

Waarom asymmetrische conflicten zo lang voortduren

Gewapende conflicten kunnen op twee manieren eindigen. Of één van de partijen wint, of beide partijen sluiten samen een vredesakkoord. Het eerste is zeldzaam; het tweede komt vaker voor.¹ Wel kan het erg lang duren voordat zo'n overeenkomst wordt gesloten.² Asymmetrische conflicten duren bijzonder lang, gemiddeld bijna tien jaar, terwijl symmetrische conflicten doorgaans iets meer dan drie jaar duren.³ Dit artikel tracht dit verschil te verklaren en maakt daarbij gebruik van Donald Wittmans 'verwachte nutstheorie'. Strijdende partijen formuleren hun strategie op basis van het verwachte nut van het voortzetten van de oorlog. De theorie is actueel, gezien de huidige pogingen om een einde te maken aan het conflict in Afghanistan.

Q. Hoekstra*

Het huidige conflict in Afghanistan is een typisch geval. De 'International Security Assistance Force' (ISAF) heeft er dertien jaar lang gevochten. Voor de Verenigde Staten, die hieraan de grootste bijdrage hebben geleverd, is het daarmee zelfs de langste oorlog in hun

geschiedenis geworden. Afgelopen december is de verantwoordelijkheid voor de veiligheid in Afghanistan eindelijk overgedragen aan de Afghaanse veiligheidstroepen. Toch kent het land nog steeds geen echte vrede. Hoe komt dit?

Nieuw model

Het centrale probleem van het beëindigen van een oorlog door middel van onderhandelingen is het sluiten van een vredesakkoord dat voor beide partijen aantrekkelijk is. Aantrekkelijker dan de voortzetting van de oorlog. Er bestaan al reeksen theorieën om deze uitdaging te duiden, maar deze veronderstellen allemaal dat er een redelijke symmetrie bestaat tussen de strijdende partijen.⁴ Bovendien houden de theorieën geen rekening met tussentijdse veranderingen in omstandigheden.

Dit artikel bouwt daarom voort op een theorie van de Amerikaanse econoom Donald Wittman, de verwachte nutstheorie ('*expected utility theory*'), en presenteert een model dat de tekortkomingen oplost. Het centrale argument

* De auteur is Masterstudent in 'Conflict, Security and Development, Department of War Studies, King's College London.

1 Howard, M. 1999. 'When are Wars Decisive?' *Survival: Global Politics and Strategy* 41 (1): 126-135, 130; Pillar, Paul R. 1983. *Negotiating Peace: Termination as a Bargaining Process*. Princeton: Princeton University Press.

2 In dit artikel worden de termen oorlog en conflict door elkaar gebruikt. Ze verwijzen beide naar een gewapend conflict tussen twee of meer partijen dat ten minste 25 slachtoffers per jaar veroorzaakt.

3 Balcells, Laia en Stathis N. Kalyvas. 2014. 'Does Warfare Matter? Severity, Duration and Outcomes of Civil Wars', *Journal of Conflict Resolution* 58 (8): 1390-1418, 1398.

4 Zie Bueno De Mesquita, Bruce. 1985. 'The War Trap Revisited: A Revised Expected Utility Model'. *The American Political Science Review* 79(1): 156-177; Clarke, Bruce B.G. 1993. 'Conflict Termination: A Rational Model'. *Studies in Conflict & Terrorism* 16 (1): 25-50; Fearon, James D. 1995. 'Rationalist Explanations for War'. *International Organization* 49 (3): 379-414; Morrow, James D. 1989. 'Uncertainty and Resolve: A Limited Information Model of Crisis Bargaining'. *American Journal of Political Science* 33(4): 941-972; Wagner, R. Harrison. 2000. 'Bargaining and War'. *American Journal of Political Science* 44 (3): 469-484; Wittman, Donald. 1979. 'How a War Ends: A Rational Model Approach'. *The Journal of Conflict Resolution* 23 (4): 743-763.

FOTO: G. VAN ES, MCD



Afghanistan. Het gebrek aan operationeel succes hangt samen met het verwachte oorlogsnut van de coalitie. De financiële en menselijke kosten nemen toe, terwijl de kans op een overwinning alleen maar afneemt

is dat asymmetrische oorlogen inherent moeilijker zijn op te lossen dan symmetrische conflicten doordat er geen natuurlijke onderhandelingsruimte ontstaat. Dit is de situatie waarin de eisen van de strijdende partijen dusdanig zijn dat er een opening ontstaat voor vredesbesprekingen.

Opzet artikel

Het artikel is als volgt opgebouwd. Eerst laat ik zien hoe actoren hun strategie formuleren en hoe dit leidt tot de algemene logica van conflictbeëindiging. Daarna pas ik dit idee toe op symmetrische conflicten. Aan de hand van de casus Afghanistan sinds 2001 wordt vervolgens de vergelijking gemaakt met asymmetrische oorlogen.

Het doel van het artikel is te verklaren waarom dit conflict voortduurt ondanks de ogenschijnlijke voortdurende militaire patstelling. Het artikel bespreekt vervolgens een aantal mogelijke tegenargumenten en sluit af met enkele opmerkingen over onder meer de reikwijdte van de theorie.

De aard van oorlog

In de meeste landen is zowel het begin als het einde van oorlog een politiek, en geen militair, besluit. Oorlogen ontstaan wanneer de nationale doelstellingen van twee (of meer) partijen onverenigbaar met elkaar zijn en waarbij ten minste één partij er niet in slaagt dit op te lossen zonder het gebruik van geweld. Dit betekent dat oorlog zowel een rationele handeling is als een product van diplomatiek falen. Oorlog is dus, zoals Clausewitz al zei, ‘een voortzetting van politiek verkeer met andere middelen’.⁵

5 Von Clausewitz, Carl. [1832] 1984. *On War*, ed. transl. Michael Howard and Peter Paret. Princeton: Princeton University Press, 87.

Tijdens de oorlog behartigen de strijdende partijen hun belangen door een strategie te formuleren.⁶ Strategie kan worden gedefinieerd als 'de richting en toepassing van macht en de dreiging daarvan die wordt gebruikt voor een doel gesteld door de politiek'.⁷ Het is dus een plan dat het einddoel ('aims') beschrijft, maar ook hoe dit wordt bereikt ('ways') en welke middelen ('means') er voor worden ingezet.⁸ Noodzakelijk is dat de doelen van de strijdende partijen elkaar volledig uitsluiten, want anders zou er geen noodzaak zijn tot het gebruik van geweld.

De aard van oorlog is interactief; geen van beide zijden kan een conflict beginnen of eindigen zonder dat de andere zijde respectievelijk weerstand biedt of samenwerkt.⁹ Dit betekent dat theorieën die alleen betrekking hebben op één strijdende partij geen sluitende verklaring kunnen bieden voor conflictbeëindiging.¹⁰

De logica van conflictbeëindiging

Een strijdende partij voert ideaal gesproken oorlog totdat ze een doorslaggevende overwinning behaalt. Dit is de situatie waarin de tegenstander erkent verslagen te zijn, op zowel het militaire als het politieke domein.¹¹ Zoals de Britse strateeg Colin Gray betoogt, is zo'n doorslaggevende overwinning zowel wenselijk als mogelijk (de geallieerde overwinning op nazi-Duitsland is een goed voorbeeld) maar nooit gegarandeerd.¹² Ook is het niet altijd noodzakelijk. Partijen zetten hun strijd immers alleen voort zolang dit in hun belang is.

Clausewitz geeft twee redenen waarom een partij een conflict kan beëindigen voordat een zege behaald is: een volledige overwinning is onwaarschijnlijk, of de kosten zijn onacceptabel.¹³ Het laatste doet zich voor wanneer de opbrengst van een mogelijke overwinning kleiner is dan de kosten die ermee gepaard gaan. In deze situatie is het vaak beter om met het conflict te stoppen.

Het probleem is alleen dat de terugtrekking van één partij gelijk staat aan een nederlaag (opgave). De gemaakte kosten zijn dus, zoals economen dit noemen, 'gezonken'. Dat wil

zeggen dat het niet mogelijk is om reeds gemaakte kosten op een later moment ongedaan te maken. Dit levert een unieke dynamiek op, die goed te illustreren is aan de hand van een hypothetisch voorbeeld. Stelt u zich een speler voor die 80 cent heeft uitgegeven in een

Manschappen van de US 28 Infanterie Divisie in Bastogne, december 1944. De geallieerde overwinning op nazi-Duitsland is een goed voorbeeld van een doorslaggevende overwinning: een van de partijen erkent verslagen te zijn op zowel militair als politiek vlak



FOTO US ARMY CENTER OF MILITARY HISTORY

- 6 Voor het gemak gaat dit artikel uit van een tweestrijd.
- 7 Gray, Colin S. 2009. *Schools for Strategy: Teaching Strategy for 21st Century Conflict*. Carlisle: Strategic Studies Institute, 7.
- 8 Ibidem, 5.
- 9 De definitie van oorlog die hier gebruikt wordt (zie noot 2) vereist dat er slachtoffers vallen. De gewelddadige bezetting van een land zonder weerstand van de lokale bevolking kan dus niet worden geassocieerd als een oorlog.
- 10 Een voorbeeld hiervan is Stanley, Elizabeth A. 2009. 'Ending the Korean War: The Role of Domestic Coalition Shifts in Overcoming Obstacles to Peace'. *International Security* 34 (1): 42-82. Zij betoogt dat uitkomsten van de oorlog verklaard kunnen worden door veranderingen in de binnenlandse politiek. Vergelijkbare theorieën van internationale betrekkingen zijn geschreven door liberale intergouvernementalisten zoals Moravcsik, Andrew. 1997. 'Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics'. *International Organization* 51 (4): 513-533.
- 11 Het onderscheid tussen politiek en militair is belangrijk aangezien gewonnen veldslagen zich niet altijd vertalen naar een politieke overwinning. Een goed voorbeeld is de Vietnamoorlog, waarbij de Verenigde Staten de meeste directe confrontaties won, maar de oorlog toch verloor. Zie Kissinger, Henry A. 1969. 'The Viet Nam Negotiations'. *Foreign Affairs* 47 (2): 211-234.
- 12 Gray, Colin S. 2012. 'Concept Failure? COIN, Counterinsurgency, and Strategic Theory'. *Prism* 3(3): 17-32.
- 13 Von Clausewitz [1832] 1984, 91.

vergeefse poging een euro te winnen. Als hij zich vervolgens terugtrekt verliest hij zijn volledige inzet. Maar mocht er een akkoord met zijn opponent in het verschiep liggen, dan is het rationeel om vijf cent extra uit te geven als hij hiermee vervolgens 50 cent kan vergaren tijdens de onderhandelingen. Dit vermindert zijn verlies immers van 80 cent tot slechts 35 cent.

Hetzelfde geldt bij een echt conflict. Toekomstverwachtingen zijn dus cruciaal om de dynamiek van de voortzetting van de oorlog te begrijpen. Dit idee is verder ontwikkeld door de Amerikaanse econoom Donald Wittman in zijn nutstheorie.

Donald Wittmans 'verwachte nutstheorie'

Wittman gebruikt rationele-keuzetheorie om te laten zien dat het gedrag van strijdende partijen is gebaseerd op het verwachte nut van de voortzetting van het conflict.¹⁴ Hoeveel nut een overheid of rebellengroep hierbij heeft, hangt af van drie factoren: de kosten van de oorlog, de kans op een overwinning en de waarde van het te veroveren object.¹⁵ Partijen definiëren en interpreteren deze factoren uiteraard verschillend.

- 14 De rationele keuzetheorie maakt een aantal assumpties over de totstandkoming van beslissingen. Actoren worden verondersteld dit te doen door eerst voldoende informatie te vergaren over de beschikbare opties en deze vervolgens te rangschikken. Een centrale aanname is dat gevolgen van iedere optie vaststaat en bekend is. Vervolgens kiezen actoren voor de optie met het grootste nut. Voor een uitgebreidere bespreking van dit proces zie Hindmoor, Andrew. 2006. *Rational Choice*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 181-199.
- 15 Wittman 1979, 745. Deze concepten zijn opzettelijk geoperationaliseerd zonder meetbare indicatoren op te stellen. De reden hiervoor is tweeledig: data over oorlogen is notoir lastig te vergaren en strijdende partijen staan vrij om hun eigen indicatoren te selecteren. Gebrek aan objectieve metingen vormt geen obstakel voor het gebruik als de partijen maar in staat zijn grofweg te taxeren of de indicatoren laag, gemiddeld of hoog scoren.

Het verwachte nut van het voortzetten van een oorlog hangt af van drie factoren: de kosten, de kans op een overwinning en de waarde van het te veroveren object. Partijen interpreteren deze factoren uiteraard verschillend. Zo was het winnen van de Vietnamoorlog bijvoorbeeld belangrijker voor de Vietcong dan voor de Verenigde Staten



FOTO AP.E. ADAMS

Een overheid die haar eigen territorium verdedigt in een interstatelijk conflict maakt bijvoorbeeld doorgaans lagere kosten dan haar opponent, die een oorlog in het buitenland voert.¹⁶ Tegelijkertijd kan het behoud van het eigen territorium een hogere waarde hebben dan de verovering van aanvullend grondgebied. Zo was het winnen van de Vietnamoorlog bijvoorbeeld belangrijker voor de Vietcong dan voor de Verenigde Staten.

Ten slotte kan de waarde van het te veroveren object verschillend worden geïnterpreteerd. De Britse politicoloog Andrew Mack betoogt dat dit komt doordat in een asymmetrisch conflict de sterke zijde de neiging heeft om het conflict als een beperkte oorlog te zien, die beslecht dient te worden met beperkte middelen.¹⁷ De zwakke partij ziet het conflict daarentegen eerder als een totale oorlog die dient te worden uitgevochten met alle beschikbare middelen.¹⁸ De strijdende partijen ontwikkelen dan ook verschillende strategieën, met verschillende doelen, methodes en in te zetten middelen.

'Oorlogsnut'

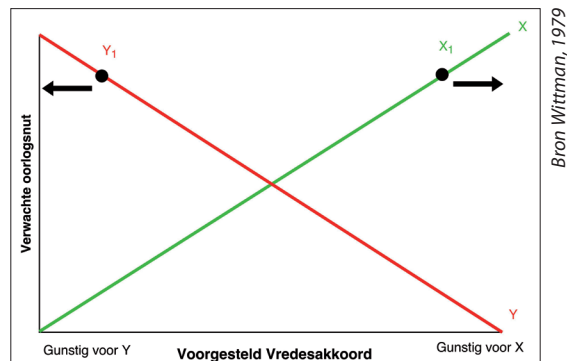
Wittman stelt dat lage oorlogskosten, een hoge overwinningskans en een hoge waarde van het te veroveren object zal leiden tot een hoog zogeheten oorlogsnut. Omgekeerd zullen hoge oorlogskosten, een lage kans op een overwinning en een lage waarde van het te veroveren object leiden tot een laag oorlogsnut. Wittman stelt verder dat partijen met een hoog oorlogsnut ook hoge eisen zullen hebben aan de onderhandelingstafel. Is deze echter laag, dan zullen ze bereid zijn om genoeg te nemen met minder.

Alleen wanneer voor beide partijen het nut van de oorlog laag is, zullen ze ook allebei lage eisen hebben. Dit geeft ruimte voor het vinden van een overeenkomst die acceptabel is voor beide partijen. Wittmans theorie is echter statisch: ze verklaart niet hoe het 'nut' van de oorlog verandert naarmate de oorlog voortduurt. Het is dan ook nuttig om deze theorie verder te ontwikkelen. De eerste stap is om deze dynamiek uit te werken in symmetrische conflicten.

Symmetrische conflicten

Eerder is vastgesteld dat de primaire uitdaging in het onderhandelen over beëindiging van een conflict is een overeenkomst te vinden die beide partijen verkiezen boven voortzetting van de oorlog. Dit kan grafisch worden weergegeven door het verwachte oorlogsnut van de strijdende partijen af te zetten tegen de voorgestelde vredesakkoorden. Figuur 1 laat de positie zien waarin twee gelijkwaardige partijen zich bevinden op het moment dat het conflict een patstelling nadert.

In dit stadium zijn de kosten voor beide partijen nog niet hoog opgelopen, zijn ze nog redelijk optimistisch over hun kans op een overwinning en staat het motief voor de oorlog nog vers in het geheugen. Zowel partij X en Y zullen dan hoge eisen hebben bij de onderhandelingen. Ze zijn alleen bereid een akkoord te sluiten als dit een hoger nut met zich meebrengt dan de verwachte patstelling. Dit is



Bron Wittman, 1979

Figuur 1. Verwacht oorlogsnut in een symmetrisch conflict bij aanvang van het conflict. De X-as geeft de verschillende vormen van een vredesakkoord aan, waarbij een akkoord links gunstig is voor Y en een akkoord rechts gunstig is voor X. Op dit moment hebben beide partijen een hoog oorlogsnut, waarmee ze hoog op de Y-as geplaatst worden. Ze zullen alleen een akkoord tekenen op dit punt, of gunstiger. Dit wordt aangegeven door de pijlen. Duidelijk is dat er geen overlap bestaat tussen punt Y1 en X1. Daardoor is er geen onderhandelingsruimte

16 Kosten kunnen uiteraard ook worden uitgedrukt in het aantal slachtoffers.

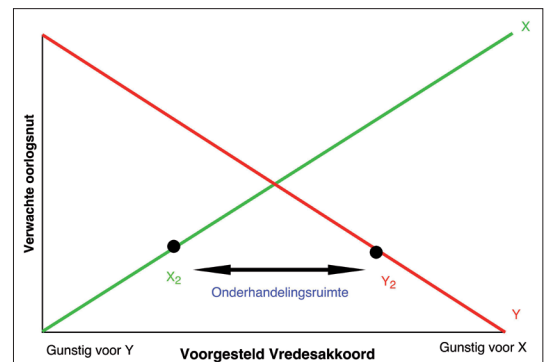
17 Mack, Andrew. 1975. 'Why Big Nations Lose Small Wars: The Politics of Asymmetrical Conflict'. *World Politics* 27 (2): 175-200, 181.

18 Ibidem.

de ruimte aangegeven met de pijlen: voor partij Y is dit de ruimte links van punt Y1 en voor partij X is dit de ruimte rechts van punt X1. Aangezien er geen overlap is tussen deze twee lijnen op de X-as is er geen onderhandelingsruimte. Er is dus ook geen mogelijkheid voor een vredesakkoord dat kan rekenen op wederzijdse steun. De oorlog wordt dan ook in alle waarschijnlijkheid voortgezet.

Afnemend oorlogsnut

Maar in symmetrische conflicten ervaren beide partijen doorgaans een afnemend oorlogsnut. Naarmate de oorlog voortduurt nemen zowel de financiële als menselijke kosten van de oorlog toe. Daarnaast temperen langdurige conflicten doorgaans de hoop op een overwinning.¹⁹ Bovendien, hoe langer de oorlog voortduurt, hoe meer gebouwen en infrastructuur er wordt verwoest. Dit verlaagt de waarde van het te veroveren object.



Figuur 2. Verwacht oorlogsnut in een symmetrisch, langdurig conflict. Het nut van de oorlog is laag voor beide partijen. Daardoor is partij Y bereid een akkoord te tekenen vanaf punt Y2 naar links. En partij X is bereid ieder akkoord tekenen vanaf punt X2 naar rechts. De grafiek laat zien dat er overlap is tussen punt Y2 en X2. Beide partijen zijn dus bereid om een vredesakkoord te sluiten in het gebied aangeduid als 'onderhandelingsruimte'

dan de verwachte toekomstige situatie. Als een gebrek aan vertrouwen de partijen ervan weerhoudt om een akkoord te sluiten, zal de oorlog alsnog voortduren. Maar dit zal het oorlogsnut alleen maar verder verlagen, en dus de onderhandelingsruimte vergroten. Hoe groter deze ruimte, hoe groter de prikkel wordt om het conflict te beëindigen. Dit vergroot de kans dat vertrouwensproblemen overwonnen worden en dat er een akkoord wordt gesloten.

Wittmans statische verwachte nutstheorie kan dus gebruikt worden om de dynamiek van symmetrische conflicten te illustreren. Moderne conflicten worden echter voornamelijk uitgevochten tussen asymmetrische partijen. De volgende stap is om te onderzoeken hoe deze dynamiek verschilt in dit type conflict.

Asymmetrische conflicten

Asymmetrische conflicten zijn onderhevig aan fundamenteel andere omstandigheden dan symmetrische conflicten. Hier wordt een materieel (maar niet altijd numeriek) superieure statelijke actor geconfronteerd met een materieel inferieure niet-statale actor (een 'insurgency'). Een goed voorbeeld van een asymmetrisch conflict is de oorlog in

Hoe groter de onderhandelingsruimte, des te groter de prikkel om het conflict te beëindigen

Onderhandelingen

Figuur 2 laat de positie zien waarin de partijen zich bevinden nadat een langdurige patstelling is bereikt. Dit punt staat bekend als de 'mutually hurting stalemate'.²⁰ Beide zijden verwachten nu een verminderd oorlogsnut en passen hun eisen overeenkomstig aan. Er begint dan een gelegenheid te ontstaan voor onderhandelingen.

Beide partijen zullen liever een akkoord tussen punt X2 en Y2 tekenen dan dat ze de oorlog voortzetten. Dit geeft namelijk een hoger nut

19 De kans dat partij X de oorlog wint, kan natuurlijk groter worden. Maar dat betekent ook dat partij Y een kleinere kans heeft om te winnen. In dit geval verplaatsen beide punten evenveel naar rechts. Dezelfde dynamiek geldt in het geval dat partij Y aan de winnende hand is. Beide punten verplaatsen dan evenveel naar links. Veranderingen in kans om te winnen hebben dus geen invloed op het ontstaan van onderhandelingsruimte (Wittman 1979, 749-750).

20 Zartman, D. 1993. 'The Unfinished Agenda: Negotiating Internal Conflict'. *Stop the Killing: How Civil Wars End*, ed. R. Licklider. New York: New York University Press, 20-34.

Afghanistan tussen ISAF (hierna: coalitie) van de Noord-Atlantische Verdragsorganisatie (NAVO) en de Taliban.²¹

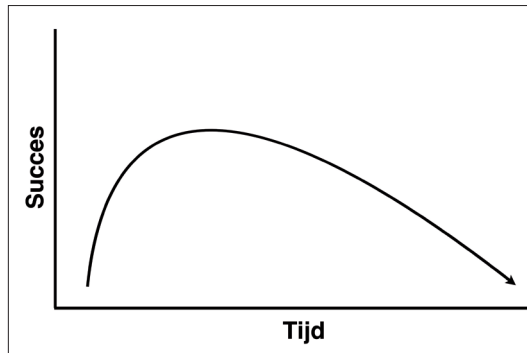
Bij aanvang had de coalitie een groot oorlogsnut. De kosten van de voorafgaande Amerikaans-geleide invasie van Afghanistan eind 2001 bleven binnen de perken vanwege de technologische inferioriteit van de Taliban. Als gevolg hiervan dacht de coalitie bij haar aantreden in december 2001 dat de kans op overwinning groot was. Het ultieme doel (het voorkomen van verdere terroristische aanslagen door islamitische extremisten een 'safe haven' te ontzeggen) leek dan ook binnen handbereik.²²

Guerrillatactiek

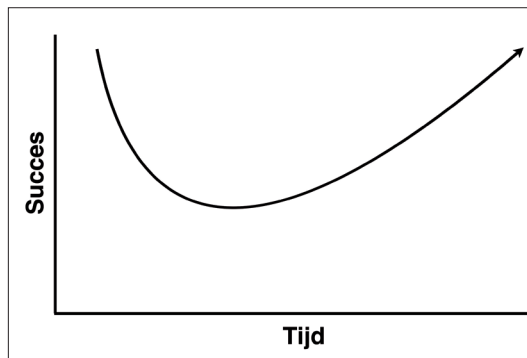
Figuur 3 geeft het verloop van het operationele succes van de coalitie grafisch weer.²³ In de beginfase verliep de missie zeer voorspoedig. Zes maanden na het begin van hun missie klaagden ISAF-troepen zelfs over een gebrek aan actie.²⁴ Als de Taliban op dat moment hun wil en capaciteit om te vechten volledig hadden verloren, dan hadden ze zich onvoorwaardelijk overgegeven. Dit was bijvoorbeeld het geval met Japan na de Amerikaanse nucleaire aanval op Hiroshima en Nagasaki, in 1945.

Maar de oorlog in Afghanistan laat zien dat in moderne conflicten de zwakkere partij eerder van tactiek verandert. De Amerikaanse politicoloog Ivan Arreguín-Toft verklaart dit als volgt: aangezien zwakke partijen geen lange periode van directe confrontatie kunnen volhouden, gaan ze over op een indirecte benadering.²⁵ Dit wordt 'guerrillastrijd' genoemd en bestaat uit zogenaamde 'hit and run' tactieken. Het doel hierbij is om duizenden kleine 'speldenprikken' aan de opponent uit te delen.

De sterkere partij, in dit geval de coalitie, vertrouwt ondertussen nog steeds op directe aanvallen en heeft in toenemende mate moeite om de nu onzichtbare vijand te vinden en te verslaan. In 2003 beschreven sommige troepen hun ervaring dan ook als een kat-en-muisspel.²⁶



Figuur 3. Verloop van het succes van een sterke actor in een asymmetrisch conflict



Figuur 4. Verloop van het succes van een zwakke actor in een asymmetrisch conflict

Naarmate de coalitie verzandde in de guerrilla-oorlog verkleinde haar kans op een volledige overwinning. Tien jaar later sloten sommige experts deze optie zelfs volledig uit.²⁷

- 21 Officieel was ISAF niet in oorlog met de Taliban. ISAF definieerde de eigen rol als het bijstaan van de Afghaanse overheid in het vestigen van een veilige en stabiele omgeving. (<http://www.isaf.nato.int/mission.html>). Als onderdeel hiervan was de primaire gevechtsfunctie van ISAF echter een 'counterinsurgency' campagne tegen de Taliban. Het is deze campagne waarop dit artikel zich richt.
- 22 Biddle merkt op dat einddoelen kunnen worden uitgedrukt in beperkte of grote ambities (Biddle, Stephen D. 2005. American Grand Strategy after 9/11: An Assessment. Carlisle: Strategic Studies Institute, 13). De Verenigde Staten plaatsten zichzelf op de maximale zijde van dit spectrum toen president Bush zei: 'De oorlog tegen terreur [...] zal niet eindigen tot iedere terroristische organisatie van mondiale reikwijdte is gevonden, gestopt en verslagen' (The White House. 2001. Selected Speeches of President George W. Bush: 2001-2008. Washington, 68).
- 23 Succes verwijst hier naar de uitkomst van directe confrontaties.
- 24 *The New York Times*. 2002. For G.I.'s in Afghanistan, War is Hellishly Boring. May 31. <http://www.nytimes.com/2002/05/31/world/for-gi-s-in-afghanistan-war-is-hellishly-boring.html> (november 21, 2014).
- 25 Arreguín-Toft, Ivan. 2001. 'How the Weak Win Wars: A Theory of Asymmetric Conflict'. *International Security* 26 (1): 93-128.
- 26 CNN. 2003. For U.S. Forces, War in Afghanistan Heats Up. September 9. <http://edition.cnn.com/2003/WORLD/asiapcf/central/09/08/afghanistan.1>.



Het nut van de oorlog neemt voor de Taliban gestaag toe naarmate het conflict voortduurt. Dat komt omdat de oorlog voor de Taliban, in tegenstelling tot de coalitie, een winstgevende activiteit is

Verminderd nut

Het gebrek aan operationeel succes hangt samen met het oorlogsnut van de coalitie.²⁸ De financiële en menselijke kosten nemen toe, terwijl de kans op een overwinning alleen maar afneemt. Het aanhoudende conflict leidt daarnaast tot verhoogde spanningen tussen het Westen en de mondiale moslimgemeenschap. De oorlog in Afghanistan maakt de kans op toekomstige terroristische aanvallen dus niet kleiner, maar groter.

Met andere woorden: de waarde van het verslaan van de Taliban is afgenomen omdat

het niet meer een vermindering in terreurdreiging symboliseert. Het verminderde oorlogsnut betekent dat de coalitie haar eisen voor een mogelijk vredesakkoord dan ook naar beneden bijstelt.

De Taliban

De dynamiek van de zwakke partij, in dit geval de Taliban, is precies het tegenovergestelde. Figuur 4 geeft dit weer als een U-curve. Vóór de oorlog waren de Taliban zeer succesvol en hadden de macht in Kaboel in handen. Maar toen de oorlog begon werden de Taliban snel verdreven, en voelden zich gemarginaliseerd. Het succes van de Taliban nam pas weer toe toen ze de transitie maakten naar de guerrillaoorlog.²⁹ Dit komt overeen met Mao's theorie dat de factor tijd superieure technologie kan verslaan.³⁰ De opstandelingen moeten daarom directe gevechten vermijden en het conflict rekken, aldus Mao. Ze hoeven geen grote confrontaties te winnen. Ze moeten de vijandelijkheden slechts lang genoeg vol weten te houden tot de opponent vanzelf huiswaarts trekt.³¹ Zij kunnen dit doen, stelt Mao, door zich te vermengen met de bevolking 'als vissen in de zee'.³²

27 Zie Biddle, Stephen D. 2013. 'Ending the War in Afghanistan: How to Avoid Failure on the Installment Plan'. *Foreign Affairs* 92 (5): 49-58, 52-54; Eikenberry, Karl W. 2013. 'The Limits of Counterinsurgency doctrine in Afghanistan: The Other Side of the Coin'. *Foreign Affairs* 92-5: 59-74, 66.

28 Deze twee gaan niet altijd gelijk op. Een actor kan bijvoorbeeld operationeel zeer succesvol zijn, maar als hij hiermee enorme kosten heeft en het te veroveren object niet bijzonder waardevol is, dan valt zijn oorlogsnut alsnog laag uit.

29 Lafraie, Najibullah. 2009. 'Resurgence of the Taliban Insurgency in Afghanistan: How and Why?' *International Politics* 46: 102-113.

30 Katzenbach, Edward L. en Gene Z. Hanrahan. 1955. 'The Revolutionary Strategy of Mao Tse-Tung'. *Political Science Quarterly* 70(3): 321-340, 325.

31 Hammes in Connable, Ben en Martin C. Libicki. 2010. *How Insurgencies End*. Santa Monica: Rand Corporation, 30.

32 Mao in U.S. Marine Corps. 1989. *Mao Tse-Tung on Guerrilla Warfare*. Washington: Department of the Navy, 93.

Aangezien oorlog zowel in absolute als relatieve zin goedkoper is voor de zwakke partij dan voor de sterke, kunnen de Taliban dit langer volhouden dan de coalitie.³³ Zoals de Taliban graag zeggen: het Westen mag de horloges hebben, maar de Taliban hebben de tijd.

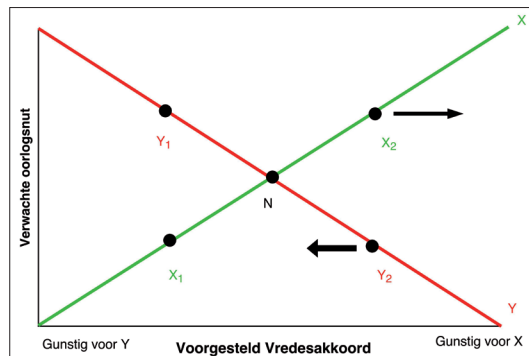
Effecten

Net als bij de coalitie is er een positief verband tussen het operationele succes van de Taliban en het oorlogsnut. In het begin worden de Taliban nog geconfronteerd met hoge kosten als gevolg van zware aanvallen. Gezien de machtonbalans schatten de Taliban de kans op een overwinning dan ook laag in. De waarde van de overwinning is eveneens laag; coalitie-bombardementen hebben veel van hun bezittingen vernietigd.

De Taliban verwachten daarom een laag oorlogsnut, maar het nut neemt gestaag toe naarmate het conflict voortduurt. Dat komt omdat de oorlog voor de Taliban, in tegenstelling tot de coalitie, een winstgevende activiteit is. De Taliban profiteren van het conflict door zich onder meer bezig te houden met illegale handel, zoals de papaverteelt.³⁴ De Taliban zijn ook betrokken bij ontvoeringen (voor losgeld) en illegale mijnbouw.³⁵ Voor hen is oorlog dan ook meer een 'voortzetting van de economie met andere middelen'.³⁶ Hun hernieuwde operationele succes verhoogt vervolgens de kans dat de Taliban het conflict uiteindelijk weten te winnen. Tegelijkertijd stijgt de waarde van het veroverde object (de macht grijpen in Afghanistan). Dit komt doordat de coalitie de infrastructuur van Afghanistan verbetert als onderdeel van hun 'counter-insurgency' campagne. Zo legt ze wegen, bruggen, dammen en elektriciteit aan.

Geen onderhandelingsruimte

Figuur 5 laat de gevolgen hiervan zien voor de kans op het sluiten van een vredesovereenkomst. Met de toename van het verwachte oorlogsnut voor de Taliban zullen zij hun eisen overeenkomstig aanpassen (van X_1 naar X_2), terwijl de coalitie haar eisen naar beneden bijstelt (van Y_1 naar Y_2). Dit betekent dat, in tegenstelling tot symmetrische conflicten, beide partijen naar rechts op de X-as schuiven.



Figuur 5. Het ontbreken van onderhandelingsruimte in een asymmetrisch, langdurig conflict. De strijdende partijen beginnen op punt X_1 (de Taliban) en Y_1 (de coalitie). Op dit moment is er geen onderhandelingsruimte. Naarmate het conflict voortduurt, schuiven ze langzaam op naar punt X_2 en Y_2 . Eenmaal daar aangekomen zal partij X alleen een vredesovereenkomst aangaan rechts van punt X_2 . Partij Y zal op dat moment alleen een akkoord tekenen links van punt Y_2 . Er is opnieuw geen overlap tussen deze punten op de X-as

Zoals de pijlen aangeven, ontstaat er geen onderhandelingsruimte. Noch op moment 1, noch op moment 2 is er een punt op de X-as die beide partijen verkiezen boven voortzetting van de oorlog. Aangezien dit de voornaamste horde is voor de onderhandelingen bij een vredesakkoord is het nu duidelijk waarom asymmetrische conflicten zo veel moeilijker te beëindigen zijn dan symmetrische oorlogen. Deze theorie verklaart dan ook waarom onderzoek van het 'Internationaal centrum voor de bestudering van de radicalisatie en politiek geweld' in Londen concludeert dat alle vredesbesprekingen met de Taliban tot op heden zijn mislukt, ondanks herhaalde constructieve pogingen.³⁷

33 Galula, David. [1964] 2006. *Counterinsurgency Warfare: Theory and Practice*. London: Praeger Security International, 6-7.

34 Zie Peters, Gretchen. 2009. *How Opium Profits the Taliban*. Washington: United States Institute of Peace.

35 Zie United Nations Security Council. 2014. *Fourth report of the Analytical Support and Sanctions Monitoring Team submitted pursuant to resolution 2082 (2012) concerning the Taliban and other associated individuals and entities constituting a threat to the peace, stability and security of Afghanistan*. June 10. New York, 19-20.

36 Keen, David. 2005. *Conflict and Collusion in Sierra Leone*. International Peace Academy. New York: Palgrave, 11.

37 Bew, John, Ryan Evans, Martyn Frampton, Peter Neumann en Marisa Porges. 2013. *Talking to the Taliban: Hope over History?* London: The International Centre for the Study of Radicalization and Political Violence.

Mogelijke tegenargumenten

Critici kunnen vier argumenten maken tegen deze theorie. Allereerst veronderstelt het model dat het conflict bestaat uit slechts twee strijdende partijen. In werkelijkheid is het Afghaanse conflict eerder een strijd tussen drie partijen; de Afghaanse overheid is ook een cruciale actor.³⁸ Deze kritiek is terecht. Maar het opnemen van deze actor leidt alleen maar tot grotere problemen om een overeenkomst te sluiten waarin alle partijen zich kunnen vinden.

De Afghaanse overheid heeft bovendien een aanzienlijk belang in de voortzetting van de vijandelijkheden. Beëindiging van het conflict kan namelijk leiden tot een afname van vitale internationale bijstand. Intensivering van het conflict daarentegen vormt een serieuze bedreiging voor de regering. De Afghaanse overheid steunde daarom de coalitie genoeg om een terugkeer van de Taliban te voorkomen, maar probeerde ook te voorkomen dat deze twee partijen een akkoord zouden sluiten. Deze korte beschrijving van de rol van de Afghaanse overheid is uiteraard niet bedoeld als omvattend. Ze dient alleen om te illustreren dat hoe meer primaire actoren een conflict heeft, hoe kleiner de kans op een vredesakkoord wordt.

Inhoud van het akkoord

Ten tweede kan het model niet de inhoud van een mogelijk vredesakkoord voorspellen. Neutrale buitenstaanders raden misschien het punt aan waar de twee lijnen elkaar kruisen. Dit is aangegeven in figuur 5 met punt N. Het voordeel hiervan is dat het voor beide partijen niet mogelijk is om hun nut te verhogen zonder het nut van de tegenstander tegelijkertijd te verlagen. Bovendien kan geen van beide

zijden een voordeel behalen door de afspraak eenzijdig op te zeggen, aangezien deze partij dan ook extra oorlogskosten zal moeten dragen.

Toch zullen de strijdende partijen deze optimistische visie waarschijnlijk niet hanteren. Het akkoord zal eerder worden vormgegeven door de partij die in dit stadium van de oorlog het sterkst staat, waarbij die de resterende capaciteit en wil van de tegenstander om te vechten in acht zal moeten nemen. Het is daarom niet mogelijk te voorspellen welk punt de partijen zullen hanteren. Het is alleen mogelijk te stellen dat er een punt bestaat dat beide zijden verkiezen boven voortzetting van het conflict.

Speltheorie

Ten derde kunnen speltheoretici wijzen op het feit dat de wil tot het bereiken van vrede geen garantie van slagen biedt.³⁹ Zij stellen dat individuele rationaliteit niet noodzakelijkerwijs leidt tot collectieve rationaliteit.⁴⁰ Een beroemd voorbeeld hiervan is het gevangendilemma (*'prisoner's dilemma'*). In dit geval krijgen twee actoren de kans om een wederzijds gunstige uitkomst te behalen door samen te werken. Maar als één van de twee samenwerkt en de ander niet, dan zal de laatstgenoemde een nog groter voordeel krijgen. Het gevolg is dat beide actoren de samenwerking zullen afslaan.

Deze dynamiek geldt ook bij vredesonderhandelingen: beide partijen hebben er vaak niet genoeg vertrouwen in dat de ander zich aan de gemaakte afspreken zal houden. Toch kan dit gebrek aan vertrouwen wel degelijk worden overwonnen door de interventie van een geloofwaardige en neutrale externe partij.⁴¹

Bovendien is de bewering hier niet dat er direct een vredesakkoord zou komen zodra er onderhandelingsruimte ontstaat. Het argument is dat dit soort akkoorden zeer onwaarschijnlijk is wanneer ten minste één van de partijen dit niet in haar belang acht.

Eenheid

Als vierde tegenargument stellen critici dat de strijdende partijen geen zogeheten unitaire

38 Andere relevante actoren zijn Pakistan en het Haqqani-netwerk. Beiden kunnen als spelbederver ('spoiler') optreden tijdens een vredesproces. Zie Stedman, Stephen John. 1997. "Spoiler Problems in Peace Processes." *International Security* 22(2): 5-53.

39 Zie Schelling, Thomas C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Harvard: Harvard University Press.

40 Zie bijvoorbeeld Hindmoor 2006.

41 Zie Fortna, Virginia Page. 2008. *Does Peacekeeping Work? Shaping Belligerents' Choices after Civil War*. Princeton: Princeton University Press; Walter, Barbara F. 2002. *Committing to Peace: The Successful Settlement of Civil Wars*. Princeton: Princeton University Press.

actoren zijn. Hiermee wordt bedoeld dat de strijdende partijen aanzienlijke interne meningsverschillen hebben, die een groot obstakel vormen bij het sluiten van een vredesakkoord. Er is inderdaad bewijs dat de actoren in Afghanistan niet unitair zijn. Zo bestond ISAF uit 48 staten.⁴² Begrijpelijkerwijs hadden coalitiegenoten meningsverschillen over hoe een mogelijk vredesovereenkomst er uit zou komen te zien.

Ook de Taliban bestaan uit verschillende groeperingen, die allemaal verschillende wensen hebben.⁴³ De Taliban kunnen daarom hun kansen kunnen spreiden en zich nooit volledig committeren aan een mogelijke overeenkomst. Maar het problematiseren van het unitaire actor model leidt alleen maar tot de conclusie dat een vredesakkoord nóg moeilijker te bereiken zal zijn. Dit tegenargument weerlegt dus niet het centrale idee van de theorie, namelijk dat asymmetrische conflicten moeilijk op te lossen zijn.

Conclusie

Symmetrische conflicten

Uit het vorenstaande kunnen twee conclusies worden getrokken. Het eerste betreft symmetrische conflicten, waarbij twee technologisch vergelijkbare statelijke actoren een tweestrijd hebben. Mocht geen van beide partijen een overwinning weten te behalen, dan zal de verslechterende kosten-batenratio ervoor zorgen dat er na verloop van tijd automatisch onderhandelingsruimte begint te ontstaan. Dit creëert een belangrijke prikkel voor de strijdende partijen om tot een akkoord te komen. Het akkoord ontstaat misschien niet meteen, maar hoe langer het conflict voortduurt, hoe groter de prikkels worden en hoe groter de kans dat de partijen de resterende obstakels voor vrede uit de weg weten te ruimen.

Asymmetrische conflicten

De tweede conclusie betreft asymmetrische conflicten. De casus Afghanistan laat goed zien dat hierin geen automatische onderhandelingsruimte ontstaat. Hierdoor wordt het nagenoeg

onmogelijk om een akkoord te sluiten. Deze theorie verklaart waarom de gemiddelde opstand een decennium aanhoudt, en waarom sommige zelfs meer dan veertig jaar voortduren.⁴⁴

Voorbeelden van zulke langlopende conflicten zijn te vinden in Colombia, waar de overheid sinds 1964 (onder andere) tegen de Marxistische FARC vecht, en in Peru, waar de regering sinds 1980 strijd voert tegen de terreurgroep Lichtend Pad. Zulke langlopende conflicten waren tot voor kort ook in Europa te vinden. Zo vocht de Spaanse regering tussen 1959 en 2011 een lange operatie tegen de Baskische terreurgroep ETA. En tussen 1968 en 2007 gebeurde hetzelfde tussen de Britse overheid en de IRA in Noord-Ierland.

Reikwijdte theorie

De theorie kan in principe worden gegeneraliseerd naar deze andere conflicten, maar ze heeft wel tekortkomingen. De theorie houdt bijvoorbeeld geen rekening met 'seingedrag': acties tijdens de oorlog die ten doel hebben de tegenstander te laten weten dat men bereid is tot een vredesovereenkomst. Een voorbeeld is het instellen van een eenzijdig en tijdelijk staakt-het-vuren. De reikwijdte van de theorie is daarom beperkt tot het verklaren van de uitdagingen van conflictbeëindiging.

Verder onderzoek is nodig om te verklaren hoe actoren in asymmetrische conflicten omgaan met seingedrag en andere manieren om vertrouwen te winnen. De casus Afghanistan is dus alleen geschikt om de basisdynamiek van asymmetrische oorlog te demonstreren. Onderzoek van de twee bovengenoemde beëindigde conflicten is nodig om dit onderwerp verder uit te diepen. ■

42 NATO, 2014. International Security Assistance Force (ISAF): Key Facts and Figures. http://www.isaf.nato.int/images/media/PDFs/21041006isaf_placemat-final.pdf (November 18, 2014).

43 Zie Biddle 2013 (noot 27), 53.

44 Zie Connable en Libicki 2010 (noot 31), 27.