

# Att undvika nederlagsdoktrin

## Defaitism är farligare än övermod

av David Bergman

### Résumé

Why some armies fail in the most basic tasks while others succeed against seemingly overwhelming odds can often be summarized by factors included in one concept: A doctrine. For a small country with limited resources and an explicit defensive strategy with the aim of deterring a possible aggressor, it becomes more vital to get the maximum effect (both kinetically and psychologically) from the resources available and that the intended deterring effect will be determined not by our capability but by how an adversary perceives that capability. This article argues that in this regard defeatism is more dangerous than overconfidence, and if faced with a choice between the two extreme positions we should aim more against the latter.

HUR KOMMER DET sig att vissa arméer når spektakulära framgångar medan andra misslyckas flagrant under liknande förutsättningar? Krigshistorien berättar bland annat om befälhavare som trots goda förutsättningar misslyckats även i de enklaste uppgifter. Men den bjuder också många exempel när numerärt underlägsna styrkor segrat mot till synes hopplösa odds, eller sådana där de egna styrkorna inte räckt till mot en överlägsen motståndare men gjort segern så dyrköpt att det för lång framtid avskräckt från ytterligare aggression. Utöver de rena styrkeförhållandena finns ett antal faktorer (exempelvis utbildning, ledarskap, logistik, ledningsfilosofi & förbandsanda) som kan avgöra skillnaden mellan triumferande seger och nederlag. Dessa innefattas i sin tur ofta under, eller regleras av ett större paraplybegrepp som kan innehålla en stor del av svaret på den inledande frågan: en doktrin.

Ett grundläggande antagande är att ju mindre styrkor ett land disponerar desto viktigare blir ett optimalt nyttjande av dem. Sverige har och kommer under en överskådlig

framtid att ha en relativt liten armé. Detta ökar behovet av att vi använder denna det på ett sådant sätt att vi uppnår maximal verklig och uppfattad verkan (både kinetisk och psykologisk) i faktiskt våldsutövning vid en eventuell konflikt eller genom att skapa så stort avskräckande (krigsavhållande) våldskapital som möjligt. Detta föder den centrala frågan hur svensk militär doktrin bör formuleras för att vi skall få maximal krigsavhållande verkan?

Denna artikel kommer vara deduktivt resonerande utifrån dels tidigare doktriner samt relevanta delar ur psykologisk teori- bildning för kommunikation och tolkning av budskap samt deras relation till hur vår förmåga uppfattas av en motståndare. Resonemanget kommer huvudsakligen att utgå från en reguljär motståndare, och en konventionell högintensiv konflikt (eller sätt att undvika densamma).

### Vad är en doktrin?

Det saknas enhetlig definition av doktrin. Etymologiskt kommer begreppet (*doctrina*)

från latinets *docere* som betyder ”att lära ut”. En militär doktrin är alltså i dess enklaste form lärosatser och teorem vilka styr verksamheten. Mer samtida definitioner har kommit att framställa doktrinen som en professions gemensamma uppfattning om principer, praxis och förhållningssätt i hur man för strid, även i relation till politiska prioriteringar och strategiska förhållanden.<sup>1</sup> Nato definierar doktrin som ”Fundamental principles by which the military forces guide their actions”.<sup>2</sup> Försvarsmakten är snarlik i sin definition av doktrin men med förtydligandet att doktrin är en ”bärande idé och ett utvecklat sätt att tänka, i detta fall hur det militära försvaret skall nyttjas”.<sup>3</sup>

I denna diskussion måste termen doktrin även ses i ett vidare perspektiv än den slutliga militära skriftliga produkten. Exempelvis har den amerikanska Truman-doktrinen<sup>4</sup> och den israeliska Dahiya-doktrinen<sup>5</sup> fötts ur ett konceptuellt ställningstagande från politiska och militära ledare, för att först därefter nedtecknas i militära styrdokument. Andra, som exempelvis finsk doktrin under efterkrigstiden, bygger mycket mer på officiella och inofficiella uttalanden än nedskrivna styrdokument.<sup>6</sup>

Det finns ett nära samband mellan doktrin och ledning/ledarskap. De principiella lösningar som doktrinen lär officeren kommer att utgöra både riktlinjer och ”skjutgränser” för dennes taktiska tänkande och konceptuella sätt att ta sig an uppgifter. Doktriner är inte oförvitliga eller omöjliga att ifrågasätta. Även om doktriner, som alla strategiska dokument, kräver ett relativt högt mått av långsiktighet och konsekvens bör de också vara föremål för en kontinuerlig utvecklingsprocess. Denna utveckling genomförs även som en naturlig del inom professionen. Doktrinen reglerar därmed hur vi utövar ledning och ledarskap samtidigt som officeren vilken utövar detta har både direkt (aktivt

deltagande i arbetet) och indirekt (att hans eller hennes erfarenheter tillvaratas) möjlighet att påverka utvecklingen av doktrinen.

Utformning av doktrin står förutom politiska prioriteringar och strategiska förhållanden även i relation till de disponibla resurserna. Våra egna styrkor och motståndarens styrkor är relativa konstanter vars förhållande i fredstid ändras förhållandevis långsamt på grund av långa ledtider för militära förbands förmågeuppbyggnad. Doktrinen måste därför, oaktat hur vi skulle *vilja* förhålla oss till en motståndare inför en potentiell konflikt, också formuleras utifrån en realism hur vi faktiskt *kan* förhålla oss med de styrkor vi disponerar. Att sätta in förband i strid kommer att medföra förluster för att nå de framgångar vi eftersträvar, och ju mindre en armé är desto viktigare blir stridsekonomi och uthållighet för att kunna rikta verkan till avgörande stridsmoment.

## Krigsavhållande och tröskeleffekt

En tydligt formulerad och avvägd doktrin för hur vi leder våra förband kan göra att vi får ut maximal effekt av dem. I händelse av en konflikt säkerställer doktrinen att vi kan uppnå maximal kinetisk verkan gentemot motståndaren. Fram till detta verkar doktrinen för psykologisk verkan; att bygga upp kampvilja, förbandsanda och kollektiv tillit till den egna uppgiften. Att projicera detta utåt sänder ett budskap till en potentiell angripare så att denne ser kostnaden i relation till den potentiella vinsten vid militär aggression som så hög att den avskräcker. Det är detta som inom den svenska doktrinen brukar benämnas att verka krigsavhållande genom att upprätthålla en tröskeleffekt.<sup>7</sup>



Figur 1: Sammanfattning av militärstrategiska koncept ur *Militärstrategisk Doktrin 2016*, sid 55.

Den svenska doktrinen framför till och med krigsavhållande som det primära målet och att ”Tröskel skapas genom att kostnaderna för angrepp är orimliga för angriparen”.<sup>8</sup> Av detta kan vi dra två grundläggande slutsatser: Den första är att den psykologiska verkan är den primära, även om denna måste ha en solid grund i en förmåga till verkan och förmågan att leda denna. Enklare uttryckt: Det viktigaste är att fienden blir avskräckt av vår förmåga att slåss, men för att uppnå denna effekt måste vi också kunna slåss. Den andra slutsatsen är att hela det militärstrategiska konceptets framgång grundas på en motparts uppfattning; det bygger inte på vad vi själva tror att vi kan utan vad en motståndares bedömer att vi kan. Detta gör att förmågan att externt kommunicera både vår förmåga och vår tilltro till denna får central betydelse.

## Strategisk kommunikation

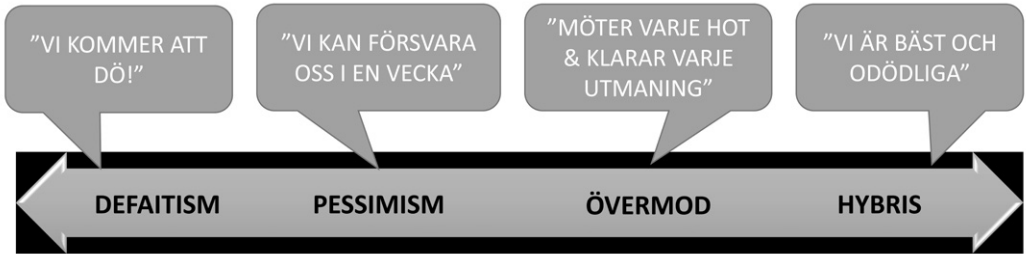
Utvecklingen av informationsmiljön har skärpt kraven på myndigheters externa kommunikation. Tvärt emot vad vissa kanske tror är detta inget nytt, utan helt enkelt ett resultat av att kommunikation sker med

högre hastighet, genom ett större antal kanaler till större målgrupper. Tolkningen av vår förmåga, och huruvida den bedöms som trovärdig för en tröskeleffekt, kommer att avgöras både av vår officiella kommunikation samt kommunicerande handlingar. Ett agerande, eller avsaknad därav, utgör ofta mer den huvudsakliga grunden än den uttalade kommunikationen.<sup>9</sup>

Detta faktum benämns ofta strategisk kommunikation där organisationens strategi och kommunikation (såväl intern som extern) samverkar för att nå övergripande målsättningar.<sup>10</sup> Kopplingen mellan organisation, strategi, och tolkning hos en motståndare blir härmed tydligare.

För att kunna bedöma om en tröskeleffekt kan uppnås, måste vi börja med att studera förhållningssätt till vilja och förmåga inom organisationen. Förmåga är en relativt konstant variabel, där minskningar men framförallt ökning tar lång tid att förändra. Däremot kan vilja och mental inställning inom organisationen i relation till denna förmåga variera kraftigt över kortare tid, och i stor utsträckning påverka Forsvarsmaktens kommunikation utåt. Dessa är alltid svåra att kvantifiera och mäta men blir tydligare genom att vi illustrerar ytterligheterna på en skala (se figur 2).

I det ena ändläget kan underlägsenhet i numerär framkalla en omedvetet pessimistisk eller till och med defaitistisk hållning där man inte besitter någon tilltro, inte ens till organisationens faktiska förmåga, utan redan före en konflikt resignerat för nederlag. I den svenska doktrinen är målsättningen ”undvika att förlora” ett exempel på en formulering som kan bidra till denna typ av tolkning.<sup>11</sup> Anchoring är ett begrepp för en kognitiv bias som gör att vi ofta förlitar oss för mycket på den första ankringspunkten, vilket gör att denna blir styrande för hur vi tolkar efterföljande information och styr



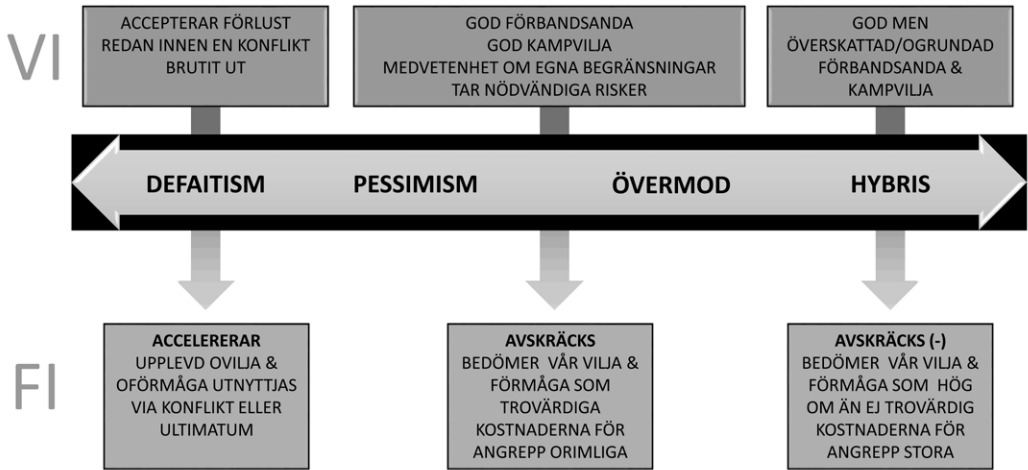
Figur 2. Ytterligheter i mental inställning på en linjär skala.

vårt beslutsfattande.<sup>12</sup> Om ankringspunkten ligger i förlust kommer våra efterföljande bedömningar att utgå från just detta. Att den utgår från vad vi *inte* vill ska hända är generellt även en negativ (för att inte säga rent dålig) målsättning. Men framförallt kan detta i händelse av en konflikt leda till beslutsrädsla inom organisationen och en ovilja att ta kalkylerade risker. Strid i en högintensiv konflikt kommer oundvikligen att medföra risker och förluster. Men det kan framförallt leda till att våra chefer begränsar sig i tanke och initiativ. Om målsättningen däremot hade varit att "förvägra en angripare att nå sina mål" har ankringspunkten förskjutits till motståndaren, och defensiv hållning övergått till en mer offensiv. Därmed hade ambitionen höjts och sannolikt skapat bättre förhållanden för att genom god ledning uppnå önskad verkan.

Liknande uttalanden som riskerar att få defaitistiska konsekvenser är att "försvara oss i en vecka".<sup>13</sup> Ett sådant uttalande, oaktad grad av realism mot en potentiell hotbild, är olyckligt av två anledningar. Det första är att det förutsätter nederlag, något alternativ att vinna presenteras inte. Det andra är att det vidare kvantifierar vår förmåga utefter den tid det tar för oss att förlora. Om vi hade kunnat hålla ut i två veckor innan vi förlorar, hade det då varit en bra målsättning? Sannolikt inte.

I det övre ändläget finns tvärtom en övertro och ogrundad kampvilja i relation till förmåga. Termer som "aldrig ge upp" eller "slås till siste man" är i realiteten inte trovärdiga. Med undantag för utpräglade utrotningskrig där staten slås för sin blotta överlevnad kommer vi i de allra flesta typer av möjliga konflikter att någonstans bedöma att vår överlevnad som individer och som nation är överordnad de frågor som den militära konflikten gäller. Exempel på formuleringar som riskerar att tolkas på detta sätt finns även i målsättningar som "möter varje hot och klarar varje utmaning".<sup>14</sup> Ingen mental inställning i världen kan kompensera för icke-existerande vapensystem eller en för liten numerär, vilket gör att varje utmaning rimligtvis inte kan klaras. Någonstans går en brytpunkt för vad som kan uppnås. En övertro kan även inom organisationen i en skarp situation medföra att risker undervärderas, chefer fattar taktiska beslut och sätter mål som är orimliga eller rent av farliga samt i förlängningen att det psykologiska bakslaget vid motgång blir desto större.

Dessa två ändlägen beskriver hypotetiska extremfall om den mentala inställningen inom våra egna förband. Som konstaterats tidigare är dock den centrala delen för en tröskeleffekt hur dessa uppfattas av en motståndare. Det centrala i diskussionen blir därmed vilken verkan de får hos en motståndare.



Figur 3: Doktrinär mental inställning hos egna förband och den sannolika effekten gentemot en motståndare.

## Tolkning och effekten gentemot en motståndare

Den defaitistiska målsättningen riskerar att en motståndare uppfattar det som att vi inte har någon tilltro till vår egen vilja eller förmåga att vinna i händelse av en väpnad konflikt, inte ens med de krigsdugliga förband vi disponerar. Därmed motverkas en tröskeeffekt: En brist i tilltro till vår egen förmåga kan tvärtom komma att utnyttjas av en motståndare genom ultimatum eller ett mer offensivt agerande. Motståndaren agerar då med antagandet att vi anpassar oss hellre än att behöva agera militärt.

I det andra extremfallet kommer den uppenbart övermodiga målsättningen sannolikt att uppfattas som ogrundad och ej trovärdig, med den väsentliga skillnaden att även om vår vilja är övermodig så uppfyller den (och överstiger) den möjliga målsättningen. Man kan argumentera att den övermodiga, hybris-hållningen presumtivt ökar risken för konflikt genom att en övertro till den egna förmågan reducerar tröskeln att använda

militära maktmedel samt skapar en extern strategisk kommunikation som kan uppfattas som konfliktsökande. Det bygger dock på en villighet till offensivt nyttjande, vilket gör att länder med en uttalat defensiv försvarsmakt per definition mitigerar denna risk.

De risker som identifierades tidigare gäller huvudsakligen riskbenägenhet efter det att en konflikt redan brutit ut, vilket i sig kan vara livsfarligt för en armé med små resurser. Men faktum kvarstår att för psykologisk verkan samt den initiala kinetiska verkan kan ett visst mått av övermod gentemot en motståndare till och med verka positivt. Enkelt uttryckt: En övermodig inställning kommer sannolikt leda till att våra soldater dör snabbare, men de kommer att kämpa mer ihärdigt tills de gör det, vilket gör att kostnaden för en motståndare blir stor. En angripare kan leva i visshet att de kan vinna, men kombinerat med en vetskap att det kommer att göra ordentligt ont. Detta gör att även en övermodig målsättning kommer att verka som tröskeeffekt gentemot en motståndare.

Ett naturligt motargument mot ovanstående resonemang är att skilja på målsättningar mellan strategisk, operativ och taktisk nivå. En doktrinär formulering på strategisk nivå är rimligtvis inte direkt styrande för förbands uppträdande på taktisk nivå. Men de psykologiska effekterna som diskuteras ovan begränsas inte av nivåindelningar. Tvärtom kommer en defaitism på strategisk nivå tvärtom sannolikt blixtnabbt att sprida sig nedåt i organisationen.

Detta leder fram till en huvudsaklig slutsats: *defaitism är farligare än övermod*. En optimal ledning och verkan av vårt försvar uppnås rimligtvis på den imaginära mittlinjen; Det finns en välbalanserad koherens mellan den faktiska förmågan och viljan att använda densamma samt på vilket sätt. Formuleringen av vår doktrin – skriven som uttalad – bidrar då (förhoppningsvis) till att tröskeleffekt uppnås. Om vi måste välja mellan ytterlägena, vilket vi faktiskt ibland måste, bör vi sträva efter att ligga på ett visst mått av övermod.

## Sammanfattning

Ju mindre styrkor ett land disponerar, desto viktigare blir ett optimalt nyttjande av dem. Att vår doktrin för ledning gör att vi uppnår maximal verklig och uppfattad verkan.

Doktrinen måste utformas med hänsyn till våra faktiska styrkeförhållanden, men även med en genomtänkt doktrinär inställning för vad som kan uppnås. Eftersom det svenska militärstrategiska konceptet strävar efter att verka krigsavhållande (s k tröskeleffekt), blir slutsatsen att den psykologiska verkan är den primära men även att denna förmåga bygger på hur en motståndare uppfattar oss och vår förmåga. Något som gör förmågan till strategisk kommunikation avgörande.

Som visats kan mental inställning i relation till styrkeförhållanden ses på en skala från defaitism och uppgivenhet till hybris och övermod. Det optimala kommer alltid att vara en gyllene medelväg – att förmåga och mental inställning inklusive kampvilja är i koherens. Men om vi måste välja, vilket vi ibland måste, så är övermod att föredra framför defaitism. Ett förband som resignerat för nederlag kommer att varken unna strida effektivt eller upprätthålla en tröskeleffekt gentemot en motståndare, medan en övermodig motståndare som överskattat sin egen förmåga kommer att strida effektivt (med de risker som övermod innebär) samt därmed upprätthålla en trovärdig tröskeleffekt gentemot en motståndare.

Författaren är major, försvarsmaktsdoktorand i psykologi och ledamot av KKrVA.

## Noter

1. Swain, Richard: *The selected papers of general W E DuPuy*, The Combat Studies Institute, US Army Command and General Staff, Fort Leavenworth, Kansas 1985.
2. *Nato Glossary of Terms and Definitions*, Allied Administrative Publication 6, North Atlantic Treaty Organization / NATO Standardization Agency, Brussels 2013.
3. *Militärstrategisk Doktrin 2016*, Försvarsmakten, Stockholm 2016, s 9.
4. Freeland, Richard: *The Truman Doctrine and the Origins of McCarthyism: Foreign Policy, Domestic Policym and Internal Security 1946-48*, New York University Press, New York 1956.
5. Byman, Daniel: *A High Price – The Triumphs and Failures of Israeli Counterterrorism*, Oxford University Press, New York 2011.
6. Visuri, Pekka: *Evolution of the Finnish Military Doctrine 1945-85*, Finnish Defence Studies, War College, Helsingfors 1990.
7. Op cit, *Militärstrategisk Doktrin 2016*, se not 3.
8. Ibid, s 55.
9. Watzlawick, Paul; Beavin, Janet och Jackson, Don: *Pragmatics of human communication: a study of interactional patterns, pathologies and paradoxes*, W W Norton & Company, New York 1967.
10. Holtzhausen, Derina och Zerfass, Ansgar: *The Routledge Handbook of Strategic Communication*, Routledge, New York 2015.
11. Op cit, *Militärstrategisk Doktrin 2016*, se not 3, s 56.
12. Tversky, Amos och Kahneman, Daniel: *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Science, 1124-1131, 1974.
13. Göranson, Sverker, citerad i: Holmström, Mikael: "Försvar med tidsgräns", *Svenska Dagbladet*, 2012-12-30.
14. Bydén, Micael: *Ett starkare försvar – utmaningar och möjligheter*, Folk och Försvars konferens i Sälen, 2016-01-11.