى مناورات حرب مكثفة، وهى تتم بوضوح وعلانية دون أى محاولة لتغليفيها، وهى تضم جميع أجزاء القناة بطولها من «بورسعيد» حتى «السويس».

21 - فى 4 أكتوبر مئات الأسر الروسية بدأت تغادر أولاً «مصر»، ثم ثانياً «سوريا»، وقد فسر ذلك «كيسنجر» بأنه عملية طرد من جانب «مصر»، لمن تبقى من القوات الروسية. ولكن بماذا تفسر حركة الترحيل فى «دمشق» والعلاقات بين سوريا والاتحاد السوفيتى على أشدها؟

22 - فى 5 أكتوبر وصلت معلومات من جنوب «إيران» من محطات المعلومات الأمريكية تؤكد بأن هناك حرباً معلنة حول قناة السويس، وأن التشكيلات السورية من قوات مصفحة وقد دعمتها دبابات ت 62 بعدد هائل، وقد اتخذت مواقف هجومية لا تدع مجالاً للشك فى أن معركة تُعد فى تلك المنطقة.

23 - بعد ظهر ذلك اليوم، فإن القائم بالأعمال فى السفارة الإسرائيلية بـ «واشنطن» نقل إلى «كيسنجر» رسالة قادمة من رئيسة الوزراء الإسرائيلية تؤكد فيها توقعات الأجهزة المسؤولة بأن هناك استعداداً لشن حرب على إسرائيل من كلا الفريقين «ال جولان والسويس» وتطلب من الوزير الأمريكى أن يحذر القيادات العربية المسؤولة من أن الرد الإسرائيلى سوف يكون عنيفاً وساحقاً.

24 - فى نفس اليوم، فإن «كلين» رئيس مكتب المعلومات فى وزارة الخارجية الأمريكية عقب مراجعة ما وصل من برقيات، انتهى إلى أن الحرب سوف تقع فى اليوم التالى على الأكثر - إن لم يكن قبل ذلك - بل وتثبت المعلومات التى تسربت عقب ذلك أنه كان يشاركه ذلك الرأى العديد من المسؤولين فى وزارة الخارجية الأمريكية.

فهل يمكن القول عقب ذلك بأن الحرب من الجانب المصرى كانت مفاجئة؟

الواقع الذى لم يعد فيه شك، والذى وحده يفسر الأسلوب الذى اتبعه «كيسنجر» فى إدارته للصراع العربى - الإسرائيلى يدور حول مجموعة من الحقائق:

أولاً - النجاح العسكرى المصرى.

ثانياً - الرغبة الأمريكية فى تصفية ذلك النجاح.

فلنتابع هذين العنصرين:

النجاح العسكري المصري، وسياسة تصفية المنطقة من أي إرادة مقاتلة مصرية
والخلاصة التي نستطيع اليوم - وعلى مبعده أكثر من خمسة عشر عاماً - أن نحدد عناصرها تتمركز حول النقاط التالية، والتي تفسر حقيقة السياسة التي اتبعها «كيسنجر» في إدارته للتدخل في الصراع:

أولاً - أن حرب أكتوبر كانت نجاحاً عسكرياً حقيقياً، ولكن في أبعاد معينة. هذا النجاح أقلق جميع القيادات غير العربية المتعاملة مع المنطقة، وبصفة خاصة القيادة الأمريكية.

ثانياً - أن خطة «كيسنجر» كانت تتلخص في أن يتغلغل في عناصر هذا النجاح بحثاً عن مواقف الضعف، ليوسع منها وليضغط عليها بكل ثقة، فتشل النجاح - إن لم تحيله - إلى فشل.

ثالثاً - أن «كيسنجر» - وهو يتعامل مع منطقة الشرق الأوسط - كان يلقي دائماً بنظرة كلية شاملة تحتضن منطقة الشرق الأوسط، كأحد عناصر الموقف الكلي من جانب، وبحيث يتم توظيف المنطقة من جانب، وكل دولة من دول المنطقة من جانب آخر في تلك النظرة الكلية الشاملة.

العنصر الأول: وهو المحور الحقيقي للغة التعامل. حرب أكتوبر كانت نجاحاً حقيقياً للقيادة العسكرية الميدانية، ومعنى ذلك أن النجاح مصدره ثلاثة عناصر: الجندى أولاً، والقائد الميداني ثانياً، والمخطط للتعامل بالحدود، أي معركة العبور ثالثاً. فيما عدا ذلك فقد كانت فشلاً حقيقياً. أولاً القيادة الاستراتيجية، التي لم تعرف كيف تتعامل مع النصر، ثم فشلاً للقيادة السياسية، التي سمحت لنفسها بأن تتدخل فيما هو ليس من اختصاصها. إن اختصاصها فقط هو الإجابة على السؤال: متى يجب القتال؟ أما كيف نقاتل؟ فهو ليس من اختصاصها.

وهكذا كانت جميع الهزائم. الأولى المهاجمة المرتدة من الضغط على «سوريا»، الثانية الثغرة. الثالثة الإحاطة والحصار للجيش الثالث، منذ مجيء «كيسنجر» إلى «القاهرة»، فهم الموقف بشقيهِ - القوة والضعف. الأول في القيادة الميدانية التي كانت مستعدة لكل شيء، الثانية في القيادتين العسكرية الاستراتيجية والسياسية، حيث أثبتت كلاهما عدم الصلاحية، فضلاً عن عدم التوازن. فهم «كيسنجر» أن هناك موقفاً جديداً له مخاطره. انقلاب يأتي إلى السلطة برجل من قوة ناصر، أو أقوى منه، قادر على أن يكفل خلفه الأمة المحاربة التي ولدت على شاطئ قناة السويس، وهو أمر لا بد وأن يفرض ثلاثة نتائج:

أولاً - استمرارية الحرب.

ثانياً - تدخل أكثر عنفاً من الجانب السوفيتي.

ثالثاً - استخدام سلاح النفط بصورة أكثر فاعلية.

ظهرت في تلك الفترة الدعاوى بأن حرب أكتوبر كانت مفتعلة، وأنها كانت إخراجاً أمريكياً، وهو ادعاء لا أساس له من الصحة، لكي نفهم في أنه محاولة لاستيعاب النصر العربي، وإخفاء وجهه الحقيقي. وهنا تبرز حقيقة المسألة عندما ترك الرئيس «السادات» «كيسنجر» يتلاعب به وينتهي بأن يصفى النصر من كل معانيه. لقد كان «كيسنجر» في جميع مباحثاته - وكما اعترف بنفسه - يخشى تجدد الحرب؛ لأنه لم يكن واثقاً من نتيجة ذلك التجدد. والواقع أن متابعة إسرائيل في تلك الفترة - وحتى نهاية المفاوضات التي انتهت باتفاقية السلام - يلحظ كيف كانت تحكمها قيادات مهلهلة باعتراف الجانب الأمريكي، لا تصلح لمواجهة المواقف الصعبة.

من هذا المنطلق كان من الطبيعي أن يلجأ «كيسنجر» إلى استراتيجية الخطوة الخطوة، وأن يجعل من نفسه الوسيط الدائم المتنقل، ليس فقط بين إسرائيل وخصومها، بل وبين نفس الأطراف العربية المتعاملة. وقد كانت استراتيجيته بهذا المعنى تدور حول عناصر ثلاثة:

أ - خلق الثقة في شخصيته وفي الدبلوماسية الأمريكية.

ب - جعله وسيطاً لكلا الطرفين لا يستطيع أى منهما الاستغناء عنه.

ج - التقدم بحساب وفي خطوات قصيرة تبتعد عن حل حقيقي للمشكلة، ورغم أن متابعة الدبلوماسية الأمريكية لا تسمح بهذه الصفحات، ولكن فلنتذكر الملامح العامة التي حققت الأهداف الأمريكية:

1 - الاتفاق حول تمويل الجيش الثالث المحاصر.

2 - اتفاقية فك الاشتباك الأولى على الحدود المصرية.

3 - اتفاقية فك الاشتباك الأولى السورية.

4 - اتفاقية فك الاشتباك الثانية المصرية.

ولكن فيما عدا ذلك ما كانت تستطيع دبلوماسية الخطوة خطوة أن تحقق شيئاً، ولماذا وقد حققت كل ما تريده الدبلوماسية الأمريكية؟!

أهم ما حققته هو وضوح النظرة الأمريكية في التعامل مع المنطقة الدبلوماسية الأمريكية حتى مجيء «كيسنجر»، لم تكن تملك دبلوماسية واضحة، ولكنه منذ تلك الفترة وضحت تلك الدبلوماسية أنها توظيف للمنظمة في خدمة الأهداف الأمريكية الكلية

والشاملة، ومعنى ذلك:

أولاً - النظرة إلى المنطقة ككل وتحديد توظيفها - أى منطقة الشرق الأوسط - على أساس واقعها الاستراتيجى، حيث تحتل فى قلبه إسرائيل الموقع المتميز.

ثانياً - توظيف كل دولة تنتمى إلى المنطقة فى ضوء توظيف المنطقة - أى إنه وقد تحددت وظيفة المنطقة - تصير وظيفة كل دولة فيما يتعلق بوظيفة المنطقة.

ثالثاً - تطبيق السياسة الاقتصادية التى تتبعها «واشنطن»، فى حماية جنوب إفريقيا على المنطقة - بالنسبة لحماية إسرائيل - وهكذا برزت سياسة المعونات الاقتصادية إلى «مصر والأردن»، وكثير الحديث عن إمكانية التوجه بنفس السياسة إلى «سوريا».

ولكن هذه النواحي تخرج بنا عن إدارة الصراع فى إدراك «هنرى كيسنجر» كما تقدمه لنا خبرة الأعوام الثلاثة اللاحقة لحرب أكتوب. جميع التطورات اللاحقة حتى اتفاقية السلام لم تكن إلا النتيجة المباشرة لنجاح «كيسنجر» خلال هذه الفترة.

ولكن هل دفعت الولايات المتحدة ثمناً لذلك؟

كلا! لقد حققت جميع هذه الانتصارات دون أى مقابل.

وهنا تبرز حقيقة المأساة..