

Antagonistens roll

Vad Napoleon och KGB kan lära oss om beslutsfattandets konst inom militär ledning och underrättelseanalys

Tony Ingesson

Abstract

Professionalization is a growing trend in both military and intelligence organizations. However, unlike the traditional professions, both military decision-makers and intelligence analysts frequently find themselves locked in a struggle with an intelligent antagonist. One key aspect of professionalization, the teaching of structured, scientifically based knowledge and best practices, can lead to predictability. This creates a vulnerability that can be exploited by an antagonist. Using theories formulated by Clausewitz and Sun Tzu, together with examples from Napoleon's campaign in Northern Italy and the KGB's deception operation to conceal a mole in the CIA, it is shown how personal qualities, creativity and unpredictability rather than conformity are required to prevail against an intelligent, well-informed and capable antagonist. Thus, both the military decision-maker and the intelligence analyst have more in common with the chess player than the traditional professional.

Inledning

Inom såväl militärt beslutsfattande som underrättelseverksamhet har under senare tid funnits en ambition att professionalisera de yrkesverksamma, mer specifikt officerare respektive underrättelseanalytiker (se exempelvis Ledberg 2019 och Gentry 2016).¹ En del av denna ambition har kretsat kring det upplevda behovet av att i större utsträckning basera beslutsfattandet på vetenskapligt beprövade modeller, i likhet med hur evidens används

¹ Vissa militära organisationer, exempelvis svenska Försvarsmakten, går längre än bara officerare, och inkluderar i princip samtliga anställda i professionsbegreppet (se *Vår militära profession*, 2016).

Tony Ingesson är verksam vid Statsvetenskapliga institutionen, Lunds universitet.
E-post: tony.ingesson@svet.lu.se

inom det medicinska området (se exempelvis Wahlbergs kapitel i detta nummer). Förekomsten av en aktiv motståndare gör det dock extremt riskabelt att basera alla beslut på en vetenskaplig eller beprövad grund inom såväl militärt beslutsfattande som underrättelseanalys. Detta av samma anledning som en schackspelare inte kan uppnå elitnivå genom att enbart anamma beprövade strategier, eller en pokerspelare inte enbart kan spela på basis av sannolikhetskalkyler. Förekomsten av en aktiv motståndare, som kommer att utnyttja all dylik förutsägbarhet, innebär att beslutsfattandet oundvikligen måste vara en konstform lika väl som en mer vetenskapligt grundad verksamhet. Fenomenet kan vi benämna den *antagonistiska* dimensionen. Detta går bortom det som i medicinska sammanhang kallas *beprövad erfarenhet*, då det handlar om en förmåga att förstå, och i förlängningen idealt sett manipulera, en föränderlig, intelligent motståndare som aktivt eftersträvar samma sak. Således måste beslutsfattaren ständigt vara beredd att variera sitt angreppssätt genom att konstant läsa av sin motståndare. Detta fordrar, utöver förmågan att förstå, även ett mått av kreativitet.

DEN MILITÄRE BESLUTFATTAREN: EN IDEALTYP

För att kunna gå vidare med en analys behöver vi först klargöra vad som avses med begreppet "militär beslutsfattare". För detta kan vi använda oss av Webers (1921/1983, s. 7) definition av en idealtyp som "den rena typen" av en "vanlig företeelse". Denna renodling förtydligar och underlättar analysen, men läsaren måste hålla i åtanke att verkligheten endast ungefärligen överensstämmer med den idealtypiska konstruktionen. Vi kan för den kommande diskussionen utgå från följande idealtyp av den militäre beslutsfattaren: en person i någon form av chefsposition i en militär organisation, som direkt eller indirekt måste förhålla sig till någon form av motståndare. Detta förbiser de mer vardagliga sysslorna en militär chef också måste förhålla sig till, likväl som alla de militära chefer som har mer tekniska eller administrativa uppdrag. Om vi dock utgår från att en militär organisations huvudsakliga syfte är att skydda nationen mot olika typer av angrepp och hot från fientligt inställda aktörer, fångar denna idealtyp upp kärnan i det militära ledarskapet, medan i detta sammanhang mindre relevanta detaljer kan utelämnas. Detta passar även in på den svenska synen på den militära professionen, som lyfter fram att det mest centrala är Försvarsmaktens förmåga till väpnad strid (*Vår militära profession*, 2016).

DEN MILITÄRA PROFESSIONENS PROBLEM

Ett av de mest grundläggande problemen med den militära professionen som koncept, i relation till ovanstående idealtyp, ligger i själva definitionen av en traditionell profession. De kriterier Huntington (1964) tog upp i sitt tongivande verk *The Soldier and the State* var:

- en hög grad av generell och systematisk kunskap
- att primärt tjäna samhälleliga intressen snarare än ett individuellt egenintresse
- en hög grad av självreglering genom internaliserade regelverk för yrkesetik, som beivras genom frivilliga sammanslutningar som drivs av de yrkesverksamma själva
- belöningar som främst är symboliska snarare än lukrativa

I en mer samtida publikation på professionstemat (se Brante 2011) kan vi skönja en annan uppsättning kriterier:

- det är en heltidssysselsättning av ett slag som inte är ett hantverk
- det etablerar ett monopol på arbetsmarknaden för experttjänster
- det är autonomt eller självreglerande (utan inblandning från lekmän eller staten)
- utbildningen är specialiserad, systematisk och akademisk
- behörigheten till yrket regleras genom specifika examina, titlar och motsvarande

Utöver ett antal problem som har att göra med det etiska regelverket och hur en militär profession skulle se på de olika personalkategorierna som ryms i en samtida militär organisation (se Ingesson 2016 och Ingesson 2018 för en mer detaljerad diskussion kring dessa aspekter) så finns det också en dimension som helt saknas i ovanstående listor på kriterier: antagonisten.

Till skillnad från en läkare eller advokat måste den militäre beslutsfattaren i regel förhålla sig till en antagonist, vilket särskiljer militärt beslutsfattande från de typer av verksamhet traditionella professioner är förknippade med.² Närvaron av en antagonist förändrar hela grunden för hur beslut kan bedömas och värderas. En läkare eller annan medlem av en traditionell profession kan försvara ett givet beslut med att det var det mest rationella i den givna situationen. En militär beslutsfattare kan däremot klandras för att ha agerat på samma sätt, då detta gjort denne förutsägbar och därmed skapat en öppning som en antagonist kan exploatera. Det som fordras går utöver det som kan formaliseras och formuleras i termer av regler och rutiner. Relationen till antagonisten är dessutom något den militäre beslutsfattaren har gemensamt med många yrkesverksamma kategorier inom underrättelsevärlden, vilket kommer att framgå av exemplen som presenteras nedan.

2 Advokaten kan förvisso sägas ha en egen antagonist i formen av åklagaren, men deras samspel är så reglerat av lagstiftningen och domaren/domarna att det inte kan liknas vid den tvekamp två militära beslutsfattare utkämpar.

Antagonistens roll

På samma sätt som en schackspelare kan studera spelöppningar, strategier och sannolikheter, kan en militär beslutsfattare studera taktik och ledarskap, medan underrättelseanalytikern kan studera metoder. Dessa färdigheter kan i olika mån underbyggas vetenskapligt. Exempelvis finns det gott om verk inom såväl krigsvetenskapens område (se Smedberg 2004, Van Creveld 1982, Fox & Burks 2019, m.fl.) som inom vetenskapligt förankrad metodutveckling för underrättelseanalys (se Heuer 1999, Coulthart 2017, m.fl.).³

DET MILITÄRA PERSPEKTIVET

Inom det krigsvetenskapliga området har mer eller mindre vetenskapligt förankrade rekommendationer och principer framförts i århundraden. Här finner vi exempelvis ett antal principer, såsom vikten av att sätta upp och hålla fast mål, behålla initiativet, eftersträva enkelhet, kraftsamla, säkerställa handlingsfrihet, osv. (se Smedberg 2004: 387). Det finns ofta en rationell och praktisk bas, byggd på såväl teoretisk grund som praktisk erfarenhet, bakom dessa idéer. Det ryska nederlaget vid Tannenberg 1914 kan således tillskrivas brister i *samordning* och *säkerhet*, medan tyskarnas framgångar vid samma slag kan förklaras med deras *kraftsamling* och *initiativ* (Smedberg 2004: 393).

Vissa numera klassiska koncept tar hänsyn till behovet av självständigt och kreativt tänkande, kanske mest renodlat i begreppet *uppdragstaktik*. Dess moderna tappning kan spåras tillbaka till sluttampen av första världskriget, då tyska *Stosstruppen* skördade framgångar på västfronten genom självständigt och flexibelt agerande i mindre grupper (Zetterling 2008: 17). Det var vid det laget alltför sent för Tyskland att vända kriget, men innovationen som lanserats gjorde ändå ett bestående intryck. Tyskarna själva fortsatte att experimentera med denna modell och införde sedan under mellankrigstiden den på bred front i hela tyska krigsmakten (Zetterling 2008: 19). Under andra världskriget fick hela världen bevittna hur effektiv denna ledningsmodell kunde vara, vilket inspirerade några andra nationer att anamma samma idé under kalla kriget, i synnerhet Sverige och Israel (se exempelvis *Arméreglemente del 2: Taktik* 1982 och Van Creveld 1985). I en del andra länder, exempelvis USA, blev det mer en läpparnas bekännelse där mer formaliserad och regelstyrd ledning fortsatt dominerade (se t.ex. Orsini 2019).

Uppdragstaktiken har blivit ett naturligt inslag i ledningsfilosofin hos ett antal länder idag, och dess syfte brukar beskrivas i termer av den grad av

3 Även spelteori har använts för att studera relationen mellan antagonister, men fokus ligger då ofta på nationalstatsnivå, snarare än den enskilde beslutsfattaren i en organisation, och kretsar mer kring förhandlingar och avskräckning än direkt konflikt (se exempelvis Schelling 1963). En viktig skillnad är den långsiktighet och storskalighet som präglar relationer mellan nationalstater, kontra de mer kortsiktiga och begränsade konflikter som utspelar sig mellan enskilda beslutsfattare längre ner i hierarkierna. Spelteori har heller inte fått samma genomslag inom utbildningen av beslutsfattare inom de berörda områdena, vilket gör den mindre relevant i det här sammanhanget.

flexibilitet den medför, vilket skapar möjligheter för militära chefer. Den amerikanska definitionen fokuserar exempelvis på den enskilde beslutsfattarens ansvar att uppmuntra initiativ, formulera ett övergripande syfte, och understödja sin personal i detta (*Field Manual 3-0*, 2017). I ett svenskt sammanhang brukar fokus likaledes ligga på chefens ansvar för att agera självständigt och kraftfullt. Här tas även upp att omdöme och självsäkerhet är centrala aspekter (*Militärstrategisk doktrin* 2016: 68).

Ett annat samtida exempel är *multi-attribute military decision-making*, ett begrepp som syftar på en modell för att prioritera bland ett antal olika alternativ och beslutskriterier (Fox & Burks 2019: 195). Det finns vidare enligt Fox och Burks fyra metoder för att uppnå detta syfte: *Data Envelopment Analysis* (DEA), *Simple Average Weighting* (SAW), *Analytical Hierarchy Process* (AHP), samt *Technique of Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS). Utan att gå in på de mer tekniska detaljerna kan vi konstatera att detta tillvägagångssätt primärt bygger på matematisk analys av preferenshierarkier och dylikt.

Det som framgår av ovanstående kortfattade översikt är att klassisk krigsvetenskaplig metodutveckling i något högre grad tar hänsyn till den antagonistiska dimensionen i militärt beslutsfattande. Mer samtida perspektiv, och i synnerhet de som är associerade med en professionssträvan, tar endast i begränsad mån hänsyn till det faktum att en antagonist kan förväntas känna till samma kunskapsstoff. Om vi således anammar dessa principer och metoder slentrianmässigt blir vi *förutsägbara* och därmed skapar vi en sårbarhet som kan exploateras. Uppdragstaktiken ger oss en del av lösningen på det här problemet genom att betona vissa av de egenskaper som fordras hos en militär chef, och den grad av flexibilitet som kan krävas. Det är dock relativt lite som sägs om just antagonisten. Hur ska vi förhålla oss till denne? För att besvara denna fråga lämnar vi de verk som har mer vetenskapliga anspråk, och gräver istället djupare i krigsvetenskapens mer filosofiskt orienterade klassiska arbeten.

Antagonisten i militärt beslutsfattande

Historiskt sett har de klassiska studierna av militärt beslutsfattande betonat vikten av den enskilde beslutsfattarens förmåga att överlista sin motståndare. Clausewitz (1832/1989: 75) liknade ett krig vid en tvekamp, där två motsatta parter medelst våld försöker tvinga den andre till underkastelse.⁴ Han beskrev även det han kallade för *den militära genialitetens essens* (Clausewitz 1832/1989: 100). Enligt Clausewitz måste en god militär ledare besitta mod,

4 Här bör det poängteras att tvekampen är tesen i Clausewitz dialektiska resonemang kring krigets natur, dess antites är det mer välkända påståendet att kriget är en fortsättning av politiken med andra medel. Både tesen och antitesen ingår följaktligen i syntesen. Se Bassford 2007 för en mer detaljerad diskussion om detta.

styrka och intellektuell spänst. De förstnämnda kriterierna är en nödvändighet för att kunna hantera krigets oundvikliga påfrestningar, medan det sistnämnda kriteriet behövs för att utveckla det omdöme som krävs för att kunna hantera den osäkerhet som Clausewitz menade skyler tre fjärdedelar av de faktorer på vilka beslut baseras.

Det intellekt Clausewitz efterlyste kännetecknas av två egenskaper: *coup d'oeil* och beslutsamhet. Det förstnämnda definierar han, i något poetiska ordalag, som förmågan att även i de mörkaste stunder hålla fast vid det inre ljus som leder till sanning (Clausewitz 1832/1989:101-102). Den andra egenskapen är modet att följa detta ljus varhelst det må leda (av Clausewitz benämnt *courage d'esprit*). Enligt Clausewitz reflekterar detta mod inte en militär befälhavares intellektuella förmåga, utan är snarare ett uttryck för ett specifikt temperament (*ibid.*).

Bägge dessa egenskaper kan förefalla svårgripbara och svepande, men deras relevans i relation till en antagonist framgår desto tydligare om vi jämför med exempelvis Ulfvings (2000) resonemang om den ryska doktrinen för militär vilseledning. Enligt denna syftar vilseledning till att exploatera motståndarens förutfattade meningar, och förmå denne att agera på ett sätt som gynnar den egna planen med hjälp av skapade illusioner. Här ser vi konkret vikten av att skilja på det sanna respektive falska. De egenskaper Clausewitz framhåller är viktiga inte bara för att undvika att aktivt låta sig vilseledas, utan även för att förhindra passivitet och förlust av initiativ som ett resultat av sådana dimridåer.

Enligt en annan, men betydligt äldre klassisk krigsvetenskaplig tänkare, Sun Tzu (2008: 28-29), verksam på 500-talet före Kristus, bör en befälhavare inte bara bör kunna genomskåda fientlig vilseledning, utan även kunna tillämpa samma metoder själv. Sun Tzu (2008: 15) menar även att en skicklig militär beslutsfattare bör kunna uppnå resultat utan att bruka våld.

Sammantaget är samspelet mellan den militäre beslutsfattaren och antagonisten centralt för bägge dessa tänkare. De egenskaper såväl Clausewitz som Sun Tzu efterlyser ligger bortom de vetenskapligt förankrade metodernas och praktikernas plan. Istället är det som fordras en kombination av talang och personliga egenskaper som närmast påminner om den skicklige schackspelarens. Vi ska härnäst se hur detta kan ta sig konkret uttryck i beslut fattade av en av världshistoriens mest välkända och framgångsrika fältherrar, Napoleon.

FALLSTUDIE: NAPOLEONS KRIGSLISTER

Det är inte utan anledning som Napoleon Bonaparte är en av de mest välkända militära beslutsfattarna i historien. Den kanske mest intressanta aspekten av hans framgångar är att de i hög grad var ett resultat av hans förmåga att överlista sin motståndare, snarare än någon form av teknologiskt eller numerärt övertag (även om en av de stora tillgångarna med hans *Grande Armée* var,

som namnet antyder, just dess storlek, vilket möjliggjordes av hans innovativa ledningsorganisation).

Ett tidigt exempel på Napoleons förmåga att utmanövrera sina motståndare inträffade 1796 under första koalitionskriget, när vapenstilleståndsavtalet vid Cherasco skulle undertecknas av Frankrike respektive kungariket Sardinien. I avtalet fanns en hemlig klausul som skulle ge franska trupper fri passage över en bro över floden Terdoppio i staden Valenza. Detta snappades upp omgående av Österrike-Ungerns spioner i det sardinska hovet, som tolkade det som att det fanns en risk att fransmännen planerade att använda bron för att inom en snar framtid anfälla Österrike-Ungern. Följaktligen placerade de ut trupper för att skydda denna passage. Därmed hade Österrike-Ungern åtagit sig att befästa inte mindre än tre olika möjliga anfallsriktningar. Detta var exakt vad Napoleon hade planerat från början. Den enda anledningen till att den aktuella hemliga klausulen existerade var för att lura Österrike-Ungern att tro att det var en del av en fransk anfallsplan (Rummage 2019a), då Napoleon av allt att döma var väl medveten om att informationen skulle läcka. Detta förstärkte Napoleon sedan med en mer konventionell form av vilseledning, då han samlade styrkor vid Valenza för att ge intryck av att något var på gång där (Boycott-Brown 2001: 293-294). Hans motståndare tvingades följaktligen att avdela trupper för att skydda mot en flodövergång som aldrig var tänkt att ske, och gav därmed Napoleon ett övertag som han utnyttjade till fullo genom att istället korsa floden vid Piacenza. Därmed hade han försatt motståndaren i en hopplös situation, och tvingade denne att retirera. Detta hade inte varit möjligt utan en god förståelse för både motståndaren Österrike-Ungern, och samspelet mellan motståndaren och det besegrade Sardinien.

En annan av Napoleons krigslistor var manipulationen av den unge kung Fredrik Vilhelm III av Preussen under andra koalitionskriget. Preussen försökte upprätthålla sin neutralitet under kriget, men Napoleon hade identifierat en öppning i Preussens historiska anspråk på Kurfurstendömet Braunschweig-Lüneburg. Detta innebar att det fanns en grund för konflikt mellan Preussen och Storbritannien, då den brittiske kungen Georg III också var kurfurste av Braunschweig-Lüneburg. Napoleon lade således fram ett ultimatum: om inte Preussen invaderade Braunschweig-Lüneburg så skulle Frankrike göra det istället (Rummage 2019b). Även om Preussen var ovilligt att inträda i kriget, dessutom som fiende till Storbritannien (vilket i princip skulle göra Preussen till Frankrikes allierade) så insåg Napoleon att Fredrik Vilhelm III var än mer ovillig att helt avstå från att kunna göra anspråk på Braunschweig-Lüneburg i framtiden. Alltså invaderade Fredrik Vilhelm III Braunschweig-Lüneburg, och Napoleon hade därmed slagit in en kil mellan Storbritannien och Preussen, som bara några år tidigare varit allierade.

Ovanstående exempel är bara två detaljer från Napoleons långa karriär, som var fylld av mängder av framgångsrika beslut, lika väl som ett antal

ödesdigra misstag. Icke desto mindre kan de fungera som en illustration över denna fältherres sällsynta förmåga att läsa av sin antagonist, och förutspå dennes reaktion. Detta kunde Napoleon dessutom exploatera till fullo, och kombinera med sina andra talanger, vilket torde vara en viktig del av förklaringen till hans anmärkningsvärda eftermäle. Napoleons motståndare var väl införstådda med krigsvetenskapens grundprinciper, men blev icke desto mindre utmanövrerade av den unge generalen. Napoleon besatt således den klarsynthet Clausewitz efterlyste, som både lät honom läsa av sin motståndare och förstå hur denne skulle manipuleras. Napoleon hade dessutom det mod som krävdes för att agera beslutsamt för att sätta dessa insikter i verket. Exemplet med Fredrik Vilhelm III visar att Napoleon även, i likhet med Sun Tzus idealiske befälhavare, kunde förmå andra att agera i enlighet med sina planer utan att tillgripa våld.

Antagonisten i underrättelsevärlden

Underrättelsevärlden kan närmast liknas vid en slags lågintensiv kamp, om än en i regel relativt oblodig sådan. I synnerhet inom de verksamheter som bedrivs av stater och syftar till att inhämta information om andra stater eller sådant som de ogärna vill dela med sig av (exempelvis militär förmåga, tekniska landvinningar eller motsvarande) finns en konfliktdynamik som inte är helt olik den Clausewitz menar var kännetecknande för kriget.

UNDERRÄTTELSEANALYTIKERN: EN IDEALTYP

Det finns många olika typer av underrättelseanalytiker, som är verksamma i ett antal olika sammanhang. Spannet kan sägas sträcka sig från den utrikesorienterade och säkerhetspolitiskt präglade underrättelseverksamheten som bedrivs i statens regi, till den kriminalunderrättelsetjänst som rättsvårdande myndigheter ägnar sig åt, och vidare till den typ av informationsinhämtning och analys av konkurrenter och marknader som vi kan finna hos större företag. För denna analys kommer fokus att ligga på den typ av underrättelseanalys som har en tydlig motståndare att förhålla sig till. Denna kan vara en nationalstat, en kriminell aktör, eller en konkurrent. Det de har gemensamt är att de alla fungerar som en antagonist, dvs. de kan förutsättas ha motsatta intressen och ett incitament att försvåra eller förhindra det egna analysarbetet.

UNDERRÄTTELSEANALYSENS VETENSKAPLIGA GRUND

Underrättelseanalysens vetenskapliga förankring har främst kretsat kring risken för att individuella eller gruppbaseade psykologiska mekanismer underminerar analysen av inhämtade underrättelser, och därmed leder till felaktiga

slutsatser.⁵ Ett klassiskt exempel på detta är den roll fenomenet *groupthink* tillskrivs i relation till Israels misslyckande med att förutse Yom Kippur-krigets utbrott 1973 (se exempelvis Bar-Joseph 2005). Ett annat är Heuers (1999) arbete med att utveckla nya analysmetoder för att reducera inverkan av såväl denna typ av gruppdyamik, som mer individuella faktorer. Detta har sedan bl.a. resulterat i utvecklingen av de s.k. *Structured Analytic Techniques* (SAT-teknikerna) som publicerats öppet (se *A Tradecraft Primer* 2009).

Liksom i kriget finns den ständigt närvarande antagonisten. Clausewitz idé om tvekampen ligger därmed nära till hands även här. Ändå är antagonisten liksom i mer samtida militär teoriutveckling ofta förpassad till en sekundär roll. Detta leder till samma grundproblem: i likhet med kriget kan den kvalificerade motståndaren antas försöka utnyttja förutsägbarhet och fantasilöshet för att vinna egna fördelar. Slutligen, beslutsamhet och förmågan att se "sanningen" spelar även här en viktig roll, som vi ska se nedan.

REFLEXIVE CONTROL

I "spelet" mellan underrättelseorganisationerna rörande spionage och kontra-spionage ser vi tydligt vikten av kreativitet och förmåga att läsa av och förstå den andre för att erhålla ett övertag. I sovjetisk/rysk doktrin kan detta ses i begreppet *Reflexive Control*, som utvecklades under kalla kriget. Detta innebär att man använder subtila instrument för att manipulera motståndarens besluts-situation genom desinformation, inducerad stress, hot och olika typer av påverkan (t.ex. genom att förhindra vissa beslutsvägar) för att skapa en situation där det beslut som förefaller mest rationellt för motståndaren sammanfaller med det utfall den egna sidan redan på förhand definierat som mest önskvärt (Thomas 2004). På så vis förmås motståndaren att, utan att inse det själv, agera i strid med sina egna intressen. *Reflexive Control* var välkänt som metod inom ryskt militär- och underrättelseväsende under kalla kriget (Hosaka 2019: 327). I följande fallstudie kan vi se hur detta kunde få ödesdigra följder för en motståndare som inte hade förmåga att genomskåda det.

FALLSTUDIE: SPELET KRING KGB:S MULLVAD

En god illustration av den antagonistiska dimensionen i underrättelsevärlden är spelet mellan CIA och KGB under 80-talet, i samband med att den sistnämnda organisationen försökte dölja att den hade en källa i CIA:s avdelning för kontraspionage riktat mot Sovjetunionen. CIA hade under senare delen av 70-talet och början av 80-talet byggt upp ett relativt stort nätverk av källor i Sovjetunionen och Östeuropa, men efter att CIA-tjänstemannen Aldrich Ames

5 Det finns dock även många andra ämnen som ryms inom underrättelseanalysens vetenskapliga dimension; för ett bredare urval av exempel, se *Statsvetenskaplig tidskrift*, vol. 3, 2020.

rekryterades av KGB 1985 gick det snabbt utför (Fischer 2011). Redan under sitt första år som KGB-spion avslöjade Ames tio av CIA:s och FBI:s mest värdefulla sovjetiska källor. Totalt under 1985–1986 röjdes tjugo operationer, vilket resulterade i ett antal gripanden och avrättningar. Framåt senare delen av 1986 hade CIA:s operationer i Sovjet kollapsat (*An Assessment...*:15–16).

Enligt en utredning som publicerades 1994 har ingen amerikansk spion någonsin åsamkat lika stor skada som Ames (*An Assessment...*:53). Det faktum att Ames kunde fortsätta verka inom CIA under nästan nio år innan han slutligen greps förklaras enligt utredningen främst av tillkortakommanden inom CIA. Utredarna medger dock också att KGB fortlöpande ägnade sig åt vilseledning i syfte att avleda uppmärksamheten från Ames. Ett exempel är från juni 1988, då KGB satte en sådan plan i verket, genom att information ”läcktes” till CIA att fem av de avslöjade operationerna i själva verket röjts på grund av bristande *tradecraft* hos antingen CIA-tjänstemännen eller källorna själva.⁶

Detta villospår analyserades under inte mindre än två år, och förbrukade under denna tid avsevärda resurser som kunde ägnats åt att hitta den riktiga läckan, innan det slutligen kunde avfärdas (*An Assessment...*:32). Redan 1985 inledde KGB en annan vilseledningsoperation för att skydda Ames. I denna användes en dubbelagent (en källa som rekryterats av CIA men i själva verket arbetade för KGB) för att få CIA att tro att KGB utvecklat ett nytt kemiskt ämne, kallat *Metka*, som kunde användas för att ”markera” CIA-personal och därmed följa deras spår i efterhand utan deras kännedom (Fischer 2011: 276).

Detta var, som all god vilseledning, baserat i viss del i sanning. Under 60-talet hade KGB experimenterat med ett markeringsämne, och använt det i viss utsträckning. 1985 hade det dock tjänat ut sin roll, och kunde därmed ”offras” som en s.k. *throw-away* genom att KGB påstod att de vidareutvecklat ämnet för att göra det mer effektivt. Dubbelagenten tillhandahöll t.o.m. ett prov på ämnet, och CIA kunde därefter upptäcka det på flera viktiga platser. Det som inte framgick var att KGB förmodligen hade kontaminerat dessa platser med ämnet just för att CIA skulle upptäcka det (Fischer 2011: 276). Även denna avledning fungerade som avsett, och fick CIA att lägga tid och möda på att hantera ett icke-existerande problem, som även kunde användas som förklaring för de röjda operationerna.

Ovanstående exempel visar hur KGB på ett skickligt sätt kunde läsa av och manipulera CIA:s analytiker genom att anspela på deras förutfattade meningar, exempelvis deras benägenhet att tro på mer tekniska förklaringar snarare än att acceptera att det fanns en spion i deras innersta krets. Denna typ av manipulation, som fortgick under flera år i följd med hjälp av olika angreppssätt, fordrar

6 Begreppet *tradecraft* avser här de procedurer som källor och deras kontaktpersoner använder för att undvika upptäckt. Detta inkluderar bland annat s.k. ”brevlådor” (*dead drops*) för att utväxla information, utrustning och kontanter; metoder för att upptäcka och undkomma övervakning; kommunikationsrutiner, osv.

inte bara kunskap om antagonisten, utan även ett visst mått av kreativitet. Det är ingen slump att sovjetisk doktrin understryker vikten av originalitet i planering och genomförande av vilseledningsoperationer (se Ulfving 2000: 65).

Slutsatser

Ovanstående exempel illustrerar den roll den antagonistiska relationen mellan beslutsfattare och motståndare spelar i såväl militärt beslutsfattande som i underrättelsesammanhang. I bägge fallen finns det mer eller mindre vetenskapligt förankrade metoder, rutiner och doktriner för att vägleda beslutsfattare. Samtidigt präglas den praktiska verksamheten i hög grad av samspelet mellan beslutsfattaren/analytikern och en aktiv antagonist som förutsätts ha tillgång till samma kunskapsbas. Således kan ingen av dessa verksamheter reduceras till evidensbaserade rutiner eller beprövad erfarenhet, då detta hade öppnat upp en möjlighet för antagonisten att exploatera den förutsägbarhet som följer av ett alltför regelstyrt uppträdande. Det var detta såväl Napoleon som KGB utnyttjade i exemplen ovan.

Utöver de två fallstudier som behandlats ovan kan vi även anta att samma dynamik uppträder i fler sammanhang. Detta gäller mängder av militära eller underrättelserelaterade scenarier, men även i andra situationer som kan betraktas som en tvekamp. Exempelvis relationen mellan företaget och konkurrenten, eller för all del mellan två utövare av kampsport under en match.

Vi landar återigen där vi började: med schackmetaforen. En skicklig schackspelare kan förutsättas ha läst på om klassiska spelöppningar och historiska partier. Samtidigt måste spelaren också sätta sin personliga prägel på sitt spel, för att på så vis kunna överlista motspelaren. Detta var nyckeln till Garry Kasparovs framgångar som schackspelare, då hans personliga stil med omfattande förberedelser och aggressiva spelöppningar skördade stora framgångar. Samtidigt blev detta också hans akilleshäla, när Vladimir Kramnik insåg hur Kasparovs spelstil kunde kontrastas med skraddarsydda strategier (Byrne 2000). Den personliga prägel skapar en oförutsägbarhet jämfört med de konventionella, allmänt kända ramarna, men samtidigt måste spelaren ständigt kunna förnya sig och anpassa sig efter varje individuell motståndare, för att upprätthålla oförutsägbarheten.

Det är talande att doktrinen om *Reflexive Control*, som visat sig vara så användbar för ryskt militär- och underrättelseväsende, i princip återfinns redan hos Napoleon. Både vid övergången av Po, och vid manipulationen av Fredrik Vilhelm III, visade Napoleon prov på en förmåga att forma sin motståndares beslutsramar på ett sätt som resulterade i utfall som gynnade Napoleon själv. I detta avseende har hans agerande mycket gemensamt med KGB:s vilseledning av CIA under 1980-talet. En motpart som resonerar konventionellt, i enlighet

med transparenta rationella ramar, hamnar i underläge gentemot den som har förmågan att tänka ”utanför boxen”.

Sammantaget belyser detta en i alltför hög grad förbisedd aspekt av såväl militärt beslutsfattande som underrättelseanalys: hur ska den enskilde befälhavaren eller analytikern förhålla sig till det faktum att dessa verksamheter så ofta kretsar kring ett samspel med en antagonist? Som ovanstående fallstudier visar så räcker det inte med att hålla sig till allmänna principer eller vetenskapligt förankrade metoder för att kunna förutse och kontra dennes drag. Det som i slutändan krävs är utöver detta en djupare förståelse för motståndaren, förmågan att läsa av densamme, samt tillräcklig klarsyn för att genomskåda försök till vilseledning. Den som dessutom har den kreativitet och originalitet som krävs för att själv lägga ut dimridåer och förvilla sin antagonist kan uppnå de verkligt stora framgångarna.

Referenser

- A Tradecraft Primer: Structured Analytic Techniques for Improving Intelligence Analysis*, 2009. Central Intelligence Agency. <https://www.cia.gov/library/publications/publications-rss-updates/tradecraft-primer-may-4-2009.html>.
- An Assessment of the Aldrich H. Ames Espionage Case and its Implications for U.S. Intelligence*, 1994. The Select Committee on Intelligence, United States Senate. Washington: U.S. Government Printing Office.
- Arméreglemente del 2: Taktik*, 1982. M7741-100611. Stockholm: Chefen för armén och Försvarets läromedelscentral.
- Bar-Joseph, Uri, 2005. *The Watchman Fell Asleep: the Surprise of Yom Kippur and its Sources*. Albany: SUNY Press.
- Bassford, Christopher, 2007. ”Teaching the Clausewitzian Trinity”, *Clausewitz.com*, <https://www.clausewitz.com/readings/Bassford/Trinity/TrinityTeachingNote.htm>.
- Boycott-Brown, Martin, 2001. *The Road to Rivoli: Napoleon's First Campaign*. London: Cassell & Co.
- Brante, Thomas, 2011. ”Professions as Science-Based Occupation”, *Professions & Professionalism* 1(1), s. 4-20.
- Byrne, Robert, 2000. ”CHESS; How Kramnik Kept Kasparov Off His Game”, *New York Times*, 5 november 2000. <https://www.nytimes.com/2000/11/05/nyregion/chess-how-kramnik-kept-kasparov-off-his-game.html>.
- Clausewitz, Carl von, 1832/1989. *On War*. Övers. Howard & Paret. Princeton: Princeton University Press.
- Coulthart, Stephen J., 2017. ”An Evidence-Based Evaluation of 12 Core Structured Analytic Techniques”, *International Journal of Intelligence and CounterIntelligence*, 30(2), s. 368-391.
- Field Manual 3-0: Operations*, 2017. Washington D.C.: Headquarters, Department of the Army.
- Fischer, Benjamin B., 2011. ”Spy Dust and Ghost Surveillance: How the KGB Spooked the CIA and Hid Aldrich Ames in Plain Sight”, *International Journal of Intelligence and CounterIntelligence*, 24(2), s. 268-306.

- Fox, William P. och Burks, Robert, 2019. *Applications of Operations Research and Management Science for Military Decision Making*. Cham: Springer Nature.
- Gentry, John A., 2016. "The 'Professionalization' of Intelligence Analysis: A Skeptical Perspective", *International Journal of Intelligence and CounterIntelligence*, 29(4), s. 643-676.
- Heuer, Richards J. Jr., 1999. *Psychology of Intelligence Analysis*. Washington D.C.: Center for the Study of Intelligence, Central Intelligence Agency.
- Hosaka, Sanshiro, 2019. "Putin the 'Peacemaker'? Russian Reflexive Control During the 2014 August Invasion of Ukraine", *Journal of Slavic Military Studies*, 32(3), s. 324-346.
- Huntington, Samuel, 1964. *The Soldier and the State: The Theory and Politics of Civil-Military Relations*. New York: Vintage Books.
- Ingesson, Tony, 2016. *The Politics of Combat: the Political and Strategic Impact of Tactical-Level Subcultures, 1939-1995*. Doktorsavhandling. Lund: Statsvetenskapliga institutionen och Samhällsvetenskapliga fakulteten.
- Ingesson, Tony, 2018. "When the Military Profession Isn't", i Mayfield, Tyrell & Finney, Nathan (red.). *Redefining the Modern Military: the Intersection of Profession and Ethics*. Annapolis: Naval Institute Press.
- Ledberg, Sofia K., 2019. *Officeren, staten och samhället: ett professionsperspektiv*. Lund: Nordic Academic Press.
- Militärstrategisk doktrin*, 2016. M7739-354028. Försvarsmakten. <https://www.forsvarsmakten.se/siteassets/4-om-myndigheten/dokumentfiler/doktriner/militarstrategisk-doktrin-2016-ny.pdf>.
- Orsini, Ryan, 2019. "U.S. Army Mission Command at a Crossroads", *The Strategy Bridge*, 29 oktober 2019, <https://thestategybridge.org/the-bridge/2019/10/29/us-army-mission-command-at-a-crossroads>.
- Rummage, E.M., 2019a. *Age of Napoleon: episode 27*. Podcast. <https://ageofnapoleon.com>.
- Rummage, E.M., 2019b. *Age of Napoleon: episode 63*. Podcast. <https://ageofnapoleon.com>.
- Schelling, Thomas C., 1963. *The Strategy of Conflict*. New York: Galaxy Books.
- Smedberg, Marco, 2004. *Krigföring: från Austerlitz till Bagdad*. Lund: Historiska Media.
- Sun Tzu, 2008. "The Art of War", övers. Lionel Giles, i *The Complete Art of War*. Radford: Wilder Publications.
- Thomas, Timothy L., 2004. "Russia's Reflexive Control Theory and the Military", *Journal of Slavic Military Studies* 17(2), s. 237-256.
- Ulfving, Lars, 2000. *Den stora maskeraden: Sovjetrysk militär vilseledning*. Stockholm: Förvarshögskolan.
- Van Creveld, Martin, 1982. *Fighting Power: German and U.S. Army Performance, 1939-1945*. Westport: Greenwood Press.
- Van Creveld, Martin, 1985. *Command in War*. Cambridge: Harvard University Press.
- Vår Militära Profession – Agerar när det krävs*, 2016. FM2015-1597:7. Försvarsmakten. <https://www.forsvarsmakten.se/siteassets/4-om-myndigheten/vart-uppdrag/underbilaga-1-1-fm2025-1597-7-fmsi-2015-a1-var-militara-profession-med-var-vardegrund.pdf>.
- Weber, Max, 1921/1983. *Ekonomi och samhälle: förståendesociologins grunder*. Vol. 1. Lund: Argos.

Zetterling, Niklas, 2008. *Blixtkrig: 1939-1941*. Stockholm: Månocket.