

מאת:  
נשלח:  
אל:  
נושא:

<Balmor T <tbalmor@013.net  
יום רביעי 29 פברואר 2012 12:16  
וקנין שלמה

פרופ' שרון - בזאר המזרח התיכון.... האם ניתן להגיע לשלום

## הבזאר של המזרח התיכון

פרופ' משה שרון

**פרופסור משה שרון הוא פרופסור ללימודי האיסלאם והמזרח התיכון באוניברסיטה העברית בירושלים, ובעבר יועץ ראש הממשלה לענייני ערבים.**

**"אנחנו ערבים. אנו מקדימים ומאחרים; אנו מוסיפים וגורעים, אך אין אנו מתכוונים בכך לשקר."**

ביום 25 בדצמבר 1977, מיד בתחילת המו"מ לשלום בין ישראל למצרים באסמאעיליה, ניתנה לי ההזדמנות לנהל שיחה קצרה עם נשיא מצרים מחמד אנוואר סאדאת.

"אמור לראש הממשלה שלך, " הוא אמר, "שזהו שוק. הסחורה יקרה."

סיפרתי זאת לראש ממשלתי (מנחם בגין ז"ל) ואולם הוא וכל מנהלי המו"מ שבאו אחריו (ואלה שלפניו), נכשלו בציות לחוקי הבזאר.

אך לא רק הם; הכישלון היה מנת חלקן של כל ממשלות ישראל, ושל התקשורת כולה.

כל פעם, מחדש, מצאו כולם את עצמם מופתעים מכך, שהערבים אינם מקיימים הסכמים שהם חתמו עליהם.

פעם אחר פעם סירבו מנהלי המו"מ הישראלים ללמוד מהניסיון וחזרו על אותן השגיאות, ששיעבדו את ישראל לחוקי משחק שנקבעו על-ידי הערבים.

ב-4 במרס 1994, פירסמתי בעיתון "ג'רוסלם פוסט" מאמר ושמו "טירונים בניהול מו"מ", שאפשר להדפיסו היום מחדש בשינויים מזעריים של כמה שמות.

האירוע שהביא אותי לכתוב את המאמר היה חתימת "הסכם קהיר" עם יאסר

ערפאת, שכבר הוכיח אחרי "הסכם אוסלו" שחתימתו אינה שווה, לא רק את הנייר שעליו חתם אלא גם את הדיו בעט הכדורי שלו

ועוד פחות מכך שווה המילה שלו.

ואז, כפי שקרה בכל הסכם, ישראל מצאה עצמה מופתעת, שההסכמות שהיא חתמה עליהן נעשו בסיס לדרישות ערביות חדשות.

זה לא רק מראה שהערבים הם אמנים בדיפלומטיה של בזאר, אלא גם, ובעיקר, שלישראלים אין שום מושג איך לנהל דיפלומטיה כזו.

בדיפלומטיה של בזאר מזרח תיכוני מקיימים הסכמים לא מפני שחותמים עליהם אלא מפני שקיימים תנאים הכופים אותם.

יתר על כן, בסיכסוך בין ישראל למדינות ערב קיימת בעיית יסוד שאינה מאפשרת עסקה כלל.

הבעיה היא שהישראלים מצד אחד והערבים מצד שני אינם מדברים על אותה סחורה.

הישראלים מבקשים לקנות שלום המבוסס על הכרה ערבית-מוסלמית בישראל כמדינה יהודית עצמאית הזכאית להתקיים במזה"ת;

ומנגד הערבים מציעים להשמיד את המדינה היהודית, להמיר אותה במדינה ערבית ולהיפטר מיהודיה.

הערבים מעולם לא הסתירו את היעד הזה. הוא מופיע בסדר היום הרשמי של כל המדינות הערביות, מעוגן במסמכים החוקתיים של הפלשתינים ומקבל ביטוי יומיומי בכלי התקשורת הערבים בפרט והמוסלמים בכלל

והוא המניע של כל המלחמות של הערבים נגד ישראל.

כדי להגשים את שאיפתם, בד בבד עם יציאתם לשדה הקרב, הערבים מקיימים בפעילותם המדינית את חוקי הבזאר, שבהם הם מומחים גדולים.

החוק החשוב ביותר אומר, שאם אתה מפגין את רצונך לרכוש סחורה מסויימת, הסוחר יעלה מיד את מחירה פי כמה וכמה, וככל שתראה רצון עז יותר כך גם יאמיר המחיר.

הסחורה שמדובר בה היא "שלום". ישראל יוצאת מגדרה להראות, כי רצונה העליון הוא לקנות אותה.

הערבים, בהתאם לכך, עושים את הרושם שהם למעשה מחזיקים במפתחות המחסנים של אותה סחורה נחשקת, בעוד שלמען האמת, מחסנים אלה ריקים לחלוטין.

לזכותם של הערבים ייאמר שהם כבר אמרו זאת בפרוש אינספור פעמים.

אלא שבמקרה זה היהודים גם איבדו את חוש השמיעה.

כל מי שעניו בראשו ומצוי הוא אפילו באופן שטחי אצל המתפרסם בעיתונות הערבית, ושומע את הצהרות מנהיגי הערבים, המוסלמים הסונים, ועתה גם האיראנים השיעים,

יודע שהם אינם אפילו מעוניינים במחיר הטריטוריאלי שהיהודים רוצים כל כך לשלם עבור סחורה שאינה קיימת. **לערבים אין עניין בטריטוריה.**

טריטוריה, "שטחים כבושים", הם סוג של **ריטואל** אך לא יותר מזה.

אין ספור פעמים ניתנה לערבים, במיוחד לאלה הקרויים בעגה המקומית "פלשתינים" אפשרות לקבל טריטוריה ולהקים עליה מדינה. ב-1947 העניקה להם תוכנית החלוקה את רובה של ארץ ישראל.

הם יכלו להקים מדינה שאילו היתה קמה אז – ספק אם הייתי כותב היום את השורות האלה.

אילו רצו אז הערבים קרקע, הרי קיבלו ויכלו לקבל עוד הרבה ממנה. אך הם לא קרקע רצו אלא את **מחיקת מדינת היהודים**, תהא קטנה ככל שתהיה.

בין 1948 ל-1967 היתה בידי הערבים כל הטריטוריה שמעבר ל"קו הירוק" שהפך לפתע לגבול קודש.

מצרים שלטה בעזה, וירדן שלטה ביהודה ובשומרון שנקרא בפיה "הגדה המערבית" – ולא היה פוצה קול ומצפצף לא מצד הערבים "הפלשתינים" ולא מצד השמאל הישראלי ולא מצד אומות העולם

על כך שלא מקימים ל"פלשתינים" מדינה ברצועת עזה ובגדה המערבית. מקהלת חסידי המדינה הזו נוסדה רק לאחר ששטחים אלה באו תחת שלטון ישראל בעקבות מלחמה שיזמו הערבים במטרה לחסל את שיבת ציון.

נמצא אפוא שלא רק שהערבים אין להם "שלום" למכור אלא שהיהודים אצים רצים לשלם להם עבור לא כלום במטבע ("שטחים תמורת שלום") של ערבים **אין עניין בה.**

אך אין זה אומר שהערבים אינם מוכנים לקבל קרקע בחינם ובמיוחד כאשר הדבר משפר מאוד את יכולתם להשיג את מטרתם האמיתית.

הפתגם הערבי אומר: "מה שבא בחינם הרבה לקחת ממנו" (בערבית מדוברת: "אלי בבֵּלֵאש כְּתֵר מְנו").

בנוסף לעובדה שהערבים מוכנים לקבל ברצון נכסים של ממש ללא שום תמורה (ראה גירוש גוש קטיף, שהוא הדוגמה הקלאסית למשהו שניתן ב"בלאש"),

הערבים מכירים היטב את חוכמת הבזאר ומפעילים במיומנות את חוקיו.

חוכמת הבזאר היא, שאם אתה פיקח למדי, והצד השני תמים או סכל או שני הדברים כאחד, אתה יכול למכור לא-כלום ולקבל תמורה גבוהה.

הערבים מוכרים מילים, הם חותמים הסכמים, הם מפזרים הבטחות ללא כיסוי (שאיש אינו מבקש אותן) ובינתיים מקבלים דמי קדימה נדיבים במזומנים.

הפלשתינים זכו בשטחים, בכסף, בשלטון עצמי, בכוח צבאי, בנשק, ובמעמד בינלאומי תמורת לא כלום, אך לפי כללי השוק הם ממשיכים לתבוע תשלומים נוספים, שכן הם מגלים שעל אף שפעילותם שקופה,

הצד השני, הישראליים, מתעלם ממנה: כמו כל קונה תמים בשוק, יצרו הישראליים לעצמם חזיון תעתועים, שנעשה להם התמונה הרצויה.

בבזאר לא תמצא מישהו שיהיה טיפש עד כדי כך שישלם תמורת דבר שאיש לא ראה מעולם, אבל הישראליים כל כך נלהבים לקנות את "סחורת השלום", עד שאפילו אינם רוצים לדעת משהו על חוקי השוק הערבי.

אחד החוקים החשובים בשוק הזה ידוע לכל סוחר מתלמד: במקח וממכר, האדם שמציג ראשון את תנאיו יהיה הצד המפסיד.

זה נכון לכל מו"מ אם זה בשוק או ליד שולחן המו"מ. מי שקלפיו גלויים חזקה עליו שיפסיד.

במסורת ההיסטורית האיסלאמית ישנו סיפור ידוע מאוד מאמצע המאה השביעית לספירה.

שני מתמודדים על הח'ליפות הסכימו למסור את חילוקי הדעות ביניהם לבוררים, אחד מכל צד.

הבורר שהיה ראשון לספר על פרטי ההסכם שגובש בשיחות הפסיד, שכן יריבו הכחיש בו במקום את כל הפרטים שחייבו אותו. סיפור מפורסם זה נעשה חוק זהב של ניהול מו"מ:

**לעולם** על תציג תוכנית, **לעולם** אל תהיה הראשון להציע דבר כלשהו, **לעולם** אל תהיה הראשון לספק מידע על עצמך או תוכניותיך.

בשיטה זו נהג סאדאת באופן קבוע במסגרת המשא-ומתן בין ישראל למצרים. לאחר כל פגישה הוא היה דוחק בראש ממשלת ישראל לצאת ראשון לעיתונות ולהציג את הפרטים עליהם הוסכם בפגישה.

לאחר מכן, כשהיה נשאל על-ידי העיתונאים הערבים אם אכן הפרטים נכונים הוא היה עונה ללא יוצא מן הכלל: "האם אני אמרת? הוא (כלומר ראש ממשלת ישראל) אמר."

בעקבות דוגמה זו הבה נזכיר שוב לעצמנו את "הסכם קהיר" משנת 1994 (אף כי התאריך והמאורע אינם חשובים לצורך העניין. משגים הרי גורל מן הסוג הזה חוזרים על עצמם מאז פעמים רבות).

אחרי שההסכם "הושג" הופתעה ישראל לגלות שהוא נעשה מיד הבסיס לתביעות ערביות נוספות.

שר החוץ של ישראל חזר ארצה ונופף בשמחה בנייר שעליו "הוסכם" לפי הבנתו, אך הפלשתינים הודיעו מיד לכל, שהסכם לא הושג כלל ומה ששר החוץ הישראלי דיבר עליו היה בסך-הכול "רעיונות" ישראלים,

שהצד הפלשתיני דחה, כמובן.

מפתיעה ביותר היא התגובה הישראלית במקרים כאלה. בגלל הלהיטות להיאחז בכל דבר שמדיף ריח כמו "שלום" מגיב הצד הישראלי בכך שהוא תורם "הסברים" להתנהגות הערבים, ומוכיח קבל עם לא רק בורות ביחס לתרבות האחרת אלא גם טיפול בלתי מקצועי ביריב.

אחד ההסברים הפופולריים של פוליטיקאים ישראלים ושל התקשורת ברובה המכריע הוא שתגובה הערבית (המייצגת את האמת לאמיתה על המטרות האמיתיות של הערבים) היא "**לשימוש פנימי**".

זהו ביטוי קסם שפוטר את הערבים מכל אחריות לדבריהם, לחתימתם, להתחייבויותיהם. כביכול "שימוש פנימי" אינו נחשב במשהו, בעוד שלמען האמת דווקא ה"שימוש הפנימי" **הוא האמיתי**, ו"השימוש החיצוני" הוא נשק טקטי בלבד.

במשך הזמן למדו הערבים גם הם לקרוץ בעין ולהצדיק את אמירות האמת שלהם לעמיהם כ"שימוש לצרכים פנימיים".

ואילו הישראלים ששים ושמחים על אמירות השקר המקובלות בשוק הדיפלומטי של המזרח התיכון וגם מחלקים פרסים לאומרים אותן.

הסברים אחרים שהישראלים תורמים כדי להצדיק את מעשי מבקשי נפשם הם "הרגישות של הערבים לסמלים", "כבוד", "עניינים של רגשות" ועוד אמירות טיפשויות כאלה, אפילו מתנשאות משהו,

הנובעות בראש וראשונה מבערות והעלמת עין מן המציאות. האם לישראל אין "רגישויות"? האם אין לה "כבוד"? מה לכל זה ולמאבק הפוליטי המכריע את גורלה של אומה לדורות?

סחורת השלום במזרח התיכון קיימת רק במקום אחד – במחסניה של מדינת ישראל ובגנזיו של העם היהודי.

רק ישראל יכולה להציע את הסחורה הזאת בשוק של המזרח התיכון ומי שרוצה אותה יצטרך לשלם עבורה את **מלוא המחיר**.

צריך להפוך אפוא את היוצרות: אם הערבים רוצים שלום - הם צריכים לשלם עבורו בנכסים של ממש אשר ישראל זקוקה להם כדי להבטיח טוב יותר את קיומה.

נכסים אלה הם בראש וראשונה טריטוריות שישראל זקוקה להם כדי לקיים עומק אסטרטגי.

לא מדובר רק על השטחים שהערבים הפסידו במלחמת ששת הימים אלא בשטחים נוספים.

לא רק משום שהתוקפן אינו יכול לקבל חזרה שטחים שאבד כתוצאה מתוקפנותו - אלא משום שלשלום יש מחיר והערבים יצטרכו לשלם עבורו אם ירצו לקנותו מידי ישראל.

אינני מדבר על יהודה ושומרון וחבל עזה; על שטחים אלה תביעת הבעלות הישראלית היא מוחלטת וכבר נכתב הרבה על כך.

מעמדם נקבע בוועידת סן רמו (1920) אחרי מלחמת העולם הראשונה ומעולם לא נשתנה.

הכיבוש המצרי של עזה והכיבוש הירדני של יהודה ושומרון לא שינו את העובדה הבסיסית שאיזורים אלה הם חלק בלתי נפרד של הבית הלאומי היהודי בארץ ישראל.

אני מדבר על סוריה שהפסידה את רמת הגולן בעקבות שתי תוקפנויות ברורות נגד ישראל ב-1967 וב-1973.

אני מדבר על מצרים שקיבלה את סיני במתנה גם היא לאחר שתי מלחמות תוקפניות נגד ישראל.

הבה נזכור: בעקבות מלחמת העולם השנייה איבדה גרמניה לפולין ולברית המועצות למעלה מ-41,000 מילין מרובעים וקלטה קרוב ל-12,000,000 פליטים גרמנים.

שטחים עצומים נקרעו ממזרחה של פינלנד (במיוחד חבל קרליה) על-ידי הרוסים, ומאות אלפי פינים גורשו מהם. לא יעלה על דעת איש לתבוע שטחים אלה חזרה או להחזיר את הפליטים וצאצאיהם למקומות מושבם הקודמים.

רק בחלק זה של העולם מתקיים מצב לא נורמלי כזה שבו יש שיתוף פעולה בין הערבים וגופים בינלאומיים שמטרתו גלויה לעין כל:

לקיים ללא סוף את התנאים בהם חבוי **חורבנה של המדינה היהודית**.

צא ולמד כלל קבע חשוב מן השוק של המזרח התיכון: לעולם אל תנהל משא-ומתן כשמולך עומדים שניים או יותר.

על כן, אל תלך לשאת ולתת במסגרת ועידות, אל תלך לגופים בינלאומיים,

עמוד תמיד על כך שרק אתה והסוחר מולך מנהלים את המשא-ומתן.

הסחורה גלויה וכיוון שהיא שלך - הכפל את מחירה כמה וכמה מונים כדי שתוכל להסתדר עם "הנחות".

כאן המקום אפוא לסכם באופן ברור את מה שצריך לעשות אחרי מאה שנה של מיקחי טעות, אם יש מישהו בישראל שעדיין מקשיב.

קודם כל, להפסיק לדבר על "שלום".

במשך 100 שנים השתמשנו במילה זאת, מתחננים לערבים למכור לנו "שלום", והיינו מוכנים לשלם עבורו כל מחיר. קיבלנו לא כלום: **לערבים אין "שלום" למכירה**, אבל אנחנו שילמנו ועדיין אנו משלמים ביוקר.

על כן אומר שוב: מהיום והלאה אמרו שישראל החליטה **לסרב לקנות** את ה"שלום" תוצרת ערב, משום שהוא אינו קיים כאופציה במדיניות הערבית כלפי ישראל.

במקום זאת ישראל קיבלה החלטה אסטרטגית להשמיד את אויביה כל אימת שהיא חשה שאלה מאיימים עליה.

ישראל החליטה ליצור מציאות חדשה במזה"ת, שתכפה על הצד הערבי לבקש שלום.

וכאשר הצד הערבי יבקש שלום, הוא גם יהיה חייב **לשלם** תמורתו.

ישראל חייבת למחוק מהמילון שלה לא רק את המילה "שלום" אלא גם את הביטויים כגון "מחיר השלום" או "שטחים תמורת שלום".

להלן כאשר ידובר ב"שטחים תמורת שלום" אלה יהיו שטחים שהערבים יצטרכו לשלם באמצעותם עבור השלום הישראלי - ולא ההיפך.

על כן, מעתה ואילך כל אימת שנגיע לדיון עם הערבים נדרוש תשלום עבור השלום. לא נשלם, משום שאיננו רוצים לקנות.

אם הם רוצים שלום - אנחנו נקבע את המחיר.

הם ישלמו אם יגיעו למסקנה שישראל חזקה עד כדי כך שאינם יכולים לעקור או להשמיד אותה. אם הערבים ישלמו - יקבלו שלום מטיב מעולה, אם **אנו** נשלם - נקבל לא כלום, במקרה הטוב, ומוות והרס לבטח.

מרגע זה ואילך, אם מישהו יבקש מממשלת ישראל לבוא עם "רעיונות", "תוכניות" "הצעות" התשובה צריכה להיות:

"אין לנו תוכניות ואין לנו הצעות." אין יותר "צעדים בוני אמון" מפני שעל סמך ניסיון ארוך אין אנו נותנים אמון בערבים, ועל כן **עליהם** החובה להציע "צעדים"

למעשה, איננו רוצים לנהל מו"מ בכלל. אם הצד הערבי רוצה לנהל מו"מ שיציג **הוא** את "תוכניותיו" ו"רעיונותיו".

מלכתחילה ברור, כפי שאנו רואים בתוכניות כמו של הסעודים, למשל, ש"תוכניות" הצד השני ברמאות יסודן, רמאות של באזר שמטרתה ליצור התנאים לדחיקת ישראל אל מותה.

שכן כל "תוכנית" המאזכרת "חזרת פליטים" או "נסיגה לגבולות 67" אינה שלום אלא חורבן.

בכל מקרה, ומכל מקום, על-פי כללי הבזאר המזרח תיכוני, יהיו "רעיונות" אלה אשר יהיו - התגובה הישראלית המיידית תמיד צריכה להיות "בלתי קבילים".

הוא האמור בשימוש בכל מיני מונחים הנזרקים מדי פעם לחלל בשפה הערבית, שלפוליטיקאים (ורוב העיתונאים) הישראליים אין מושג מהי משמעותם האמיתית.

ביטויים כמו "הודנה" (הפסקת אש לתקופה מוגבלת) ו"תהדיה" (הרגעה) שייכים למילון המונחים שעניינם לטשטש את האמת הפשוטה שאומרת: לערבים יש מטרה אחת - להילחם כדי לנצח, גם אם בדרך הם צריכים לנוח קמעא.

מחר ייוולדו עוד ביטויים דומים מבית היוצר האינסופי של המילים מרובות המשמעים שהערבים אלופים בו והתקשורת בישראל ובעולם תלקק את שפתיה מתענוג.

## עשרת הכללים

אם יגיע הזמן שישראל החזקה והמרתיעה תסכים לנהל מו"מ, הנה הם עשרת הכללים למנהלי המו"מ, בדיוק כפי שהגדרתי אותם בשנת 1994 וחזרתי ופרסמתי אותם מחדש ב-2006.

\* קנה מידע - לעולם **אל תמכור**. לעולם אל תהיה ראשון להציע דבר לצד השני. דברת ראשון - הפסדת.

\* תמיד תדחה; **אל תסכים**. לעולם השתמש באמירה: "זה לא מתקרב למינימום" והסתלק אפילו אלף פעמים משולחן המו"מ.

לקוח קשוח משיג מחירים טובים; זכור כיצד ברוב בורותה רדפה מדלין אולברייט, שרת המדינה של הגדולה במעצמות תבל, אחרי יאסר ערפאת שעזב את שולחן המשא-ומתן "בזעף", כשהיא זועקת בוכייה:

!Arafat .Mr. Arafat! Mr

\* אל תהיה נחפז לבוא עם הצעות-נגד. תמיד יהיה הזמן לכך, תן לצד **האחר** לעשות **תיקונים כתוצאה מלחץ "האכזבה" המוחלטת שלך**. "סבלנות" הוא



**שם המשחק. אינך ממהר לשום מקום:** "החיפזון מן השטן."

\* הכן מראש תוכנית פעולה מלאה, מפורטת ביותר, עם קווים אדומים מוגדרים לחלוטין.

עם זאת, לעולם אל תראה את התוכנית שלך לגורם שלישי. היא תגיע ליריבך מהר יותר משאתה יכול להעלות בדעתך.

שקול את הצעות הצד השני מול תוכנית זו.

\* לעולם אל תשנה את תוכניתך המפורטת כדי לפגוש את הצד האחר "באמצע הדרך". זכור, **אין** "אמצע הדרך".

גם לצד האחר יש תוכנית אב מפורטת. היה נכון לנטוש את המו"מ בכל רגע שאתה נתקל בעקשנות של הצד האחר.

\* לעולם אל תשאיר משהו לא ברור. הימנע תמיד מ"ניסוחים יצירתיים" ומ"רעיונות יצירתיים", שזהו בדיוק מה שיריבך הערבים רוצים.

זכור שהערבים הם אומני השפה ולולייניה. מילים שמאחריהן **אין כלום** הם הספורט הלאומי הערבי.

\* לעולם תן דעתך, שהצד האחר ינסה להערים עליך ע"י הצגת העניינים העיקריים כאילו הם פרטים חסרי חשיבות. אל תיפול למלכודת.

ראה בכל פרט כאילו הוא העניין החשוב ביותר. לעולם אל תדחה שום בעיה "למועד מאוחר יותר". **אין מועד כזה**. אם כך תנהג – תפסיד.

בכל יש לעסוק "כאן ועכשיו"; ותמיד זכור שיריבך מחפש כל העת סיבה לא לכבד הסכמים.

\* אין מקום לרגשנות - לא בשוק ולא סביב שולחן הדיונים. במזה"ת "אינך משלם מכס על מילים."

מילים ידידותיות כמו גם התפרצויות של זעם, מגע פיזי כגון החזקת ידיים, נשיקות, הצמדת לחיים וחיבוקים – כולם תכסיסים מקובלים, ואין לפרשם כמייצגים מדיניות.

\* היזהר מאמונות עממיות בקשר לערבים ולמזה"ת – "הכבוד הערבי" למשל. זכור! **כבוד יש גם לך**, והוא איננו פחות מן "הכבוד הערבי";

אין לכך ולא כלום עם העניינים הנידונים במו"מ. לעולם אל תעשה או תאמר דברים משום שמישהו אמר לך שזה "המנהג".

אם הצד הערבי יגלה שאתה משחק את האנתרופולוג הוא ינצל זאת.

\* זכור תמיד, שמטרת המו"מ היא לצבור רווחים. עליך לשים לב שהמטרה היא לצבור את הרווחים הגדולים ביותר במושגים ריאליים:

נכסים פיזיים, ביטחונות, דמי קדימה וכן הלאה. זכור שכל הישג הוא נכס לעתיד, משום שתמיד יהיה "סיבוב נוסף".

לעשרת כללים אלה הוספתי עוד אחד:

\* לעולם אל תישא ותיתן עם יותר מצד אחד ואל תערב גורמים נוספים, גם אם אלה נראים לך ידידותיים.

אין ידידות ביחסים בינלאומיים, יש רק אינטרסים; איש לא ישמור על האינטרסים שלך, גם לא אלה שאתה חושב שהם ידידיך.

לעולם אל תזמין גורם אחר לפשר בינך לבין יריבך ואל תסכים שיריבך יציע להפקיד את המשא-ומתן בידי אחרים.

במקרה כזה תהיה ידך תמיד על התחתונה.

ישראל היא מדינה יהודית. הדבר הוא לצנינים לא רק בעיני עולם האיסלאם אלא בעיני חלק גדול מן האירופאים, והשאיפה ל"פתרון סופי" של הבעייה היהודית חיה היא וקיימת.

על שנאת היהודים מתחנכים היום רוב רובם של המוסלמים, ושנאה זו היא העומדת בבסיס השאיפות המדיניות של העולם המוסלמי, ומניעה את טכסיו, שאיפותיו ומטרתו הסופית.

אוי לה למדינת ישראל ואוי לתושביה היהודים אם העובדות הבסיסיות הללו לא יעמדו תמיד לנגד עיניה.

משמעותן היא שהערבים, והמוסלמים בכלל, אינם מתכוונים לתרום במאומה להמשך קיומה של המדינה היהודית שהקמתה היא לדידם עיוות של ההיסטוריה,

על כן המדיניות הישראלית חייבת תמיד לצאת מתוך נקודת ראות שכל מעשיהם ומחדליהם של הערבים בכל שטח למן שולחן הדיונים ועד לשדה הקרב מכוון אך ורק לדבר אחד: לחיסולה של המדינה.

הערבים לומדים ומיישמים טקטיקות של מו"מ לפחות 2,000 שנה, עוד לפני הופעת האיסלאם.

הם אשפי המילים, והם מאגר של סבלנות שאין לה קץ.

בניגוד לכך, לא קיים בישראל ולו מוסד אחד המלמד את אמנות המו"מ המזרח תיכוני.

אף כי במקומות שונים בעולם קיימים מוסדות המקדישים מקום חשוב ללימוד

אמנות המשא-ומתן בכלל, גם בהם לא ניתנת תשומת לב מיוחדת ללימוד אמנות המשא-ומתן בבזאר של המזרח התיכון.

האם ישראל מוכנה להפסיק לשחק לידי אויביה? האם היא מוכנה למלא אחר עצתו הטובה של סאדאת ולנהוג על-פי כללי הבזאר?

אני בספק.

**פרופסור משה שרון הוא פרופסור ללימודי האיסלאם והמזרח התיכון באוניברסיטה העברית בירושלים, ובעבר יועץ ראש הממשלה לענייני ערבים.**

---

[today Get your free unlimited mail](#) - Walla! Mail