

Kunskap är militärmakt

av *Ulrik Franke*

Résumé

This article explores notions of knowledge and intelligence in war, with a particular emphasis on knowledge about knowledge. It is argued that such second order knowledge deserves more attention in military training and education, especially in the context of maneuver warfare. More precisely, information operations within the maneuver warfare paradigm largely aim to present or withhold (second order) knowledge to the enemy in order to gain an advantage. This is elaborated using cultural and historical examples. Furthermore, the relevance of flaws and biases in human cognition and decision-making in war are discussed. In particular, it is argued that while tactical decision-making can be much improved upon through training and exercises, it is more difficult to train experts in strategic decision-making. The article concludes with some reflections and recommendations for how to improve military training and education.

KUNSKAPARE ÄR EN gammal term för en späningssoldat, spejare eller spion. I Gustav Vasas registratur från 1544 kan man läsa om ett prekärt läge för säkerhetstjänsten, ty ”Alle the kundskaffter och förspejere som wåre Fiender wele man skicke hijt in.”¹

Dagens kunskapare har fler medel till sitt förfogande än vad man hade på Gustav Vasas tid. Radar och signalspaning låter oss följa fartyg och flygplan i realtid. Satelliter och UAV:er gör det svårt att dölja en uppmarsch med soldater och fordon. Bildförstärkare och infraröda kameror gör natten till dag. Den militärtekniska utvecklingen har revolutionerat vår förmåga att inhämta kunskap om den materiella sidan av motståndarens krigföringsförmåga, trots att det pågår en ständig kamp mellan medel och motmedel. Det är ingen småsak. Det är uppenbart hur viktigt detta är och vilken vanmakt man som militär chef upplever när man tappar lägesuppfattning om exempelvis var motståndarens luftvärn är grupperat, när ett

landstigningsföretag kastade loss eller om en viktig bro finns kvar.

Ändå är den materiella sidan, de fysiska faktorerna, inte allt. Försvarsmaktens militärstrategiska doktrin indelar krigföringsförmåga i termer av fysiska, konceptuella och moraliska faktorer.² Bara de förstnämnda är materiella. De två sistnämnda speglar den mänskliga sidan. Konceptuella faktorer handlar om hur vi tänker och föreskriver handling. Moraliska faktorer handlar om vilja, mod, ledarskap och så vidare. De går inte att se på radar eller flygfoton, men de finns och de är avgörande för striden. Tänker motståndaren gå västerut eller österut? Har hans soldater förtroende för sina chefer? Vet han var vi är grupperade?

Den här essän handlar om kunskap i krig. Vi vill veta så mycket som möjligt om fienden och om oss själva, såväl fysiska som konceptuella och moraliska faktorer. Det är en så omfattande lista att det är lätt att tro att den täcker allt: Vi vill veta vilken materiel,

doktrin och stridsvilja motståndaren har. Men vi vill också veta så mycket som möjligt om vad fienden vet och inte vet, liksom om vad vi själva vet och inte vet. Och vi vill inte att han vet att vi vet. Det är stor skillnad på att veta att fienden står öster om Heby och på att veta att fienden står öster om Heby och inte vet att vi vet. Sådan andra ordningens kunskap som avgör om vi kan uppnå överaskning, lyckas med vilseledning eller förmå övertyga motståndaren att ge upp utan strid.

I det följande ska vi utforska tesen att vi har ägnat för lite uppmärksamhet åt sådan andra ordningens kunskap i krigföring. Kan vi bli bättre som andra ordningens kunskappare och kan det hjälpa oss att vinna striden?

Sig själv närmast

I svensk militär utbildning, både grundutbildning och officersutbildning, har psykologi traditionellt tillmätts stor betydelse, även om den oftast kallas för ledarskap. Framförallt har det handlat om att lära känna sig själv och sina närmaste medarbetare: att förstå hur vi reagerar på sömnbrist, monotoni, informationsbrist, strid, avståndet till anhöriga och så vidare. Detta är centrala insikter som bara till liten del kan förmedlas genom teoretisk utbildning – istället är det den egna erfarenheten som står i centrum. Man lär genom att uppleva. Det är den bärande tanken i allt från inledande fältvaneveckor till avancerad överlevnadsutbildning och det är en viktig bieffekt av de flesta andra övningar.

Denna typ av kunskap är helt central för första linjens chefer. Så här beskriver Försvårshögskolan Officersprogrammets ledarskapsutbildning: ”Genom teori och övningar upptäcker du dina egna förutsättningar, värderingar och utvecklingsbehov. Du lär dig också hur du genom ditt ledarskap kan påverka andras stress, känslor, utveckling och lärande.”³ Detta är bra och

viktigt. Men det är värt att notera att den andra meningen bara åsyftar hur man kan påverka sina kolleger. Hur man kan påverka motståndarens stress och känslor ingår inte.

I Star Trek Discovery, den senaste serien i den mer än 50-åriga sviten, får tittarna stifta bekantskap med viceamiral Katrina Cornwell, som tidigare i karriären varit psykolog eller psykiater.⁴ I äldre Star Trek-serier tycks de juniora skeppspsykologerna främst ha ägnat sig åt terapier med sjömän och officerare som traumatiserats i strid eller vantrivs på arbetsplatsen. Här ser vi för första gången en av dem som amiral. Detta är något nytt. Insikter i människans psyke tillmäts vikt på strategisk nivå. Samma fenomen möter vi i den svenska spänningsromanen 36 timmar. Här är försvarsmaktens insatschef generallöjtnant Johanna Lindström inte bara fallskärmsjägare utan också disputerad i kognitionsvetenskap.⁵ Även om populärkulturen är fiktion som måste tas med en nypa salt så tycks den vara något viktigt på spåret: Om striden är en kamp mellan viljor som syftar till att påtvinga motståndaren vår egen så är psykologi ingen bisak. Den är själva huvudsaken. Inte bara den psykologi som handlar om att själv stå pall och entusiasmera sina medarbetare och underställda, utan också den psykologi som handlar om att underminera motståndarens stridsvilja.

Manöver, information och kunskap

Modern krigföring bygger i stor utsträckning på manövertanken. Motståndarens kraftsamling ska undvikas, istället ska hans stridsvilja brytas genom anfall mot hans svaga punkter.⁶ Urtypen är kanske Kuwait-kriget 1991. Därmed kan de också egna förlusterna minimeras, i kontrast till den resurskrävande utnötningsskrigföringen där motståndaren systematiskt decimeras tills inget motstånd

längre kan bjudas. Urtyper för detta är kanske första världskrigets skyttegravar, med tyskarnas försök att i Verdun 1916 ”blöda ihjäl de franska styrkorna” som paradexempel.⁷ Liddell Hart och andra kontrasterar utnötningen med *indirekt* metod: att överraskande angripa motståndaren där han är som svagast och där han inte väntar sig det.⁸

Att bryta motståndarens stridsvilja genom manöverkrigföring bygger dock på att motståndaren *inser* att slaget är förlorat. Skälet att ge upp är inte att striden inte kan fortsättas just nu – det är insikten om att en sådan fortsättning till slut inte kommer att leda till framgång. Effekten uppstår i ett samspel mellan krigföringsförmågans materiella och mänskliga komponenter. Det faktum att det rör sig om en sådan insikt betyder också att manöverkrigföringsparadigmet är nära förknippat med informationskrigföring. Motståndaren besegras genom att han når insikten att han kommer att besegras om han inte ger upp. Att förmedla den insikten på ett otvetydigt sätt är centralt i all militär verksamhet som genomförs inom manöverkrigföringsparadigmet, från psykologiska operationer via styrkedemonstrationer till fysisk bekämpning. Bara om den insikten inte går att förmedla övergår manöverkriget, numera, till utnötningsskrig.

Ju mer olik motståndaren är oss, desto större är risken att budskapet inte går att få fram. Japanska förband under andra världskriget stred till sista man, trots att de enligt manöverkrigföringsparadigmet ”borde” ha gett upp när de insåg sin belägenhet. I ett sådant läge riskerar en bedömare som bara tar hänsyn till det materiella läget att dra helt fel slutsats.

Men friktioner och krigets dimma kan räcka för att störa samspelet mellan det materiella och det mänskliga läget. I Johan Ludvig Runebergs ”Sven Duva” möter en liten svensk-finsk trupp överlägset ryskt mot-

stånd i striden om en viktig bro och chefen bestämmer sig för att retirera:⁹

Det var ej gott att dröja mer, man sviktade envar.

Ännu en åska, och man såg blott fem kamrater kvar.

Då lydde alla, när det ljöd: ”gevär i hand, reträtt!”

Sven Duva blott tog miste han och fällde bajonett.

Ordern missförstås alltså och Sven Duva står ensam kvar, strider mot bättre vetande, håller bron tills förstärkningar anländer men såras och stupar själv i striden. Hans okunskap gör honom till hjälte. Hans okunskap gör honom immun mot manöverkriget.

Om manöverkrigföringen bygger på insikter hos motståndaren så inställer sig frågan: Hur påtvingar man någon en insikt? Hur besegrar man Sven Duva?

Tänk om, tänk rätt

Johannesevangeliet berättar om hur Jesus när han konfronteras med ett uppbåd av fariséer på väg att stena en äktenskapsbryterska säger till dem att ”Den av er som är fri från synd skall kasta första stenen på henne.”¹⁰ Ingen kastar någon sten. Varför? Frågan tvingar fariséerna att konfronteras med en obehaglig självinsikt: ingen av dem är fri från synd. Jesu fråga drar fram självinsikten i ljuset. Efter detta kognitiva omslag blir det omöjligt för dem att stena kvinnan.

Berättelsen är stiliserad. Vändpunkten, peripetin, är kanske orealistiskt skarp och effektiv. Ändå är det ett paradexempel på lyckad informationskrigföring. Vilken insats! Folkmassan skingras utan minsta vålds- eller tvångsanvändning. Det materiella läget är helt oförändrat, men det mänskliga är i grunden förändrat. En sådan peripeti är precis vad varje informationsoperationsplaneringsofficer hoppas på.

H C Andersen illustrerar i berättelsen om kejsarens nya kläder en snarlik men ändå annorlunda mekanism. Alla ser att kejsaren är naken. Men ingen av kejsarens undersåtar ser vad de andra ser; vet inte vad de andra vet. Vad pojken gör när han naivt ropar ut det till synes uppenbara är att han drar fram kunskap om de andra i ljuset. Plötsligt vet alla inte bara att de själva vet, utan också att de andra vet! Kejsaren håller visserligen god min i elakt spel och slutför paraden, men hans undersåtar kan inte låta bli att se på honom med nya ögon.

Mekanismen liknar vad som skedde vid kommunismens fall i Östeuropa 1989 och den arabiska våren 2011: Många var missnöjda och hade gått och knutit handen i byxfickan utan att veta om de var ensamma eller ej, det som i statsvetenskapen kallas preferensförfalskning.¹¹ Till synes små utlösande faktorer, likt H C Andersens pojke, gjorde det plötsligt uppenbart att många, kanske nästan alla, delade deras missnöje. Trots att det materiella läget var helt oförändrat var det mänskliga läget påtagligt förändrat. Att försöka återställa det skulle ha krävt omfattande våld, mer än vad till exempel den östtyska regimen var beredd till 1989, om än inte mer än vad Bashar al-Assad vågade i Syrien drygt två decennier senare. I den prisbelönta tyska dramaserien ”Weissensee” finns en scen där den ene Stasi-generalen lyfter luren för att ge ordern att skjuta, varpå den andre resolut bryter samtalet.¹²

Efter omslaget till det nya mänskliga läget är förutsättningarna för informationspåverkan helt annorlunda. Stig Fredriksson beskriver i en biografi hur Vladimir Putin som KGB-officer stationerad i Östtyskland 1989 försökte skydda sin arbetsplats i Dresden mot en uppretad folkmassa. Medan våldskapitalet tidigare hade varit så stort att blotta

antydningar om Stasi och KGB kunde hålla folk i schack blev han nu tvungen att vifta med tjänstevapnet och säga sig vara beredd att dö innan folkmassan gav sig av.¹³

I första kungabokens klassiska berättelse om kung Salomos vishet kommer två kvinnor till kungen med ett barn. Bägge har varit gravida och nyligen fött, men det ena barnet har dött. Bägge säger sig nu vara mor till det överlevande. De båda kvinnorna vet hur det ligger till, men ingen annan. Kung Salomo kan inte likt kejsarens undersåtar välja att tro sina ögon. Istället beordrar han fram ett svärd och gör sig beredd att dela barnet på mitten för att ge kvinnorna varsin halva. Då veknar den ena och vill hellre låta den andra få barnet. Hennes offervilja gör det plötsligt uppenbart att hon är den riktiga modern och Salomo ger barnet till henne.¹⁴ Mot bedragerskans vilja har Salomo gjort kunskapen allmänt känd. Från början var båda lika trovärdiga; efter omslaget kan man bara tro den ena.

Salomo utnyttjar hotet om våld för att åstadkomma ett omslag i det mänskliga läget. Berättelsen rymmer en lärdom av påtagligt militärt intresse: Det som kan åstadkommas med hot om våld är ibland vida överlägset det som kan åstadkommas om hotet sätts i verket. Det är inte bara fråga om en kortare väg till samma mål (som när en underlägsen motståndare tvingas välja mellan att ge upp nu eller senare), utan det rör sig om en väg till ett mycket bättre mål. Det kalla krigets domedagsscenario, *mutually assured destruction*, har en likartad struktur. I det symmetriska läget när två motståndarstater bägge har kärnvapen minskar risken för krig drastiskt (däremot ökar krigsrisken vid nukleär asymmetri).¹⁵ Hotet för något gott med sig genom att ändra det mänskliga läget, även om dess verkställighet vore katastrofal.

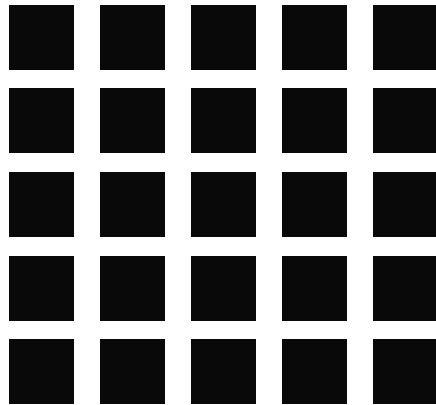
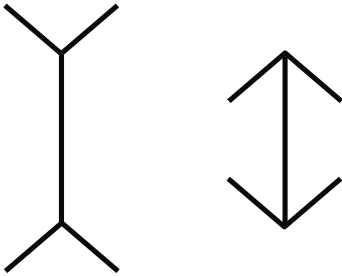
Trompe l'œil

Så långt har vi ägnat oss åt drabbande insikter, kognitiva omslag som påverkar vårt beteende. Men vårt beteende påverkas också av sådant vi inte har insikt om. En skicklig motståndare kan utnyttja även detta.

De flesta av oss tycker att det är fånigt med pålagt skratt i TV-komedier. Om man frågar tittarna så vill de inte ha det. Varför används det ändå? Svaret får man om man struntar i att fråga och istället mäter effekten: vi skrattar faktiskt oftare och längre med pålagt skratt i programmet och tycker dessutom att det är roligare. Inte för att vi vill det, inte trots att vi inte vill det, utan som en omedveten och icke-viljestyrd reaktion. Exemplet kommer från Robert Cialdini, som i boken *Påverkan* avslöjar och förklarar hur vi ständigt och jämt omedvetet faller offer för enkla påverkansstrategier.¹⁶ De pålagda skratten är ett exempel på sociala bevis, det vill säga vår tendens att basera vårt beteende

på vad alla andra gör, till och med när dessa andra bara är pålagda röster från en studio. Både den som vill påverka en motståndare och den som vill undvika att själv bli påverkad gör klokt i att lära sig alla strategierna: reciprocitet, förpliktelse och konsekvens, sociala bevis, sympati, auktoritet och knapphet.

I figuren nedan till vänster ser de två vertikala sträckorna olika långa ut. Vi har sett synvillan förut, men vi kan inte värja oss mot den. Trots att vi *vet* att de är lika långa *ser* den vänstra ändå längre ut. Pilspetsarnas riktning ställer till det. I figuren nedan till höger ser vi svarta fält i korsningarna. Trots att vi *vet* att de inte finns där så *ser* vi dem ändå. Det är en slående kontrast mot de kognitiva omslagen som är så drabbande just för att de inte går att göra ogjorda. Kung Salomo kan inte oveta vem som är den rätta modern när det väl har avslöjats. Synvillorna fungerar tvärtom. Trots att sanningen är avslöjad så ser vi illusionerna. Vi kan inte låta bli.



Synvillorna sker i perceptionen och vi kan kompensera för dem i vårt handlande – men det kräver en medveten kognitiv ansträngning. Om vi däremot inte är medvetna om dem så gör vi inte den ansträngningen och riskerar följaktligen att agera på felaktiga premisser.

Nobelpristagaren Daniel Kahneman delar pedagogiskt in vårt tänkande i två system: System I är snabbt och bekvämt men tar ideligen genvägar. System II är långsamt och arbetskrävande men också bättre på att dra välunderbyggda slutsatser.¹⁷ För att

motverka Cialdinis påverkansstrategier eller för att kompensera för synvillor måste vi åtminstone första gången aktivera System II. men det vill vi i vår mentala lättja helst slippa göra.

Mycket av det vi gör i det dagliga livet gör vi omedvetet, framförallt rutinuppgifter. De flesta vet hur man kan gå eller köra bil en sträcka för tusende gången och plötsligt upptäcka att man är framme. Trots att man har gjort något ganska komplicerat har man samtidigt klarat av att ha de medvetna tankarna på något helt annat. Filosofen Robert Nozick identifierar inte mindre än sju olika grader av medvetenhet från det mest omedvetna till det mest medvetna och menar att vårt medvetande gör oss bättre skickade att anpassa vårt beteende i en komplex värld där ett och samma handlingsmönster inte alltid är det bästa.¹⁸ När det faktiskt finns en handling som (nästan) alltid är bäst har evolutionen försett oss med reflexer istället, till exempel att blinka när ett föremål närmar sig ögat eller dra undan handen när vi bränner oss. Väpnad strid är ett utpräglat exempel på en komplex situation, där en skicklig motståndare kan dra nytta av hur vi omedvetet utför våra rutinuppgifter. Då kan det krävas en medveten ansträngning för att låta bli att alltid gruppera i samma sorts terräng, likväl som det krävs för att få skrattet att fastna i halsen.

Farliga felslut

Daniel Kahneman introducerar i analogi med synvillan andra sorters villor: tankevillor. Ett av hans exempel är militärt och stämmer till eftertanke. Som ung psykolog deltog han i att utforma den israeliska arméns uttagning till officersutbildning. Grupper av soldater fick lösa uppgifter som krävde samarbete och gemensam ansträngning. De soldater som klev fram, tog befälet och såg till att

gruppen löste uppgiften ansågs naturligt nog vara bra officersmaterial. Problemet var bara att när Kahneman systematiskt undersökte den hypotesen så visade den sig inte stämma. De kadetter som hade gjort bra ifrån sig på grupptestet var inte bättre än de kadetter som inte hade gjort bra ifrån sig på grupptestet när man utvärderade dem några månader senare, på officersutbildningen. Men historien slutar inte där. Kahneman beskriver hur han, efter att som god vetenskapsman ha undersökt och förkastat hypotesen, ändå inte kunde låta bli att se de soldater som tog befälet i gruppen som bättre officersmaterial än de andra. Trots att han visste att han hade fel så kunde han ändå inte låta bli att tro på den felaktiga hypotesen i stundens hetta. Den iakttagelsen påminde honom om Müller-Lyer-illusionen, sträckorna med pilspetsarna i figuren återges ovan.¹⁹

Det är inte så konstigt att det finns tankevillor. Vår tankekraft är begränsad och kan spela oss spratt. Kahnemans system I är ett namn på det faktum att vi hela tiden nyttjar tumregler, förenklingar och fördomar när vi tänker.²⁰ Vi är exempelvis väldigt dåliga på att bedöma sannolikheter,²¹ vi är dåliga på att ta till oss fakta som motsäger det vi redan tror oss veta,²² vi påverkas av helt irrelevanta siffror i omgivningen när vi ska kvantifiera något²³ och vi är ofta omotiverat självsäkra, särskilt när vi har maktpositioner.²⁴ I ett evolutionärt tidsperspektiv har dessa egenskaper förmodligen gagnat oss ibland och oftast inte skadat oss väsentligt. I dagens samhälle är farorna större. I strid med en intelligent motståndare som aktivt försöker utnyttja våra svagheter är de potentiellt katastrofala.

Tankevillor är farligare än optiska eftersom de är svårare att kompensera för. Särskilt farliga är de kanske i sammanhang där mycket står på spel, men där det finns lite erfarenhet av den aktuella beslutssitua-

tionen. I sådan verksamhet där det finns en chans att bygga upp erfarenhet så kan man med tiden lära sig att kompensera för dem. Men om det dyker upp tankevillor i beslut av engångskaraktär så finns det ingen erfarenhet att luta sig mot. Kahneman påpekar att expertis och den rättvisande intuition som vi förknippar med experten bara kan finnas på sådana områden där det går att bygga upp erfarenhet.²⁵ Man kan öva på att köra bil, på att uppfostra hundar eller på att leda en pluton som tar terräng. När man gör det lär man sig successivt och bygger upp en erfarenhet som med tiden gör att man får en intuition för vad som fungerar och vad som inte gör det. Men om man ska köra bil på månen, uppfostra en katt eller ta terräng från en helt ny typ av motståndare så är de erfarenheterna mycket mindre värda.

Det finns mycket militär verksamhet där man bygger upp erfarenhet. Tankefel som drabbar nybörjaren drabbar inte den erfarna experten. Rutinerade soldater och sjömän och deras närmaste chefer är väl förtrodda med sin materiel, sina stridsuppgifter och sina egna psykologiska reaktioner. De kan jobbet. Problemet är att ju längre upp i hierarkin man kommer, desto mindre utrymme finns det att bygga upp relevant erfarenhet, åtminstone i fredstid. Till del är det en resursfråga. Det går att öva grupper och plutons strid oftare och mer realistiskt än det går att öva bataljons eller brigads.

Det betyder inte att bataljons- och brigadcheferna är sämre. Men eftersom de har många fler frihetsgrader att agera i, många fler instrument till sitt förfogande och mycket mer komplicerade motståndare så blir övningstiden och erfarenhetsuppbyggnaden, åtminstone relativt sett, mycket mindre än för grupp- och plutoncheferna. Det går inte att ha så många och långa brigadövningar att brigadchefen på allvar blir erfaren. På operativ och strategisk nivå är det än mer

komplikerat, än mer svårövat och skillnaden mellan övning och verklighet än större. Så länge det är fred kan våra generaler och amiraler paradoxalt nog mycket väl vara våra bästa och mest erfarna officerare, samtidigt som de i stor utsträckning saknar erfarenhet av den sorts beslut de är satta att fatta i krig. Om man tänker fel i ett engångsbeslut så finns det ingen chans att upptäcka det i tid.

De högsta cheferna måste dessutom hantera ytterligare en besvärande omständighet. Det finns en tendens hos underställd personal att inte se eller inte reagera på när chefen gör fel, exempelvis att andrepiloter i flygplan inte kommer sig för att korrigera kaptenens misstag, ibland med dödlig utgång.²⁶ Att komma till rätta med detta ställer stora krav på fungerande gruppdynamik, ömsesidig respekt och en kultur som uppmuntrar snarare än bestraffar rapporteringen av misstag.

Allt detta betyder att riskerna med tankevillor är större på operativ och strategisk nivå, eftersom det finns mindre genuin erfarenhet att luta sig mot och eftersom staben kanske inte förmår reagera när chefen tänker fel.

Sapere aude²⁷

”I see the enemy, I know he can’t see me” skaldar Iron Maiden i en låttext inspirerad av Manfred von Richthofen, Röde baronen, och hans gärning som stridspilot under första världskriget.²⁸ Textraden kan tyckas banal. I all sin enkelhet fångar den ändå knivskarpt skillnaden på första och andra ordningens kunskap i striden. Att se fienden är en bra start. Men att se fienden och veta att fienden inte ser en själv är klart bättre.

Den som resonerar kring manöver- och informationskrig kan inte undvika frågorna om vad vi respektive motståndaren vet och inte vet om varandra. Vi har argumenterat för att de frågorna är både viktiga och eftersatta. Hur kan vi då bli bättre som andra

ordningens kunskapare? Vi vågar oss på tre preliminära svar.

För det första behöver vi anpassa vår utbildning. Kadetterna på Officersprogrammet borde lära mer om både hur man kan påverka motståndarens tänkande och utnyttja hans kognitiva brister och hur man undviker att själv påverkas. Ett första steg är att sätta upp Cialdini på litteraturlistan, tillsammans med en lättillgänglig introduktion till människans styrkor och svagheter som tänkare. *Tänka, rätt & fel* (2017) är ett bra exempel på en nyskriven sådan bok på svenska.²⁹ Vi behöver utbildning inte bara i ledarskap och att känna sig själv utan också i den psykologi som syftar till att besegra någon annan.

För det andra behöver vi anpassa vårt sätt att öva. Teoretisk kunskap av den art som kan förmedlas i böcker eller i en essä som dessa kan aldrig vara mer än en utgångspunkt. För att nå effekt måste den införlivas i praxis. Det betyder inte minst att vilseledning, och skydd mot densamma, måste in i övningar på ett sätt som idag framstår som avlägset. Liddell Hart observerade att det är lätt att utbildning i taktik missar de psykologiska aspekterna och att det finns en risk att chefen snarare fokuserar på att själv göra allt rätt än på att få fienden att göra något fel.³⁰ Jon Latimer påminner om att även enkla metoder kan vara kraftfulla: tänk om man istället för att välja den bästa terrängen, som

fienden också vet är den bästa, väljer den näst bästa?³¹

För det tredje finns det potential i att nyttja teknik för att korrigera våra kognitiva brister. Opartiska och prestigelösa datorer kan ibland hjälpa oss att hantera bristerna hos System I. En algoritm behöver inte skämmas för att byta åsikt, eller vara rädd för chefens reaktion. Dessutom finns det spännande forskning om hur smart konstruerade datorspel kan användas för att lära oss att resonera bättre.³² Men vi gör oss en otjänst om vi tror att enbart tekniska lösningar är tillräckliga. De två första punkterna är också nödvändiga.

Sådana nya inslag i utbildning och övning syftar inte till att göra officerare till psykologer eller kognitionsvetare, lika lite som tekniska officerare sitter och löser dubbelintegraler hela dagarna. Avsikten är att bättre integrera kunskaperna i den militära verksamheten. En disputerad kognitionsvetare som Försvarsmaktens insatschef hör nog fortfarande hemma i skönlitteraturen, men vi vet att vi är på rätt spår den dag Daniel Kahneman har blivit lika känd som Abraham Maslow i Försvarsmakten.

Författaren är tekniskt verksam vid Research Institutes of Sweden, RISE, och major i reserven vid högkvarteret, Insatsstaben.

Noter

1. Kunskapare, *Svenska Akademiens Ordbok*, Spalt K 3222 band 15, Lund 1938.
2. *Militärstrategisk doktrin för Sveriges militära försvar* (MSD 16), Försvarsmakten, 2016, s 25-27.
3. *Om Officersprogrammet*, Försvarshögskolan, <https://www.fhs.se/utbildning/det-har-kan-du-studera/officersprogrammet/om-officersprogrammet.html>, (2018-06-13).
4. *Star Trek Discovery*, avsnittet "The Butcher's Knife Cares Not for the Lamb's Cry", ursprungligen sänt 2017-10-08.
5. Bergman, David: *36 timmar*, Lind & Co, Stockholm 2013.
6. Smedberg, Marco: *Krigföring: från Austerlitz till Bagdad*, Krigsvetenskapliga institutionen, Försvarshögskolan, Stockholm 2004, s 340.
7. Citerat i ibid, s 339-340.
8. Widén, Jerker och Ångström, Jan: *Militärteorins grunder*, Försvarsmakten, Stockholm 2005, s 92-93.
9. Runeberg, Johan Ludvig: *Fänrik Ståls sägner*, CWK Gleerups förlag, Lund 1963, s 53.
10. *Bibeln*, Verbum, Stockholm 1999, Joh 8:7.
11. Farrell, Henry: "The Consequences of the Internet for Politics", *Annual Review of Political Science*, vol 15, 2012, s 35-52.
12. *Weissensee*, avsnittet "Eine Nacht im November", ursprungligen sänt 2015-09-29.
13. Fredrikson, Stig: *Oligarken mot presidenten*, Carlssons, Stockholm, 2013, s 118.
14. Op cit, *Bibeln*, se not 10, 1 Kung 3:16-28.
15. Rauchhaus, Robert: "Evaluating the nuclear peace hypothesis: A quantitative approach", *Journal of Conflict Resolution*, 53(2), 2009, s 258-277.
16. Cialdini, Robert B: *Påverkan: teori och praktik*, 1. uppl, Liber, Malmö 2005, s 117-118.
17. Kahneman, Daniel: *Tänka, snabbt och tänka långsamt*, Volante, Stockholm 2012, s 25-123.
18. Nozick, Robert: *Invariances: The structure of the objective world*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 2001, s 174-180.
19. Op cit, Kahneman, Daniel, se not 17, s 237-240.
20. Se exempelvis Tversky, Amos och Kahneman, Daniel: "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases", *Science*, 185.4157, 1974, s 1124-1131.
21. Bar-Hillel, Maya: "The base-rate fallacy in probability judgments", *Acta Psychologica*, 44.3, 1980, s 211-233.
22. Nickerson, Raymond S: "Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises", *Review of general psychology*, 2.2, 1998, s 175-220.
23. McElroy, Todd och Dowd, Keith: "Susceptibility to anchoring effects: How openness-to-experience influences responses to anchoring cues", *Judgment and decision making*, 2.1: 48, 2007.
24. Fast, Nathanael J; Sivanathan, Niro, Mayer; Nicole D och Galinsky, Adam D: "Power and overconfident decision-making", *Organizational behavior and human decision processes*, 117(2), 2012, s 249-260.
25. Op cit, Kahneman, Daniel, se not 17, s 263-274.
26. Foushee, H Clayton: "Dyads and triads at 35,000 feet: Factors affecting group process and aircrew performance", *American Psychologist*, 39.8: 885, 1984; Se även op cit, Cialdini, Robert, B, se not 16, s 22-23.
27. Sapere aude är en latinsk fras som betyder våga veta (d v s "ha mod att göra bruk av ditt eget förstånd, utan någon annans vägledning").
28. *Death or Glory*, Iron Maiden, på albumet *The Book of Souls*, 2015.
29. Bäckbom, Jens: *Tänka, rätt & fel*, Roos & Tegnér, Malmö 2017.
30. Citerat i Latimer, Jon: *Deception in war: the art of the bluff, the value of deceit, and the most thrilling episodes of cunning in military history, from the Trojan horse to the Gulf War*, Overlook Press, New York 2001, s 304-305.
31. Ibid, s 305.
32. Morewedge, Carey K; Yoon, Haewon; Scopelliti, Irene; Symborski, Carl W; Korris, James H och Kassam, Karim S: "Debiasing Decisions – Improved Decision Making With a Single Training Intervention", *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences*, 2015, 2(1), s 129-140.