

33 Gesetze der Strategie

Kompaktausgabe

von

Robert Greene, Ingrid Proß-Gill

1. Auflage

Hanser München 2015

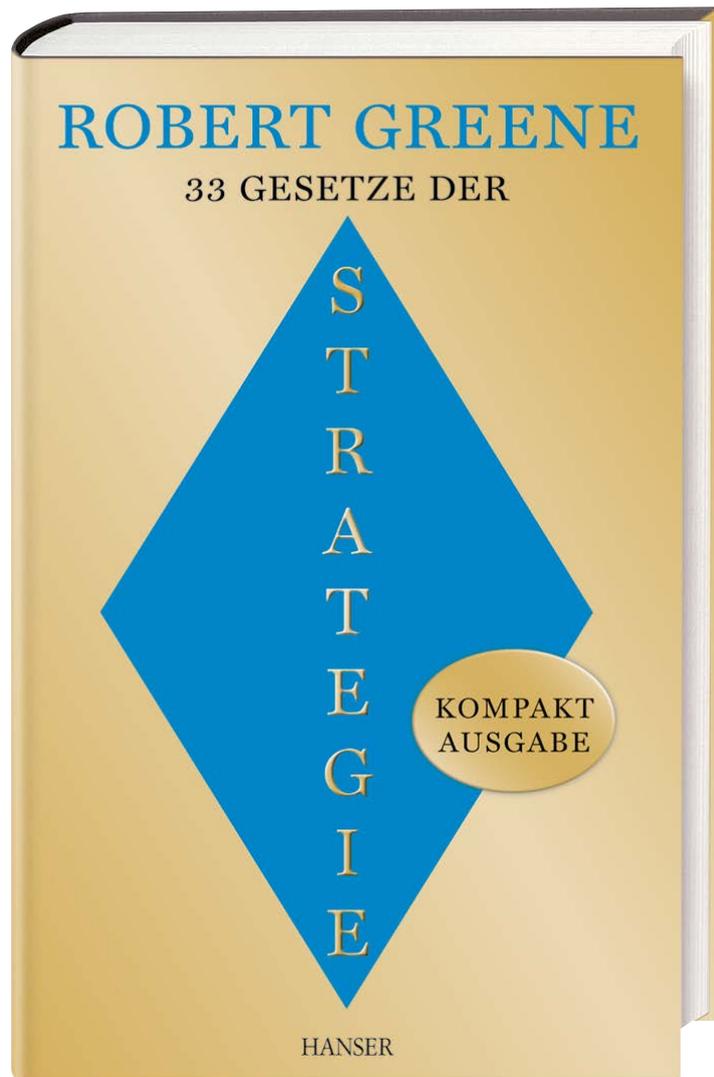
Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 446 43873 6

Leseprobe aus:

Robert Greene
33 Gesetze der Strategie



Mehr Informationen zum Buch finden Sie auf
www.hanser-literaturverlage.de

© Carl Hanser Verlag München 2015

HANSER

ROBERT GREENE

33 GESETZE DER

S
T
R
A
T
E
G
I
E

Kompaktausgabe

Ein Joost Elffers Buch

Aus dem Englischen von Ingrid Proß-Gill

HANSER

Titel der Originalausgabe:
The 33 Strategies of War. Concise Edition.
London, Profile Books Ltd 2008



MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C014889

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdruckes und der
Vervielfältigung des Buches oder von Teilen daraus, vorbehalten.
Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des
Verlages in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes
Verfahren), auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – mit
Ausnahme der in den §§ 53, 54 URG genannten Sonderfälle –,
reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme
verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

1 2 3 4 5 19 18 17 16 15

Copyright © Robert Greene and Joost Elffers, 2006, 2007

Alle Rechte der deutschen Ausgabe:

© 2015 Carl Hanser Verlag München

Internet: <http://www.hanser-literaturverlage.de>

Lektorat: Martin Janik

Herstellung: Andrea Reffke

Druck und Bindung: Friedrich Pustet, Regensburg

Printed in Germany

ISBN 978-3-446-43873-6

E-Book-ISBN 978-3-446-43642-8

INHALT

ERSTER TEIL

Der Krieg gegen uns selbst *Seite 9*

Gesetz 1 *Seite 11*

Die Polaritätsstrategie

Gesetz 2 *Seite 17*

Die Strategie des geistigen
Guerrillakrieges

Gesetz 3 *Seite 23*

Die Strategie des Gegengewichts

Gesetz 4 *Seite 30*

Die Strategie des tödlichen
Geländes

ZWEITER TEIL

Krieg in Organisationen (Teams) *Seite 35*

Gesetz 5 *Seite 37*

Befehlen und Kontrollieren

Gesetz 6 *Seite 43*

Die Strategie des kontrollierten Chaos

Gesetz 7 *Seite 47*

Kampfgeist und Moral als
Strategieelemente

DRITTER TEIL

Defensive Kriegführung *Seite 55*

Gesetz 8 *Seite 57*

Die Strategie der perfekten Ökonomie

Gesetz 9 *Seite 63*

Die Strategie des Gegenangriffs

Gesetz 10 *Seite 69*

Abschreckungsstrategien

Gesetz 11 *Seite 76*

Die Strategie der Passivität

VIERTER TEIL

Offensive Kriegführung *Seite 81*

Gesetz 12 *Seite 84*

Grand Strategy

Gesetz 13 *Seite 93*

Die Spionagestrategie

Gesetz 14 *Seite 99*

Die Blitzkriegsstrategie

Gesetz 15 *Seite 103*

Erzwingungsstrategien

Gesetz 16 *Seite 109*

Die Strategie des

Schwerpunkts

Gesetz 17 *Seite 113*

Die Strategie »teilen und
erobern«

Gesetz 18 *Seite 117*

Die Wendestrategie

- Gesetz 19** Seite 121
Die Vernichtungsstrategie
- Gesetz 20** Seite 126
Die Strategie des Reifenlassens
- Gesetz 21** Seite 134
Die Strategie des diplomatischen Krieges
- Gesetz 22** Seite 139
Die Strategie der Beendigung

FÜNFTER TEIL

Unkonventionelle (schmutzige) Kriegführung Seite 145

- Gesetz 23** Seite 148
Strategien der falschen Wahrnehmung
- Gesetz 24** Seite 156
Die Strategie des Üblichen und Unüblichen
- Gesetz 25** Seite 164
Die Strategie der Rechtschaffenheit
- Gesetz 26** Seite 169
Die Strategie der Leere
- Gesetz 27** Seite 176
Die Bündnisstrategie
- Gesetz 28** Seite 182
Die Strategie der One-Upmanship
- Gesetz 29** Seite 188
Die Strategie des
Fait accompli
- Gesetz 30** Seite 192
Kommunikationsstrategien

Gesetz 31 *Seite 197*
Die Strategie der inneren Front

Gesetz 32 *Seite 202*
Die passiv-aggressive Strategie

Gesetz 33 *Seite 209*
Kettenreaktionen als Strategie

Bibliografie *Seite 217*

Textrechte *Seite 221*

Erster Teil

Der Krieg gegen uns selbst

Kriege werden – wie alle anderen Konflikte – durch Strategien geführt und gewonnen. Der Ausgangspunkt aller Kriege und aller Strategien ist unser Kopf. Wenn der Kopf sich leicht von Gefühlen überwältigen lässt, wenn er statt in der Gegenwart in der Vergangenheit verwurzelt ist und die Welt nicht mit Klarheit und Dringlichkeit sehen kann, erzeugt er Strategien, die immer am Ziel vorbeigehen werden.

Wer ein wahrer Strategie werden will, muss drei Schritte vollziehen: Erstens muss er sich der Schwäche und Krankheit bewusst werden, die seinen Kopf ergreifen und seine strategische Kraft verzerren können. Zweitens muss er sich selbst eine Art Krieg erklären, damit er sich voranbewegt. Drittens muss er unter Anwendung bestimmter Strategien einen ständigen unbarmherzigen Kampf gegen die Feinde in seinem Inneren führen.

Die vier folgenden Kapitel sollen Ihnen bewusst machen, welche Verwirrung derzeit wahrscheinlich in Ihrem Kopf herrscht, und Ihnen spezifische Strategien an die Hand geben, durch die Sie sie beseitigen können.

Die Polaritätsstrategie

Erklären Sie Ihren Feinden den Krieg

Solange wir unsere Feinde nicht erkennen, ist das Leben eine endlose Reihe von Kämpfen und Konflikten. Die Leute sind gerissen und hinterlistig, sie verbergen ihre Absichten und geben vor, auf unserer Seite zu sein. Wir brauchen Klarheit. Wir müssen lernen, unsere Feinde zu erkennen, durch die Zeichen und Muster von Feindseligkeit. Wenn wir sie dann im Blick haben, müssen wir ihnen in unserem Inneren den Krieg erklären. Wie die entgegengesetzten Pole eines Magneten Bewegung erzeugen, können unsere Feinde – unsere Gegenpole – uns mit einem Zweckbewusstsein erfüllen und uns eine Richtung weisen. Als Menschen, die uns im Weg stehen, die das repräsentieren, was wir verabscheuen, als Personen, auf die wir reagieren müssen, sind sie für uns eine Energiequelle. Wir dürfen nicht naiv sein: Bei manchen Feinden kann es keinen Kompromiss geben, keine Mitte, in der man sich treffen könnte.

Schlüssel zur Kriegführung

Der Widerstand gegenüber einem Partner ist kein völlig negativer sozialer Faktor – und sei es nur, weil derartiger Widerstand oft das einzige Mittel ist, das Leben mit wirklich unerträglichen Menschen zumindest möglich zu machen.

Wenn wir nicht einmal die Kraft und das Recht hätten, uns gegen Tyrannei, Willkür, Launenhaftigkeit und Taktlosigkeit aufzulehnen, könnten wir es nicht ertragen, eine Beziehung zu Personen zu haben, unter deren Charakteren wir derart leiden. Wir würden uns zu verzweifelten Maßnahmen gezwungen fühlen, die die Beziehung tatsächlich beenden, aber nicht unbedingt einen »Konflikt« darstellen würden. Nicht nur aufgrund der Tatsache, dass ... die Unterdrückung sich gewöhnlich verstärkt, wenn sie ruhig und ohne Protest hin genommen wird, sondern auch, weil

Wir leben in einem Zeitalter, in dem unverhohlene Feindseligkeit selten ist. Da die Regeln für die zwischenmenschlichen Beziehungen – im sozialen, politischen und militärischen Bereich – sich geändert haben, muss sich auch unsere Vorstellung vom Feind ändern. Obwohl heute mehr Wettbewerb herrscht als je zuvor, gilt Aggression nach außen als unangemessen. Daher haben die Leute gelernt, in den Untergrund zu gehen, auf geschickt unvorhersehbare Weise anzugreifen. Viele benutzen Freundschaft, um aggressive Begehren zu verhüllen: Sie kommen uns näher, um mehr Schaden anrichten zu können.

Ihre erste Aufgabe als Stratege besteht darin, Ihr Konzept vom Feind zu erweitern, in diese Gruppe auch diejenigen einzuschließen, die gegen Sie arbeiten, die Ihnen auf subtile Weise einen Strich durch die Rechnung machen. Sie dürfen nicht das naive Opfer sein! Sie dürfen sich nicht ständig auf dem Rückzug befinden und nur auf die Manöver Ihrer Feinde reagieren. Wappnen Sie sich mit Klugheit und legen Sie Ihre Waffen nie ganz nieder, nicht einmal gegenüber Freunden.

Die Leute sind gewöhnlich gut dabei, ihre Feindseligkeit zu verbergen, senden aber oft unbewusst Signale, die zeigen, dass nicht alles so ist, wie es scheint. Der entscheidende Punkt ist nicht, allen freundlichen Gesten zu misstrauen – aber Sie müssen sie wahrnehmen. Registrieren Sie jede Veränderung bei der emotionalen Temperatur: ungewohnte Nähe, ein neues Verlangen nach vertraulichen Gesprächen,

übermäßiges Lob für Sie gegenüber Dritten, den Wunsch nach einem Bündnis, das für den anderen vielleicht mehr Sinn macht als für Sie selbst. Vertrauen Sie Ihrem Instinkt: Wenn Ihnen das Verhalten von irgendjemand verdächtig vorkommt, stimmt das wahrscheinlich.

Sie können sich zurücklehnen und die Zeichen lesen; Sie können aber auch aktiv daran arbeiten, Ihre Feinde zu enttarnen – auf das Gras schlagen, um die Schlangen aufzuscheuchen, wie die Chinesen sagen.

Tun Sie etwas, was man auf mehrere Weisen lesen kann, was an der Oberfläche höflich aussehen kann, aber auch eine leichte Kühle Ihrerseits ausstrahlen oder als subtile Beleidigung betrachtet werden könnte. Ein Freund wird sich zwar darüber wundern, es aber hinnehmen. Der geheime Feind hingegen wird sich darüber aufregen. Bei starken Emotionen wissen Sie sofort, dass unter der Oberfläche irgendetwas brodelte.

Sie müssen eins verstehen: Die Leute neigen dazu, unbestimmt und glatt zu sein, da das sicherer ist, als sich nach außen hin festzulegen. Hüten Sie sich vor Personen, die sich hinter einer Fassade von vagen Abstraktionen oder von Unparteilichkeit verstecken – niemand ist unparteiisch! Durch eine scharf formulierte Frage, durch eine Ansicht, die verletzen soll, können Sie sie dazu bringen, zu reagieren und Partei zu ergreifen.

Manchmal ist es besser, eventuellen Feinden gegenüber nicht direkt vorzugehen, sondern ebenso subtil und hinterhältig zu sein wie sie. Wenn Freunde oder Mitstreiter, die Sie der Hintergedanken verdächtigen, etwas vorschlagen, was unterschwellig feindselig

der Widerstand uns innere Befriedigung, Ablenkung und Erleichterung bringt. ... Unser Widerstand verleiht uns das Gefühl, dass wir nicht völlig Opfer der Umstände sind.

GEORG SIMMEL
(1858–1918),
»CONFLICT AND
THE WEB OF GROUP
AFFILIATIONS«

Etwas ist also lebendig, nur insofern es den Widerspruch in sich enthält.

GEORG WILHELM
FRIEDRICH HEGEL
(1770–1831),

»WISSENSCHAFT DER
LOGIK II«

oder gegen Ihre eigenen Interessen ist, sollten Sie das mitmachen oder so tun, als würden Sie die Augen davor verschließen; dann werden Ihre Feinde bald weiter gehen und Ihnen mehr von ihren Karten zeigen, sodass Sie sie im Blick haben und zum Angriff übergehen können.

Feinde sind häufig groß und schlecht zu erkennen – Organisationen oder Menschen, die sich hinter einem komplizierten Netzwerk verstecken. Dann müssen Sie einen Teil der Gruppe ins Visier nehmen – eine Führungs- oder Schlüsselperson, einen Sprecher oder den inneren Kreis. Zielen Sie nie auf einen verschwommenen, abstrakten Feind! Bei so einem blutleeren Kampf ist es schwer, die nötigen Emotionen aufzubringen, und außerdem bleibt Ihr Feind dabei unsichtbar. Sie sollten dem Kampf eine persönliche Prägung verleihen und dem Feind ins Auge blicken.

Feinde bringen Ihnen viele Gaben. Sie motivieren Sie beispielsweise und verleihen Ihnen Überzeugungen einen Fokus. Außerdem geben sie Ihnen einen Maßstab für Ihre Selbstbeurteilung, in persönlicher wie in sozialer Hinsicht; Muhammad Ali wäre ohne Joe Frazier kein wirklich großer Kämpfer geworden. Ein harter Gegner wird das Beste in Ihnen ans Tageslicht bringen. Und je größer Ihr Gegner ist, desto größer wird auch Ihr Lohn sein – selbst in der Niederlage. Es ist besser, einem würdigen Gegner zu unterliegen, als einen harmlosen Feind zu zerquetschen. Sie werden Sympathien und Respekt gewinnen und Unterstützung für Ihren nächsten Kampf aufbauen.

Angriffe auf Sie sind ein Zeichen dafür, dass Sie wichtig genug sind, um ein Ziel zu sein. Sie sollten diese Aufmerksamkeit und die Chance, sich zu be-

weisen, genießen. Führer haben es stets nützlich gefunden, in Krisenzeiten einen Feind vor ihren Toren zu haben, der die Öffentlichkeit von ihren Schwierigkeiten ablenkte. Falls Sie Ihre Feinde benutzen, um Ihre Truppen zu sammeln, sollten Sie sie möglichst stark polarisieren: Wenn sie ein wenig Hass verspüren, werden sie nämlich verbissener kämpfen. Deshalb sollten Sie die Unterschiede zwischen Ihnen und dem Feind übertreiben und beide Lager scharf voneinander abgrenzen. Ihr Ziel ist der Sieg, nicht Fairness oder ein Gleichgewicht. Benutzen Sie die Rhetorik des Krieges, um den Einsatz zu erhöhen und den Geist anzuregen.

Im Krieg brauchen Sie Platz, um manövrieren zu können. In die Ecke getrieben zu werden bedeutet den Tod. Wenn Sie Feinde haben, verschafft Ihnen das Optionen. Sie können sie gegeneinander ausspielen und den einen zu Ihrem Freund machen, um den anderen angreifen zu können. Ohne Feinde werden Sie nicht wissen, wie und wo Sie manövrieren können, und Ihr Gefühl für Ihre Grenzen verlieren.

Denken Sie daran: Da draußen gibt es immer Menschen, die aggressiver, hinterlistiger und erbarmungsloser sind als Sie selbst – und es wird sich nicht vermeiden lassen, dass einige von ihnen Ihren Weg kreuzen. Sie werden dazu neigen, sich mit ihnen auszusöhnen und Kompromisse mit ihnen zu schließen. Bei manchen werden Sie sich aber verhärten und akzeptieren müssen, dass es keine gemeinsame Mitte gibt, keine Hoffnung auf Versöhnung. Für Ihren Feind ist Ihr Wunsch nach einem Kompromiss eine Waffe, die er gegen Sie einsetzen kann.

Symbol:
Die Erde. Der Feind
ist der Boden unter Ihren
Füßen. Er hat eine Schwerkraft,
die Sie dort festhält, wo Sie sind, eine
Widerstandskraft. Sie können Festigkeit
und Stärke gewinnen, wenn Sie sich tief
in dieser Erde verwurzeln. Ohne einen
Feind, auf den Sie treten und auf dem
Sie herumtrampeln können, verlieren
Sie die Orientierung und
Ihr ganzes Gefühl für Pro-
portionen.

Garant: Wer auf Sicherheit zählt und nicht an die Gefahren denkt, wer nicht genug weiß, um wachsam zu sein, wenn Feinde kommen, ist wie ein Spatz, der sein Nest auf einem Zelt baut, wie ein Fisch, der in einem Kessel schwimmt – beide werden den Tag nicht überleben. (Zhuge Liang, 181–234)