

PSYCHOLOGIE HEUTE

GESELLSCHAFT

„Das chinesische Wort für Weisheit bedeutet auch List“

Mit List und Tücke Ziele zu erreichen – das gilt bei uns als unrühmliches Verhalten. Chinesen schätzen das ganz anders ein. Sie sehen darin eine kluge Strategie, erklärt der Jurist und Sinologe Harro von Senger

VON SUSIE REINHARDT



01. NOV 2017

Herr von Senger, Sie sind Experte für chinesische Planungskunst und Listtechniken. Was verstehen Sie unter einer List?

Hierzulande setzen die meisten Menschen die List mit geschickter Täuschung und Lüge gleich. Es gibt aber auch ein tiefgründigeres Verständnis. So definiert der *Duden* List als schlaues „Mittel, mit dessen Hilfe jemand (andere täuschend) etwas zu erreichen sucht, was man auf normalem Wege nicht erreichen könnte“. Diese Formulierung ist eine gute Brücke zum chinesischen Listverständnis: „Etwas Außergewöhnliches erzeugen und so den Sieg erringen“.

Das Täuschen spielt nicht unbedingt eine Rolle, wenn wir listig handeln?

Aus der chinesischen Listdefinition wie auch aus der Listumschreibung im *Duden* geht hervor, dass die Täuschung kein unabdingbares Merkmal der List ist. Deshalb setzt die *Duden*-Redaktion, wie sie mir auf Nachfrage

hin mitteilte, „andere täuschend“ in Klammern. Allerdings findet sich in dem Wörterbuch als allererstes Beispiel die Formulierung „eine teuflische List“. Sie wird also sofort als etwas Grundschlechtes hingestellt. In der Tat hat das Wort List in unserem Sprachraum einen etwas anrühigen Klang, eine negative Konnotation.

Genau, wir denken hierzulande an „List und Tücke“, an Irreführung, Manipulation, das Ausnutzen von Arglosigkeit, an feindselige Absichten. Das ist in China anders?

In China würde man im Zusammenhang mit List keineswegs in erster Linie an etwas Verwerfliches denken. Im Gegenteil, das chinesische Wort für Weisheit und Klugheit, nämlich *zhi*, bedeutet auch List. Darum benutze ich in meinen Büchern das Wort *Strategem* anstelle von List, es ist ein unbekanntes, wertneutral klingendes Wort. So möchte ich eine neutrale Herangehensweise an das Phänomen der List fördern, so wie sie im Reich der Mitte üblich ist.

Es gibt noch einen Unterschied: Bei der Anwendung von List denkt man hierzulande ausschließlich an das aktive Überlisten eines Gegenübers. In China aber versteht man darunter insbesondere das dem Selbstschutz dienende passive Anwenden von Strategemkompetenz. Es geht darum, die mutmaßliche List eines Opponenten rechtzeitig zu durchschauen und Überlegungen über die eigene Reaktion auf die sich abzeichnende List anzustellen. Listwissen wird also zum Überlisten, aber insbesondere auch zur Abwehr von List eingesetzt. Man sollte nun aber nicht meinen, dass chinesisches Planen und Handeln von morgens bis abends mit List operiert. List ist zwar ein, aber nicht das einzige Instrumentarium der chinesischen Planungskunst, genannt *moulüe*.

Diese Planungskunst, habe ich in Ihren Büchern gelernt, zieht immer zweierlei Verhalten in Betracht: Sie rechnet sowohl mit transparentem Handeln wie auch mit Untergrundregeln oder Listen. Sie sprechen vom

Handeln im weißen und schwarzen Feld. Wie muss man sich das vorstellen?

Moulüe kann man anhand des Yin-Yang-Symbols veranschaulichen. Diese Planungskunst umfasst zwei Sphären von Handlungsoptionen, bildlich gesprochen eine helle Yang-Sphäre und eine dunkle Yin-Sphäre. Unlistiges Handeln kann man der weißen Hemisphäre zuordnen. Strategeme in ihrer Funktion als Werkzeuge zur unorthodoxen, schlaunen, listigen Analyse und Lösung von Problemen fallen dagegen in die schwarze Hemisphäre. *Moulüe*-Kompetenz ist demnach, bildlich gesprochen, durch eine komplementäre Yin-Yang-Kompetenz gekennzeichnet und besteht in der simultanen Beherrschung von strategemischen und nichtstrategemischen Denk- und Handlungsweisen.

Sie sind in der Schweiz aufgewachsen. Wie kamen Sie überhaupt zur Beschäftigung mit chinesischen Listen?

Anfang der 1970er Jahre studierte ich in Taipeh an der Nationalen Taiwan-Universität Recht und vertiefte mich an der Pädagogischen Hochschule Taiwan in die chinesische Sprache. In dieser Zeit erwähnte mein Sprachlehrer beiläufig die Wendung *Sanshiliu ji zou wei shang ce*. Für mich bedeutete das damals: „Von den 36 Plänen ist Wegrennen der beste“. Sofort fragte ich, welches diese „36 Pläne“ seien. Mein Lehrer gab mir keine befriedigende Antwort. Noch gleichentags fragte ich Kommilitonen danach. Wenige Tage später erschien ein Student mit einem Blatt Papier, auf das er sämtliche 36 Pläne geschrieben hatte. Nach zwei weiteren Studienjahren an der Universität von Tokyo studierte ich von 1975 bis 1977 an der Peking-Universität. Dort fiel mir ein 1970 erschienenenes armeeinternes chinesisch-englisches Wörterbuch für militärisches und politisches Vokabular in die Hände. Darin fand ich für den in chinesischen Schriftzeichen wiedergegebenen Eintrag *sanshiliu ji*

die englische Übersetzung *the thirty-six stratagems*. Da erst wurde mir klar, dass die 36 Pläne in Wirklichkeit 36 Listen beziehungsweise Listtechniken bezeichnen.

Manche der 36 Strategeme verstehen wir gleich, wir können uns jedenfalls etwas darunter vorstellen, etwa wenn wir das Strategem Nr. 6 lesen: „Im Osten lärmern, im Westen angreifen“. Anders verhält es sich beim Strategem Nr. 12. „Mit leichter Hand das Schaf wegführen“, lautet die List, die mir erst mal nichts sagt. Was bedeutet das?

Versetzen wir uns in das vormoderne agrarische China, als diese Listformel entstand. Ein Bauer macht sich auf den Weg in einen Wald, um Holz zu holen. Da läuft ihm unversehens ein Schaf über den Weg. Der aus chinesischer Sicht unlistige, schlafmützige Bauer ist ganz auf das Holzsammeln fokussiert und nimmt das Schaf gar nicht wahr. Der listige Bauer hingegen sieht das Schaf, packt es und kommt abends nicht nur mit Holz, sondern auch mit einem Schaf nach Hause. Das Strategem Nr. 12 – übrigens eine täuschungsfreie List – ist das Strategem der allseitigen Wahrnehmung plötzlich auftauchender Chancen, insbesondere von solchen, die außerhalb des Interessenschwerpunkts liegen.

Die 36 Strategeme sind universell. Sie werden bereits in dem Buch, das ich 1973 in Taipeh gekauft habe, auch anhand von westlichen Beispielen illustriert. Diesem Modell folgend, veranschauliche ich in meinen Büchern die Strategeme mit Anwendungsbeispielen nicht nur aus China, sondern auch aus der Bibel, aus Märchen der Gebrüder Grimm, afrikanischen Geschichten und Ereignissen aus dem islamischen Raum.

Dann bedienen sich Menschen in allen Zeiten und Kulturen derselben Listen?

Was in der Sprache fehlt, fehlt auch im Denken. Wie sagte doch Ludwig Wittgenstein? „Die Grenzen meiner Sprache bedeuten die Grenzen meiner Welt.“ Eine Listterminologie im Stil der 36 Strategeme hat man im

Abendland nie zusammengestellt. Da ein Abc der Listtechniken hier fehlt, befinden sich diese außerhalb der „Grenzen unserer Welt“. Westliche Menschen sind List-Analphabeten. In Europa bedient man sich zwar aller 36 Strategeme, aber man kennt deren Bezeichnungen nicht, unterscheidet keine Nuancen.

Wenn man die List thematisiert, was vergleichsweise selten vorkommt – man äußert sich im Westen lieber lang und breit über die Lüge –, dann etwa indem man von „Bauernschläue“, aber nie von „Gelehrtschläue“, von der List als der Waffe von Schwachen, aber nie von List als der Waffe von Starken spricht. Das sind europäische Bagatellisierungen der List. Sie führen dazu, dass man hierzulande die List nicht ernst nimmt, ja ignoriert.

Wie beurteilen Chinesen das Anwenden einer List?

In China gilt List als ein wertneutrales Werkzeug. So wie ein Küchenmesser zum Gemüseschneiden, aber auch für einen Mord eingesetzt werden kann, so kann List guten, aber auch bösen Zwecken dienen. Ohne Blick auf die konkrete Anwendung lässt sich List aus chinesischer Sicht nicht bewerten. Unter Berücksichtigung des Zweckes lassen sich drei Kategorien von Listanwendungen unterscheiden: Da gibt es einmal *schädigende Listanwendungen*. Hier überwiegt das zerstörerische, destruktive, egoistische Moment. Beispiele sind Strategemanwendungen mancher Baulöwen und Spekulanten, der organisierten Kriminalität, von Terroristen oder Drogenhändlern. Ebenso können wir Listanwendungen im Rahmen von Finanzen und Wirtschaft dazuzählen. In die zweite Kategorie können wir die *einen Dienst erweisenden Listanwendungen* einordnen: Diese sind auf konstruktive Ziele gerichtet. Ein Beispiel wäre die geistesgegenwärtige Anwendung des Strategems „Mit leichter Hand das Schaf wegführen“, also das Ausnutzen von unerwarteten Geschäftschancen. Schließlich gibt es als dritte Kategorie *die scherzhaften Listanwendungen*: Hier wird List zur

Belustigung eingesetzt. Beispiele sind Scherzartikel im Warensortiment eines Kaufhauses. In unseren Breiten fallen auch die Aprilscherze in diese Gruppe.

Sie werben dafür, dass Europäer sich listenkundig machen. Nun gibt es derzeit eine große Debatte über *Fake News*. Es geht um Nachrichten, die als Fakten daherkommen, aber frei erfunden sind. Könnte uns das Wissen um die 36 Strategeme helfen, Fake News als Unwahrheiten zu entlarven?

Es gibt vielerlei Arten von schadhafte Mitteilungen, nicht nur Fake News. Die Kenntnis der 36 Strategeme erhöht die Sensibilität bezüglich eines ganzen Fächers von Informationsanomalien.

Können Sie uns ein Beispiel geben?

Betrachten wir das Strategem Nr. 7: „Aus einem Nichts etwas erschaffen“. Haltlose Gerüchte und eigentliche Falschmeldungen, neuestens Fake News genannt, werden verbreitet. Kennt man die Faktenlage, kann man dieses Strategem problemlos durchschauen. Oft ist man dazu aber nicht in der Lage. Dann ist die Kenntnis des Strategems Nr. 20 hilfreich. Es lautet: „Im getrüben Wasser fischen“. Dieses Strategem regt dazu an, die nicht selbst überprüfte Wirklichkeit grundsätzlich als „trübe“ einzustufen. Es hilft uns, die Unklarheit der Sachlage über einen längeren Zeitraum hinweg auszuhalten und sehr raschen Tatsachenbehauptungen, die vermeintlich Licht ins Dunkle bringen, nicht leichtfertig Glauben zu schenken. Denn es kommt immer wieder vor, dass gerissene „Fischer im Trüben“ durch die Vorspiegelung eindeutiger Faktenkenntnisse „die ihrer klaren Sicht beraubten Fische fangen“. Das bedeutet: Sie beeindrucken das Publikum durch die eigene „Klarsicht“ und sichern sich so dessen Unterstützung bei der Verfolgung bestimmter Ziele. Hier kann uns die Strategemkunde helfen, uns nicht mit bloß behaupteten Fakten einfangen zu lassen.

Weisheit für den Alltag

Durch indirektes Handeln erfolgreich sein. Einige Beispiele für hilfreiche Strategeme

Das Wasser trüben, um die Fische darin zu fangen: Wir kennen im Deutschen den ähnlichen Ausdruck „jemanden im Trüben fischen lassen“. Gemeint ist in beiden Fällen: Es wird eine Situation hergestellt, bei der das Gegenüber nicht klar sehen kann. Der Opponent wird in seiner Sicht behindert und hat daher weniger Aussicht auf Erfolg als normalerweise bei „klarem Wasser“.

Auf das Gras schlagen, um die Schlangen aufzuscheuchen: Wir kennen diese List etwa als Redewendung „auf den Busch klopfen“. Hier wird eine Lage erkundet oder jemand ausgehorcht. Oder es wird eventuell ein Testballon gestartet: So wird der Opponent provoziert, um zu sehen, wie er reagiert.

Für die Rückkehr der Seele einen Leichnam ausleihen: Wir kennen das auch in unserer Sprache, weniger drastisch ausgedrückt, als „alter Wein in neuen Schläuchen“. Es bedeutet: Einen schon längst bekannten Inhalt neu benennen oder eine alte Idee noch einmal in einer neuen Weise präsentieren und sie als neuen Einfall verkaufen.

Ausgeruht den erschöpften Feind erwarten: Es bedeutet, einen Opponenten durch das Wartenlassen müde zu machen und so indirekt zu schwächen. Wir kennen den Vorwurf, „eine Sache auszusetzen“. Es bedeutet, sich passiv zu verhalten, zu warten, bis eine Sache sich von selbst erledigt.

Einen dünnen Baum mit künstlichen Blüten schmücken: Eine Sache wird künstlich aufgehübscht und erscheint viel attraktiver, als sie ist. Das Strategem wird auch List der Scheinblüte, Imponier- oder

Schminkestrategem genannt.

Einen Backstein hinwerfen, um einen Jadestein zu erlangen: Damit ist das Phänomen des Anfütterns gemeint. Jemand setzt einen kleinen Köder ein, ein Kompliment oder eine kleine Aufmerksamkeit, die nicht viel kostet, und erwartet für sein kleines Geschenk einen weit größeren Nutzen zu einem späteren Zeitpunkt.

Mit dem Messer eines anderen töten: Hier geht es darum, die eigene Verantwortung zu verschleiern oder zu leugnen. Der eigentliche Täter gibt sich hier unschuldig, erklärt sich für nicht zuständig, schiebt die Tat einem anderen in die Schuhe. Er selbst behält eine weiße Weste.

Den Pflaumenbaum statt des Pfirsichbaums verdorren lassen: Diese List lässt sich auch als Sündenbock- oder Bauernopferstrategem verstehen. Dass man „die Kleinen hängt und die Großen laufen lässt“, diese Redensart, die Ähnliches ausdrückt, kennen wir unter anderem aus der Welt der Politik. Meist trifft es Mitarbeiter niederer Ränge. Das Strategem bedeutet: Wer eine kleine, nicht so wertvolle Sache aufgibt, kann so ein anderes, viel kostbareres Gut retten.

Harro von Senger ist Professor emeritus für Sinologie der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Breisgau. Er ist Experte für chinesisches Recht, veröffentlichte juristische und sinologische Fachliteratur sowie zahlreiche Sachbücher, die in 15 Sprachen übersetzt wurden. Seine aktuellsten Bücher zum Thema sind: Die

Kunst der List, 6. Aufl., C.H. Beck, München 2016. 36 Strategeme für Manager, 5. Aufl., Hanser, München 2016. Die Klaviatur der 36 Strategeme, Hanser, München 2013.

Harro von Senger finden Sie auch im Internet unter:

www.36strategeme.ch; www.supraplanung.eu

Den kompletten Artikel können Sie bei uns kaufen oder freischalten.
