



Universiteit  
Leiden  
The Netherlands

## **Principled pragmatism : VOC Interaction with Makassar 1637-68, and the nature of company diplomacy**

Feddersen, C.F.

### **Citation**

Feddersen, C. F. (2016, September 29). *Principled pragmatism : VOC Interaction with Makassar 1637-68, and the nature of company diplomacy*. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/43297>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License:

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/43297>

**Note:** To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Cover Page



Universiteit Leiden



The handle <http://hdl.handle.net/1887/43297> holds various files of this Leiden University dissertation

**Author:** Feddersen, Carl Fredrik

**Title:** Principled pragmatism : VOC Interaction with Makassar 1637-68, and the nature of company diplomacy

**Issue Date:** 2016-09-29

Kristiansand, July 2016

## **Summary, English**

This thesis explores the nature of VOC diplomacy using the seventeenth century interaction between the Company and the sultanate of Makassar on the western coast of South Sulawesi as its case.

There has, but for some recent exceptions, been a noticeable trend in the historiography of the Company's diplomacy to consider its diplomatic practice as based on dogmatic assumptions either of a legalist or cultural-Eurocentric nature. Implicit in both is that the diplomatic interaction between the Company and its Asian counterparts was a miscommunication as the meeting of the two represented a clash of cultures.

Against these propositions I argue that both the Director's concerns and the determining factor in policy decisions in Batavia were predominantly based on contextual considerations. By its very nature such an approach begged for precise and accurate information about local conditions and affairs.

Working top down I start by arguing that the respective *Generale Instructies* sent from the Heeren XVII from the Republic to the High Government in Batavia from 1609 to 1650 either implicitly or openly entailed a message to the High Government to gather information about the local customs and conditions and base its conduct of diplomacy on such knowledge. This approach is also reflected in the Directors' particular advice on Makassar.

As for the nature of mutual understanding in the diplomatic interaction between the Company and Makassar, the negotiations leading up to, and the formulations in the actual contract text of the first treaty between the two in 1637 bear witness to that the Company were playing the diplomatic game along compatible rules.

Turning to discussions on policy within the High Government itself, a disagreement arose between Governor-General Maetsuyker and Superintendent Arnold de Vlaming in 1655 on whether to take a hard- or a soft stand towards Makassar. That the issue was the subject of discussion in Batavia, and that the arguments from both sides were presented to the Heeren XVII, show that the Company's decision process on diplomacy was flexible and reactive rather than dogmatic.

As for dynamics and trends in the High Government's deliberations on Makassar, there is a decisive break after 1655 away from "soft diplomacy." After the conclusion of the 1655 treaty there developed a growing belief that a lasting contractual order with Makassar could not be established unless accompanied by a complete military victory. A close reading of the sections on policy towards Makassar in the *Generale Missiven* after 1655 reveals how Batavian decisions on diplomacy towards Makassar formed a "learning process" based on shifting interpretations of the situation and Makassarese intentions.

When analysing the texts of the treaty record between the Company and Makassar, one is struck by an impression that the Company's diplomatic approach is moving in a direction towards a more constructivist perception of "treaty" after 1655. This could be seen as an element in the learning process that characterised the High Government's diplomatic practice towards Makassar after the 1655 treaty.

The Bongaya Treaty of 1667 and its follow up contracts in 1668 formed parts of a treaty complex that included not only Makassar but the other states in South Sulawesi and the outer islands. Taken together these treaties made up a system whereby the Company attained a hegemonic position in South Sulawesi. When looking at the construction of

Company as hegemon by contract it is striking that appeals to principles of international law plays a limited and very narrowly defined role. On the contrary the primary political functions of the contracts were formulated not with references to international law, but in detailed, concrete and specific phrases pointing to the relevant issues at hand.

In addition to dealing with the Directors' reflections on diplomacy and Batavian reports on and records of treaty making, as well as discussions within the Company on policy, and analyses of the implications of treaty formulations, I have also analysed reflections on policy by 'the man on the spot', Cornelis Speelman who in his *memorie van overgave* of 1669 pondered how to maintain the hegemonic position created by the Bongaya treaty complex. The text not only presents us with an implicit model of overseas diplomacy, but Speelman's explicit statements on his diplomatic exploits during his campaign in Makassar 1666-68 also show how Company diplomacy was actually performed by one of the most able practitioners in the field.

Two factors stand out as general traits of Speelman's approach towards overseas diplomacy. Firstly he advocates a case study approach. Decisions and choice of action must be based on as extensive empirical

information as possible. The other trait is his emphasis on agency and personal diplomacy. Speelman's analysis is primarily focused on local power networks and the personal relations connecting them, and the tactical options that are left for Company influence and control.

Personality traits of men who are in, or aspire to, power therefore form a prominent part in Speelman's text.

This personalised approach may be explained by the overall purpose of pre-empting the rise of foes and keeping the bonds of alliance with old and new allies in a political environment built on personal charisma and bonds. This emphasis on information gathering and the personalised approach seem to conform with the *hands on* approach practised by Company diplomacy at large.

Targeted gathering of information was consistently stressed in the General Instructions by the Gentlemen XVII, it was characteristic of the High Government's deliberations on policy in Batavia, and it marked the conduct of diplomacy on site. Awareness of and adaptation to local particularities thus formed the basis for the conduct of pragmatic diplomacy. The Company's practice of diplomacy towards Makassar

conformed to this empirical and flexible rather than dogmatic *Real Politik*.

Consequently this thesis refutes the proposition of a structural miscommunication in the Company's diplomatic dealings with Asian rulers. Obviously there occurred some misunderstandings, but these were not of an insurmountable nature, and generally speaking there was sufficient understanding to make functional communication possible. Contributing to this was the fact that Makassar, in the first decades of contact and interaction with the Company, was ruled by very able and open-minded men, who showed a particular interest in things European and a very strong will to innovate.

In conclusion, if in the Company's diplomatic mode, contextual considerations trumped a dogmatic approach to legal principles, this does not mean that it resulted in anarchy. What actually happened was that a pragmatic approach shaped the conceptualisation and the application of international law. On the one hand this led to a constructivist perception of "treaty," whereby treaties were particularly designed for the specific and particular context to which they were applied. On the other hand, appeals to general principles of international law were applied in



instances where this was considered to best serve the Company's interests. In the final instance, both were based on pragmatic considerations. In this pragmatic approach was also an element of dynamism.

## **Samenvatting**

Dit proefschrift onderzoekt het diplomatieke karakter van de VOC aan de hand van de zeventiende-eeuwse contacten tussen de Compagnie en het Sultanaat van Makassar aan de westkust van Zuid-Sulawesi.

Op een paar uitzonderingen na overheerst in de geschiedschrijving over de VOC het idee dat de diplomatie van de Compagnie gebaseerd was op dogmatische aannames van legalistische of Eurocentrische aard. En aangezien de interactie tussen beide partijen werd beschouwd als een *clash of cultures*, werd in beide gevallen impliciet verondersteld dat het diplomatieke contact tussen de Compagnie en haar Aziatische tegenhangers in feite een vorm van miscommunicatie was.

Ik stel hier tegenover dat voornamelijk contextgebonden overwegingen de basis vormden voor zowel de besognes van de bewindhebbers als voor de doorslaggevende krachten in de

beleidsvorming in Batavia. Een dergelijke benadering heeft uit de aard der zaak precieze en accurate gegevens nodig over lokale omstandigheden.

Om bij de top te beginnen: de *Generale Instructies* van de Heeren XVII aan de Hoge Regering in Batavia in de periode 1609 tot 1650 bevatten zowel impliciete als expliciete instructies om informatie te verzamelen over de lokale gebruiken en de stand van zaken in den lande, alsmede om de diplomatieke praktijk te baseren op deze informatie. Deze benadering is ook zichtbaar in de adviezen van de Directors over Makassar.

Het wederzijdse begrip in de diplomatieke contacten tussen de Compagnie en Makassar, de onderhandelingen die leidden tot de daadwerkelijke tekst van het eerste verdrag in 1637 en de gebruikte formuleringen daarin, laten zien dat de Compagnie het diplomatieke spel speelde volgens de regels.

In 1655 ontspoon zich binnen de Hoge Regering een meningsverschil tussen Gouverneur Generaal Maetsuyker en Superintendent Arnold de Vlaming over een harde of zachte aanpak van

Makassar. Dat deze kwestie onderwerp was van een discussie in Batavia en dat de argumenten van beide partijen werden gepresenteerd aan de Heeren XVII, toont aan dat het diplomatieke proces van de Compagnie flexibel en reactief was, in plaats van dogmatisch.

Wat betreft de bewegingen en ontwikkelingen in het denken over Makassar binnen de Hoge Regering, is er een cruciale koerswijziging naar een hardere diplomatie zichtbaar na 1655. Na het sluiten van het verdrag in dat jaar groeide de overtuiging dat een langdurige contractuele relatie met Makassar niet gerealiseerd kon worden zonder een totale militaire overwinning. Nauwkeurige bestudering van de teksten over de politiek ten opzichte van Makassar in de Generale Missiven na 1655 laat zien hoe Bataviaanse beslissingen over de diplomatieke houding ten opzichte van Makassar een leerproces vormden. Een leerproces gebaseerd op veranderende interpretaties van de situatie en de intentie van Makassar.

Bij verdere bestudering van de stukken over het verdrag tussen de Compagnie en Makassar krijgt men de indruk dat de diplomatie van de Compagnie in de richting beweegt van een meer constructivistische perceptie van ‘verdrag’ na 1655. Dit kan gezien worden als een

bijzondere bijdrage van het algehele leer- en aanpassingsproces dat de diplomatieke praktijk ten opzichte van Makassar na 1655 karakteriseert.

Het Bongaya-verdrag van 1667 en de hierop volgende contracten in 1668 vormden een onderdeel van een verdragen-structuur die niet alleen Makassar bevatte, maar ook de andere staten in Zuid-Sulawesi en de omringende eilanden. Deze verdragen samen vormden een systeem waarmee de Compagnie de hegemonie verkreeg in Zuid Sulawesi. Als we de Compagnie beschouwen als een ‘contract-hegemonie’, dan is het opvallend dat er nauwelijks een beroep gedaan werd op de principes van het internationale recht en dat deze niet meer dan een beperkte en uiterst nauw gedefinieerde rol speelden. Sterker nog, de belangrijkste politieke functies van de contracten werden juist niet geformuleerd met verwijzingen naar het Internationale Recht maar met gedetailleerde, concrete en specifieke verwijzingen naar relevante voorbeelden.

Als aanvulling op de overpeinzingen van de Directors over de diplomatie en Bataviaanse rapporten over het sluiten van verdragen, alsmede op de discussies binnen de compagnie over de politiek en analyses van de gevolgen van verdragsformuleringen, heb ik ook de gedachten over politiek van de man ter plaatse, Cornelis Speelman,

geanalyseerd. Speelman overdenkt in zijn ‘memorie van overgave’ in 1669 hoe de door het Bongaya-verdrag bereikte hegemonie in stand gehouden kan worden. Speelman’s tekst presenteert niet alleen een impliciet model van overzeese diplomatie, maar zijn expliciete verklaringen over zijn diplomatieke daden gedurende zijn campagne in Makassar van 1666-68 laten tevens zien hoe de diplomatie van de Compagnie daadwerkelijk werd beoefend door een van de meest kundige mannen in het veld.

Twee factoren vallen op als algemene eigenschappen van Speelmans benadering ten opzichte van overzeese diplomatie. Op de eerste plaats is hij voorstander van een casus-aanpak. Beslissingen over en keuzes voor actie moeten gebaseerd zijn op zo uitgebreid mogelijke empirische informatie. Een tweede eigenschap is Speelmans nadruk op agentschappen en persoonlijke diplomatie. Speelman’s analyse is voornamelijk gefocust op lokale netwerken van macht, de persoonlijke relaties die deze met elkaar verbinden en de tactische mogelijkheden die dit biedt aan de Compagnie voor het verkrijgen van invloed en controle. Persoonlijkheidskenmerken van mannen die de macht hebben, of deze ambiëren, vormen een belangrijk deel van Speelman’s tekst.

In een politiek spectrum dat gefundeerd was op persoonlijk charisma en onderlinge verbintenissen kan deze gepersonaliseerde benadering verklaard worden vanuit een tweeledige overkoepelende doelstelling, te weten: voorkom de groei van vijanden en haal de banden met oude en nieuwe bondgenoten aan. Deze nadruk op het vergaren van informatie en de persoonlijke benadering lijken overeen te komen met de doelgerichte aanpak van de Compagnie in het algemeen.

Het verzamelen van informatie werd voortdurend benadrukt in de Generale Instructies van de Heeren XVII, was daarnaast kenmerkend voor de beraadslagingen over het beleid van de regering in Batavia, en bepaalde bovendien de houding van de diplomaten ter plekke. Bewustwording van en aanpassing aan de lokale bijzonderheden vormde aanvankelijk de basis van deze pragmatische diplomatie. De diplomatieke betrekkingen van de Compagnie ten opzichte van Makassar past in deze empirische, flexibele en niet-dogmatische Real Politik.

Als gevolg hiervan verwerp ik de stelling van structurele miscommunicatie tussen de VOC en Aziatische heersers. Niet dat er geen misverstanden waren, maar deze waren niet onoverkomelijk van aard. Er was over het algemeen voldoende wederzijds begrip om

functionele communicatie mogelijk te maken. Wat hieraan bijdroeg was het feit dat Makassar, in de eerste decennia van contact met de Compagnie, geregeerd werd door capabele, onbevangen mannen. Mannen met een open geest en een bijzondere interesse naar alles wat Europees was en met een zeer sterke hang naar innovatie.

Concluderend kan ik stellen dat ook als contextuele overwegingen de dogmatische, legalistische benadering overtroefden dit niet leidde tot anarchie. Juist door deze pragmatische benadering werd de conceptualisatie en de toepassing van internationaal recht vormgegeven. Aan de ene kant leidde dit naar een constructivistische visie op ‘verdragen’, waarbij verdragen met name werden opgesteld binnen de specifieke en bijzondere context waarin ze van toepassing waren. Aan de andere kant werd een beroep gedaan op de algemene principes van internationaal recht wanneer dit gunstig uitpakte voor de Compagnie. Uiteindelijk waren beide benaderingen gestoeld op pragmatische overwegingen. Een pragmatische benadering met een dynamisch element.