

## المحاضرة السادسة

### استراتيجيات إدارة النزاعات الدولية

الإستراتيجية بصفة عامة هي فن تخطيط السياسات و توجيه الموارد و تحديد القرارات، على ضوء المتغيرات المحيطة لتحقيق الأهداف القومية.

أما إستراتيجية إدارة النزاع، فهي فن التخطيط للعمليات العسكرية قبل نشوب النزاع، و فن إدارة تلك العمليات أثناء مراحل النزاع.

نظرا لعدم تمكن كل طرف من حسم النزاع لصالحه أو لعدم التوصل إلى حل وسط ينهي النزاع القائم، يلجا أطراف النزاع إلى تبني مجموعة من الاستراتيجيات الهجومية والدفاعية من أهمها :

### **أولا: الاستراتيجيات الهجومية:**

تهدف إلى تغيير الوضع القائم بما يخالف توقعات الخصم.

#### **1- إستراتيجية الابتزاز التهديدي:**

تعني خلق أزمة بهدف الوصول إلى منافع، وهي تقوم على وجود مطالب للطرف القائم بالتهديد و على الخصم الرضوخ لذلك و إلا تعرض للعقاب.

#### **2- إستراتيجية جس النبض المحدودة:**

تعني محاولة أحد أطراف النزاع إحداث تغيير مقبول في الوضع القائم بوسائل مرنة و دون تفجير التصعيد غير المرغوب فيه، و يمكن وقف تلك المحاولة إذا استجاب الخصم.

### 3- إستراتيجية الضغط المحكوم :

هنا يلجأ الطرف المهاجم لاستخدام أفعال صغيرة لممارسة الضغط ضد استمرار الوضع القائم كالحصار أو التهديد ،و مع ذلك يجد الطرف المدافع الصعوبة في مواجهة تلك الضغوط.

### 4- إستراتيجية التصعيد التدريجي :

تعني قيام الطرف المهاجم بضربات و هجمات لاستهداف مواقع عسكرية و مرافق حيوية أو منشآت صناعية أو مراكز سكانية، بهدف التأثير في قوة و معنويات الخصم.يقابلها الطرف المستهدف بضربات و هجمات مضادة ،مما يؤدي للتدمير المتبادل للقدرات العسكرية.

### 5- إستراتيجية الأمر الواقع:

تستخدم عندما يكون الطرف الآخر على ثقة تامة من عدم استعداد منافسه للدفاع عن الوضع القائم في ظل النزاع، حيث يقرر المهاجم اتخاذ إجراء حاسم و سريع لتغيير الوضع القائم.

### 6- إستراتيجية الاحتكاك البطيء (الاستنزاف) :

يقوم بها الفاعل الضعيف لإنهاك قوى الطرف القوي،قد تأخذ شكل حرب عصابات و أعمال تخريبية أو فدائية.

### 7- إستراتيجية الأرض المحروقة:

تعني استخدام كل الأدوات المتاحة لتدمير كل مظاهر قوة الحياة لدى الخصم، ويكون الهدف هو إبادة الطرف الآخر والقضاء عليه.

## ثانيا:الاستراتيجيات الدفاعية الإدارة الدفاع :

تعني الاستراتيجيات التي يستخدمها الطرف المدافع لمقاومة جهود الطرف المهاجم لتغيير الوضع القائم وفق ما يلي :

### 1-إستراتيجية دبلوماسية القهر:

تعني دفع الخصم للتوقف عن سلوكه العدواني، و ذلك بالتهديد باستخدام القوة ضده إذا لزم الأمر و لكن في شكل محدود.

### 2-إستراتيجية التصعيد المحدود:

تعني خلق وضع من أجل كسب شروط أفضل لعملية المساومة،وهو الوضع الذي يشكل قيودا للمدافع أمام أي محاولة تصعيد أخرى.

### 3-إستراتيجية الحفاظ على الوضع الراهن:

تجميد مستوى الصراع في نطاق و حدود معينة و مستقرة لأن الوضع الراهن يحقق أهداف أحد الأطراف، أو لعدم قدرة الطرف الأخر على تصعيد الصراع إلى مرحلة أخرى متقدمة.

### 4-إستراتيجية الخطوة خطوة:

في البداية تتم مناقشة مطالب الخصم، ثم التدرج في التصعيد.

### 5-إستراتيجية اختبار القدرات (حافة الهاوية)

تعني التهديد بالتصعيد الفعلي بهدف منع الخصم من القيام بذلك فعليا،و دفع أحد الأطراف أو كليهما بالصراع اتجاه التصعيد السريع حتى يدرك الطرف الأخر بتصميم الأول على تدميره إذا لم يتراجع.

## 6- إستراتيجية رسم الخط:

بمعنى رسم خط يحدد أعمال الخصم و إذا تجاوزه تتم مواجهته برد قوي و حاسم.

## 7- إستراتيجية شراء الوقت:

بمعنى محاولة المدافع كسب الوقت بهدف البحث عن إمكانية التوصل إلى تسوية مقبولة، في حالة عدم كفاية قدرته لمواجهة الطرف المهاجم.