الفَصْلُ الأَوَّلُ

التخطيط للحرب

[1]

قال سون تزو: تعتبر الحرب فنا ذا أهمية حيوية للدولة.

[2]

فهي مسألة حياة أو موت، وهي الطريق إلى بر الأمان أو إلى الهلاك، ولذا فهي موضوع يستحق البحث ولا يمكن بأي حال من الأحوال أن نتجاهله.

[3]

يحكم فن الحرب خمسة عوامل ثابتة، يجب على من يتابع أحوال ميدان المعركة أن يضعها في حسبانه ويأخذها في الاعتبار.

[4]

هذه العناصر الخمس هي:

1- القانون الأخلاقي .

2- السماء .

3- الأرض .

4- القائد .

5- الطرق والنظم المستخدمة .

[5 و6]

القانون الأخلاقي هو ما يدفع الناس لاتباع أوامر القائد العام غير عابئين بحياتهم ودون أي خوف.

[7]

والسماء تعني الليل والنهار، البرودة والحرارة، الأوقات والفصول الأربعة، والرياح والسُحب.

[8]

الأرض تشير إلى المسافات قصيرة كانت أم طويلة، وإلى الخطير منها والآمن، وسواء كانت أراض مفتوحة أو ممرات ضيقة، وكذلك احتمالات النجاة أو الموت.

[9]

يرمز القائد إلى فضائل الحكمة والإخلاص والإحسان والشجاعة والحزم.

[10]

ويقصد بالطرق والنظم المستخدمة طريقة تنظيم الجيش وتقسيمه بطريقة صحيحة إلى وحدات، وتوزيع الرتب العسكرية بين الضباط، وإصلاح الطرق التي توصل الإمدادات إلى الجيش، والتحكم في الإنفاق العسكري.

[11]

يجب أن تكون هذه العوامل الخمس معروفة جيداً لأي قائد، فمن يفهمها جيداً يكون منتصراً، وإلا فإنه سيفشل في تحقيق النصر.

[12]

لذلك، فعليك في كل مشاوراتك وفي طريقة تفكيرك من أجل معرفة الأحوال العسكرية أن تجعل هذه العناصر أساساً للمقارنة، على النحو التالي:

[13]

1- أي من الحاكمين أكثر تمسكاً بعناصر القانون الأخلاقي؟

2- أي من القائدين أكثر قدرة وتدبيراً؟

3- لصالح أي من الطرفين تميل مزايا السماء والأرض ؟

4- أي الطرفين يتبع الطرق والنظم المتبعة بدقة ؟

5- أي الجيشين أقوى ؟

6- أي ضباط الجيشين أفضل تدريباً واستعداداً ؟

7- أي الجيشين أكثر التزاماً بمبدأ الثواب والعقاب ؟

[14]

من خلال هذه الأسئلة السبعة أستطيع توقع النصر أو الهزيمة.

[15]

القائد الذي يصغي لمشورتي ويعمل بها سيقهر عدوه وينتصر، ويجب أن يستمر أمثاله في مواقع القيادة. والقائد الذي لا يصغي لمشورتي ولا يعمل بها سيعاني من الهزيمة، ويجب استبعاد أمثاله من الخدمة.

[16]

وبينما تستفيد من مكاسب اتباعك لمشورتي، احرص على الاستعانة بأي ظروف مواتية أو عوامل مساعدة، تقع خارج نطاق القواعد العامة.

[17]

على القائد أن يعدل خططه بناء على ما يواتيه من ظروف مناسبة.

[18]

جميع أعمال الحرب تعتمد على الخداع.

[19]

لذلك فعندما نستطيع الهجوم يجب علينا أن نتظاهر كما لو كنا عاجزين عنه، وعندما نتحرك بالقوات يجب أن نبدو خاملين، وعندما نقترب يجب أن نجعل العدو يظن أننا بعيدون، وعندما نكون بعيدين يجب أن نجعل العدو يظن أننا قريبون.

[20]

استخدم طعماً تغري به العدو ، كأن تتظاهر بانتشار الفوضى بين أفراد جيشك ثم تسحق العدو.

[21]

إذا كان العدو محصناً من جميع الجهات استعد لملاقاته. أما إذا كانت في قوته تفوق قوتك فتجنبه.

[22]

إذا كان عدوك سريع الغضب احرص على إثارة غيظه، وتظاهر له بالضعف حتى يتمادى في غروره.

[23]

إذا كان العدو يستريح، لا تعطه الفرصة لذلك. وإذا كانت قواته متحدة فرّقها.

[24]

اهجم عندما يكون عدوك غير مستعد، واظهر في المكان الذي لا يتوقع عدوك وجودك فيه .

[25]

هذه الوسائل العسكرية تؤدي إلى النصر، فلا تفشها قبل الوقت المناسب لها .

[26]

القائد الذي ينتصر في المعركة يقوم بعمل الكثير من الحسابات في مركز القيادة قبل بدء المعركة، والقائد الذي يخسر المعركة يقوم بعمل القليل من الحسابات سلفاً .

لذا فالكثير من الحسابات تؤدي إلى النصر، والقليل منها يؤدي إلى الهزيمة. وطبقاً لدرجة الاهتمام بهذه النقطة أستطيع أن أتنبأ من سينتصر ومن سيهزم.

*** ***