Strategische begrippen

✱ ✱ In *De Militaire Spectator* **138**(1969)(6)253 ✱ werd melding gemaakt van de vergeefse poging van de gepensioneerde Generaal Graf Baudissin op de Hamburgse Universiteit de beginselen van de moderne strategie aan de man te brengen. Hoewel een soortgelijke onderneming in deze kolommen niet tot mislukking „op Hamburgse wijze" zou leiden, is het niet de bedoeling daartoe over te gaan. Ook aan de bekende beweringen van de klassieke strategen moge hier worden voorbijgegaan. Getracht zal slechts worden enkele regelmatig in de dag- en weekbladpers terugkerende begrippen wat nader te bezien.

Dat de algemene strategie resulteert uit een interdisciplinaire inspanning, geproduceerd door samenwerkende politieke, psychologische, economische en militaire componenten, is iets dat langzamerhand doordringt. Reeds is doorgedrongen, dat bij het bedrijven van de algemene strategie in een democratie de daartoe aangewezen politici het primaat behoren te hebben, waaruit tevens volgt, dat de militaire strategie ondergeschikt is aan de algemene.

In gedachtenwisselingen over strategische onderwerpen stichten de begrippen „voornemens/bedoelingen" („intentions") en „potentiële kracht" („capabilities"), gerelateerd aan staten of bondgenootschappen, nogal eens verwarring. Een vraag als: Waarmee moet rekening worden gehouden, met de „intentions" of met de „capabilities" van de andere partij?, is ook in het recente verleden in militaire kring druk besproken. Enerzijds kan men horen verkondigen dat, als de bedoelingen van de ene partij goed zijn, de wederpartij geen vrees behoeft te koesteren, hoe groot de kracht, die tegen haar ingezet zou kunnen worden, ook moge zijn, want er bestaat geen voornemen die kracht daadwerkelijk te gebruiken. Van dreiging is dan geen sprake. Een praktische moeilijkheid is echter, dat bedoelingen of voornemens van de een nauwelijks meetbaar zijn voor de ander. Anderzijds is dan ook de redenering te beluisteren: op bedoelingen kan niet worden afgegaan, die kunnen bovendien op zeer korte termijn wijzigen; het gaat dus toch om de kracht waarmee de een de ander kan confronteren. In feite is hier sprake van een onnodig debat. In het politiek-strategische spel moet men wel degelijk vóór alles elkaars „intentions" peilen en trachten te beïnvloeden. Dat men daarbij de „capabilities" niet vergeet, spreekt haast vanzelf.

In de militaire tactiek (op het gevechtsveld) ligt de zaak anders. Als er sprake is van een gevechtsveld zijn de belangrijkste bedoelingen immers reeds gebleken. De militaire tacticus doet er dan ook goed aan zich af te vragen: wat „kan" de tegenpartij mij aandoen?; alle mogelijkheden die de vijand heeft, dient hij te analyseren en te waarderen. Daarna zal hij uit praktische overwegingen de onwaarschijnlijke mogelijkheden elimineren. Hij zou bij zijn beoordeling van de toestand verkeerd te werk gaan als hij de vraag naar de bedoelingen van de tegenpartij primair zou stellen.

Na deze uiteenzetting mag niet worden gezegd: de politicus gaat uit van de intentions en de militair van de capabilities. Het is een kwestie van niveau en van situatie, hetgeen blijkt in het gebied waar de strategie en de tactiek elkaar ontmoeten; het gebied dat Liddell Hart beschrijft als dat van de „grand tactics" en dat de Duitse literatuur dat van de „Operation" noemt. Daar kan het o.a. gaan om het creëren van en de wijze van optreden op (nieuwe) operatietonelen en zullen zeker intentions zowel als capabilities grondig moeten worden overwogen.

Terug naar de strategie. Bij de praktische beoefening van de algemene strategie is het onderkennen van de wederzijdse strategische methoden (doctrines) van eminent belang. Gehanteerd kunnen worden: een directe methode („direct approach") of een indirecte („indirect approach"). De strategie van de indirect approach is erop gericht de wederpartij reeds in vredestijd met politieke, psychologische en economische middelen afbreuk te doen en zal pas in een laat stadium de militaire middelen inzetten. De strategie van de direct approach is gekenmerkt door een vroegtijdige militaire (hoofd)inspanning en zal deze doen begeleiden door een politieke, psychologische en economische neveninspanning. In een

democratie is de strategie van de indirect approach — die reeds in vredestijd ten volle werkzaam kan zijn — intern uiterst moeilijk verkoopbaar. De strategie van de direct approach kan pas na het uitbreken van een conflict tot werking komen. Uit het vorenstaande kan worden geconcludeerd dat de partij, die de strategie van de indirect approach (reeds in vredestijd) ten uitvoer legt, in crises en in het begin van een gewapend conflict een voorsprong zal hebben.



AANWIJZINGEN VOOR MEDEWERKERS

Wij verzoeken u om uw bijdragen in te leveren in enkelvoud, getypt met een marge van ten minste 3 cm, met dubbel regelafstand en voorzien van uw naam, adres en evt. gironummer. Bijdragen voor de rubriek „Meningen van anderen" echter in duplo in te zenden.

Bij het opgeven van geraadpleegde literatuur dienen de respectieve verwijzingen als volgt te worden opgesteld:
bij boeken: Auteur - titel. Uitgever, plaats, jaar, blz.;
bij tijdschriften: Auteur - naam tijdschrift. Jaargang, jaar, nummer, blz.

Voorts eventuele schetsen of tekeningen en foto's niet tussen de tekst aan te brengen, doch wel aan te geven, waar deze illustraties tussen die tekst moeten worden opgenomen. Men voege tekeningen en schetsen afzonderlijk bij, in Oostindische inkt en op teken- en calqueerpapier. Letters en cijfers moeten daarbij zo groot worden getekend, dat zij na verkleining duidelijk leesbaar blijven. Daartoe moeten zij, na verkleining, nog ten minste 1 mm groot zijn. Men houde er daarbij rekening mee, dat tekeningen en schetsen als regel, bij reproduktie, worden verkleind tot 7,4 cm breedte, bij uitzondering tot ten hoogste 15 cm breedte.

Toevoeging van schetsen en afbeeldingen, respectievelijk foto's, verhoogt de aantrekkelijkheid van uw artikelen ten zeerste, vooral indien zij origineel zijn.