

Kjell Hausken

96 12004
Max-Planck-Institut
für Gesellschaftsforschung
Bibliothek

Krieg, Ethik und Politiken

PLA-3135
DN 118271

Zunehmend gewinnt das Problem an Bedeutung, an welchen Werten sich politisches Handeln orientiert. Hochspezialisierte Experten agieren in eng definierten Politikfeldern. Diese Experten sind heutzutage in der Lage, die äußersten Grenzen strategischer Handlungsspielräume für Policy-Entscheidungen zu ergründen und sich politikrelevant entlang dieser Grenzen zu bewegen. Dieser Trend wirft die Fragen auf, welche Werte den Policy-Entscheidungen zugrunde liegen, und im Lichte welcher Wertvorstellungen die Entscheidungsträger ausgebildet werden. Es scheint angeraten, sich akademischem Denken als potentielltem Grenzbereich in jenen strategischen Handlungsspielräumen zuzuwenden. Die Philosophie des Krieges und die Ethik bilden zwei dieser akademischen Literaturen; sie sind durch klassische Werke der Autoren Sun Tzu (320 v.u.Z.), Macchiavelli (1532), Hobbes (1651), Hume (1740; 1751), Kant (1780 bis 1803), Clausewitz (1832) und Nietzsche (1876 bis 1888) geprägt.

Politisches Handeln setzt die Fähigkeiten voraus, die Konsequenzen eines Krieges erfolgreich abzuwägen und folglich moralische Urteile über diese Konsequenzen zu fällen. Um diese Fähigkeiten zu erlangen, muß den Literaturen des Grenzdenkens ihr theoretischer Reichtum abgewonnen werden und in reale Politikentscheidungen einfließen. Jene auch heute maßgeblichen Beschreibungen militärischer und ethischer Aspekte des menschlichen Daseins müssen allerdings, um sachgerechte Ratgeber sein zu können, genauestens in der Logik ihres historischen Bezugs verstanden werden. Die Diskussion einer derartigen Bandbreite von Wertvorstellungen verbleibt in diesem Aufsatz in einem vorläufigen Stadium. Sie ist daher eher allgemein gehalten und soll den Ausgangspunkt für spätere Überlegungen zu spezifischen Politikberatungen bilden.

Zunächst wird gezeigt, daß das Denken von

Extremen erforderlich ist (1). Danach werden militärische Tugenden betrachtet (2) und ihre Hervorbringung diskutiert (3). Verschiedene Typen von Kriegen werden beschrieben, wobei Krieg und Ethik unter einem Begriff von Politik in Clausewitz' Sinne zusammengeführt werden (4). Anschließend wird diskutiert, wie in modernen Gesellschaften sowohl die vermittelnden Wirkungen von Tugenden als auch Bestrebungen des Legitimierens und Rechtfertigens zum Versöhnen militärischer und ethischer Gegensätze führen (5). In diesem Zusammenhang wird auf Sun Tzus Axiom eingegangen, den Gegner durch Nichthandlungen, durch das Ausnutzen der Überlegenheit des Verteidigers gegenüber dem Angriff sowie durch seine Ermattung kampflös zu unterwerfen (6). Abschließend wird ein Resümee gezogen (7).

1. Die Notwendigkeit des Denkens der Extreme

Policy-Verhandlungen können erfolgreich geführt werden, wenn die zukünftigen Strategien anderer Akteure sowie Natureinflüsse richtig kalkuliert werden. Um unter den Bedingungen von Unsicherheit und Risiko zu handeln, sind die umfassende Kenntnis aller strategischen Optionen, der Kombinationen dieser Optionen sowie der Wahrscheinlichkeitsverteilung der letzteren wünschenswert. Dieses Wissen erfordert nicht unbedingt ein relativ höheres Maß an Rationalität, sondern die Fähigkeit, die äußersten Möglichkeiten für bestimmte Kombinationen zu lokalisieren. Ein Denken der Extreme kann die Grundlage für nachfolgende, beschränkt rationale (Simon 1955) oder inkrementalistische (Padgett 1980) Policy-Verhandlungen bilden. Entscheidend für eine erfolgreiche Policy-Formulierung in Verhandlungen mit vielen unabhängigen Akteuren, mit multiplen Gleichgewichten, verbunden mit der Unsicherheit, wel-

cher Art die Gleichgewichte seien, ist das Identifizieren von strategischen Brennpunkten (vgl. Schelling 1980). Sobald einer der Akteure seine Strategie auch nur unwesentlich ändert, wird neuerlich Unsicherheit über die Lage von Gleichgewichten eingeführt. Innerhalb einer Serie von diskreten Ereignissen nehmen die Akteure allein qualitative und keine quantitativen Veränderungen als strategisch wirkend wahr, da quantitative Veränderungen stets zu kompromißfähig sind. Schelling notiert: „wenn erst einmal das Kernprinzip verlorengegangen ist, gibt es kein Vertrauen in irgendein Gleichgewicht als Zielpunkt für Verhandlungen mehr, und die Erwartungen konvergieren in Richtung vollständigen Zusammenbruchs“ (Schelling 1980: 112). Deshalb empfiehlt er im Falle eines plötzlichen diskreten Ereignissprunges, wie z. B. der Einführung nuklearer Waffen: „wir sollten uns möglicherweise zumindest ebenso sehr mit den bisherigen Verhaltensmustern, Präzedenzfällen und mit der ‚nuklearen Rolle‘, die wir nun annehmen, beschäftigen, als mit den ursprünglichen Zielen eines begrenzten Krieges“ (Ebd.: 265). Jede Vorhersage der Implikationen geringfügiger strategischer Veränderungen erfordert das Denken von Extremen. Dies gilt wahrscheinlich in heutiger Zeit in zunehmendem Maße. Außerordentlicher Umfang und Geschwindigkeit der heutigen Massenkommunikation gelten hierfür als Ursachen. Ein Beispiel: Schwellen - die Entscheidungen für Handlungen vorgelagert sind - haben lange Zeit als relevant für kollektives Verhalten gegolten, wie Granovetter für „Aufstände, die Diffusion von Innovationen und Gerüchten, Streiks, das Wahlverhalten und die Migration“ (Granovetter 1978: 1420) gezeigt hat. Wenn jedoch über geringste Änderungen von Strategien oder Umweltbedingungen sofort und unmittelbar kommuniziert wird, werden jene Schwellen unter Umständen schnell erreicht und mit möglicherweise katastrophalen Folgen überschritten. Diese möglichen Eskalationen oder alternative Entwicklungen vorherzusehen, erfordert zügiges Denken in Extremen, und die Ergebnisse dieses Denkens müssen in Policy-Entscheidungen eingehen.

2. Militärische Tugenden in Organisationen

Das Denken des Extremen setzt zumindest ein

Vorverständnis für extreme Tugenden und Werte, besser jedoch deren Internalisierung voraus. Betrachten wir deshalb typische militärische Tugenden. Clausewitz teilt die Menschen anhand verschiedener Gefühlsreaktionen in vier Gruppen ein (Clausewitz 1. III.; 1992: 39 f.). Der erste Menschentyp ist „phlegmatisch“ oder „indolent“. Diese Menschen sind schwerlich erregbar und besitzen nur geringe Fähigkeiten zum Übernehmen von Initiative. Das führt bei ihnen zu Unerschütterlichkeit, die von einseitiger Nützlichkeit während militärischer Handlungen ist. Der zweite Typ ist auf das Äußerste aktiv; von Kleinigkeiten lassen sich diese Menschen plötzlich zum Handeln anregen. Doch überschreiten ihre Gefühle niemals ein bestimmtes Maß. Von großen Angelegenheiten werden diese Menschen erdrückt. Sie würden sich glücklich schätzen, einem Menschen in Not zu helfen; das Unglück eines ganzen Volkes jedoch wird sie nur betrüben können. Der dritte Typ ist von leicht aufflammendem Gefühl. Begeisterung lodert plötzlich auf, um bald darauf wieder verloschen zu sein. Dieser Typus ist unter jungen Offizieren am verbreitetsten. Jene Menschen verlieren oft den Kopf, ein Problem, dem nur durch Erziehung, Selbstbeobachtung und langjährige Erfahrung beizukommen ist. Der vierte Menschentyp entspricht einem Phänomen, dessen Klärung zu den wichtigsten Beiträgen von Clausewitz gehört: dem kriegerischen „Genius“ (1. III.; 1992: 32). Diese Menschen reagieren nicht auf Nebensächlichkeiten. Ihre Gefühle bewegen sich so, wie ungeheure Massen sich bewegen - langsam, aber unwiderstehlich. So gewinnen diese Gefühle große Stärke und Dauerhaftigkeit. Stärke des Charakters heißt für diese Menschen nicht nur, machtvolle emotionale Antriebe zu besitzen, sondern die innerliche Balance trotz dieser Emotionen aufrecht zu halten. Dies erfordert Selbstdisziplin, die Fähigkeit also, seinen Überzeugungen auch in Zeiten von Gefahren, Unsicherheit, großer physischer Anstrengung, des Leidens und der Erschöpfung treu zu bleiben. Der kriegerische Genius ist nach Clausewitz von ausgeprägtem Intellekt; er ist mit einem unabhängigen und nachforschenden, dabei umfassenden und überlegten Verstand ausgestattet, der instinktiv aufspürt, wie die Passionen bei Unterstellten und Gleichgestellten, bei Freunden und Gegnern verteilt sind, und wie

die nationale Politik ausgerichtet sein muß. Der Clausewitzsche Genius hat einige Ähnlichkeit sowohl mit Nietzsches Übermensch (u. a. Nietzsche KSA2 (5): 204-240; 1912: Aphor. 4. 1) als auch mit dem der Überlieferung nach stolzen Wikinger, der nach der Maxime lebt: ‚alles, was mich nicht umbringt, macht mich stärker‘. Besonders Nietzsche bedauert das Wirken von Kräften, die das Aufkommen eines derart gesinnten Menschentyps behindern (vgl. ders. KSA2 (6): Kap. 2. Aphor. 8; 1912: Aphor. 976).

Betrachten wir die Eigenheiten eines Generals. Machiavelli, der Vater einer auf Macht gegründeten Politik, empfiehlt seinem Prinzen, eher gefürchtet (positionale Macht) statt geliebt (personale Macht) zu werden, insofern nicht beide Formen von Machtausübung realisiert werden könnten (Machiavelli 1532). Diese Empfehlung stimmt mit einer Idee von Sun Tzu überein, der angeraten hatte: „gute Kommandeure werden zugleich geliebt und gefürchtet“ (Sun Tzu 320 v.u.Z.: 10. 21). Darüber hinaus, so Sun Tzu, sollte ein General Gelassenheit, Unergründlichkeit, Unparteilichkeit und Selbstkontrolle ausstrahlen. Er solle nachforschend, allgegenwärtig, ruhig, nicht leichtsinnig, aber

auch nicht feige, nicht aufbrausend und nicht eingebildet sein (11. 42).

Tabelle 1 listet militärische und ethische Tugenden auf. Wenigen Überlappungen (z. B. bei Beharrlichkeit, Mut und moralischer Stärke) stehen zumeist opponierende Paare von Tugenden gegenüber. So wird im Militärischen jedwede Handlung unter den Gesichtspunkten von Stärke, Erringung von Ehre, Geradlinigkeit gewählt, während eine ethische Wahl von Handlungen sich generell an Prinzipien orientiert und Vorstellungen von Richtigkeit, Gerechtigkeit, Universalität und Gleichheit zu autoritativem Rate heranzieht.

3. Militärisches Training in Organisationen

Militärische Tugenden sind reale Phänomene. Es ist zu fragen, wie sie entwickelt werden können. Clausewitz hat empfohlen, daß man nicht „die vorsichtigsten und behutsamsten [Generale] an die Spitze der untergeordneten Armeen stellen soll, sondern die *unternehmendsten*“ (Clausewitz 8. IX.; 1992: 233). Und weiter: „Nun ist man aber dieser vollen Tätigkeit aller Teile

Tabelle 1: Militärische versus ethische Tugenden (Auswahl)

<i>Philosophie des Krieges</i>	<i>Ethik</i>
Handeln aus einer Position der Stärke	Handeln gemäß Prinzipien
Mut (Clausewitz 1832: 1. III.)	Mut, gespeist aus moralischen Erwägungen
Willenskraft (Clausewitz, Nietzsche)	Pflicht (Kant)
Tapferkeit (Clausewitz 3. III.)	Ehrfurcht vor dem Gesetz (Kant)
„Schneid“	Demut
Offensivgeist	Objektivität (Kant)
Verwegenheit (Clausewitz 3. VI.)	an anderen orientiertes Verhalten (Hume)
Beharrlichkeit (Clausewitz 3. VII.)	Beharrlichkeit
Standhaftigkeit (Clausewitz 1. III.)	Standhaftigkeit
Blutrache (Sizilianischer Grundsatz)	die andere Wange zuwenden (Christentum, Ghandismus)
Anpassungsfähigkeit (Clausewitz 3. V.)	den Vorschriften folgen (Talmud)
moralische Stärke (Clausewitz, Sun Tzu)	moralische Stärke
Selbstdisziplin (Sun Tzu 11. 42)	Selbstvervollkommnung (Kant)
Streben nach Ehre (Clausewitz 1. III.)	Dienen (der Menschheit, einer Organisation)
Verlangen nach Ruhm	Unsterblichkeit, Wiedergeburt
Entschlossenheit (Clausewitz 1. III.)	Gerechtigkeit, Universalität (Kant)
Direktheit (Clausewitz 1. III.)	Gleichheit (Kant)
Vorsätze (Clausewitz 1. III.)	goldene Regeln (Hobbes; Religionen)
Geradlinigkeit (Clausewitz 1. III.)	Befolgen von Verfahren (Weber, Rawls, Gauthier)
„furchteinflößende Attitüde“	„universale Liebe“

nur gewiß, wenn die Führer rasche, unternehmende Leute sind, die der innere Trieb, das eigene Herz vorwärtstreibt, weil eine bloße objektive, kalte Überlegung von der Notwendigkeit des Handelns selten ausreicht.“ (8. IX.; 1992: 233-4) Dem entspricht, wie bei Polizei und Militär neue Rekruten ausgebildet werden; ähnliche Mechanismen bei der Ausbildung lassen sich aber auch in Organisationen beobachten, die z. B. mit der Erdölförderung befaßt sind. Hinter all dem steht das Kalkül, daß vor allem theoretisch orientierte Ausbilder ihre Unterstellten nicht auf chaotisch verlaufende, riskante und unberechenbare Situationen vorbereiten können.

Doch ist theoretisches Wissen notwendig. Es ergibt sich eine Spannung, die beim Aufstellen aller militärischen Ausbildungsprogramme beachtet werden sollte: kriegerische Tugend „muß den Trieb nach ungezügelter Tätigkeit und Kraftäußerung verlieren, der ihr im Individuum eigen ist, sich selbst den Forderungen höherer Art, dem Gehorsam, der Ordnung, Regel und der Methode unterordnen“ (3. V.; 1992: 82). In deutlichem Gegensatz dazu steht das ausschließliche Wertlegen auf die Ausbildung des Verstandes. Nietzsche hat notiert, daß in des Philosophen Wissenserwerb eine Gefahr besteht: „Der Umfang und der Thurmbau der Wissenschaften ist in's Ungeheure gewachsen, und damit auch die Wahrscheinlichkeit, dass der Philosoph schon als Lernender müde wird oder sich irgendwo festhalten und ‚spezialisieren‘ läßt: so dass er gar nicht mehr auf seine Höhe, nämlich zum Überblick, Umblick, *Niederblick* kommt. Oder er gelangt zu spät hinauf, dann, wenn seine beste Zeit und Kraft schon vorüber ist; oder beschädigt, vergrößert, entartet, so dass sein Blick, sein Gesamt-Werturtheil wenig mehr bedeutet.“ (Nietzsche KSA2 (5): 132)

Entscheidend für das Ausprägen von Tugenden ist sowohl, in welcher Weise die Verfahren, Praktiken und Umgangsformen auf der organisatorischen Ebene geregelt sind (Astley und van de Ven 1983), als auch die Form der Sozialisierung der Akteure in den organisatorischen Handlungszusammenhang. Von signifikantem Einfluß auf das Handeln sind die Werte, zu deren Realisierung die Akteure per Sozialisierung angehalten wurden, sowie die Art und Weise der Erziehung im allgemeinen. Umwelt und Organisationskultur leiten, beeinflussen und

zementieren individuelles Verhalten im Verbund. Viele erfolgreiche Organisationen zielen gerade auf die Ausprägung bestimmter Wertvorstellungen bei ihren Akteuren: deren vereinheitlichte Vermittlung begründet eine stabile Organisationskultur. Die Einflüsse von Organisationskultur und Umweltfaktoren auf das Akteursverhalten in verschiedensten Policy-Feldern verdeutlichen die Verantwortung von Business Schools, Public-Policy-Schools und Universitäten generell für die Ausbildung dieser Akteure.

4. Krieg und Ethik als Instrumente der Politik

Im folgenden wird kurz die Beziehung zwischen Krieg und Ethik einerseits und Politik andererseits betrachtet. Clausewitz definiert den Krieg „als einen Akt der Gewalt, um den Gegner zur Erfüllung unseres Willens zu zwingen“ (Clausewitz 1. I. 2.; 1992: 13), eine Bestimmung analog zu denen moderner Machttheorien (vgl. Pfeffer 1981). Angeregt von den Napoleonischen Kriegen, empfiehlt er die äußerste Anwendung von Gewalt (1. I. 3.), geprägt durch die Verfügbarkeit der äußersten Mittel, welche mittels besonderer Willensstärke, höchster Konzentration und Geschwindigkeit in Richtung des gegnerischen Gravitationszentrums (gewöhnlich die gegnerischen Streitkräfte) zu dirigieren sind. Diese äußerste Anspannung muß die Entwaffnung und Ausschaltung jenes Zentrums zum Ziel und zur Folge haben; dies bedeutet absoluten oder totalen Krieg. Kriege können über verschiedene Grade vom Vernichtungskrieg bis zur bewaffneten Beobachtung (1. I. 11.), oder anders: vom nuklearen Krieg, über den voll mobilisierten konventionellen Krieg, den begrenzten Krieg, den Stellvertreterkrieg bis zum Kalten Krieg reichen (Shubik und Verkerke 1989).

In seinem Œuvre verhält sich Clausewitz gegenüber der Vorstellung abweisend, der Krieg beende die politischen Aktivitäten und ersetze sie durch den gänzlich anderen Umstand, von keinem anderen Gesetz regiert zu werden als seinem eigenen: „die Politik hat den Krieg erzeugt; sie ist die Intelligenz, der Krieg aber bloß das Instrument, und nicht umgekehrt“ (Clausewitz 8. VI. B.; 1992: 218). Sobald die Politik „großartiger und mächtiger wird, so wird es auch

der Krieg, und das kann bis zu der Höhe steigen, wo der Krieg zu seiner absoluten Gestalt gelangt“ (8. VI. B.; 1992: 217). Im Zweiten Buch hatte Clausewitz den Kampf als „ein Abmessen der geistigen und körperlichen Kräfte vermittels der letzteren“ charakterisiert (2. I.; 1992: 53). Und er setzt voraus, daß „die Politik alle Interessen der inneren Verwaltung, auch die der Menschlichkeit und was sonst der philosophische Verstand zur Sprache bringen könnte, in sich vereinigt und ausgleicht“ (8. VI. B.; 1992: 218).

Die Logik des Integrierens von Krieg und Ethik ist von zwingender Wirkung. Clausewitz betrachtet Politik als einen Schirm, unter welchem die ganze Palette von Werten - von den brutalsten „Blut-und-Gemetzel-Werten“ bis zu den anständigsten und ehrwürdigsten Werten in eine Ordnung zu bringen sei. Dieser Ansatz ist von größerer Systematik und Strukturiertheit als ein Vorgehen, in dem Krieg und Ethik als unverbundene Dimensionen menschlicher Interaktion behandelt werden. Doch läßt sich gegenwärtig eine solche Trennung in institutionalisierter Form feststellen, da Militärexperten und Kenner ethischer Lehren typischerweise in unterschiedlichen Arenen und oftmals ohne jeglichen Kontakt miteinander agieren.

Es gibt eine inhärente Spannung im Vorgehen von Clausewitz. Einerseits ist im Konzept des Krieges die Potentialität der gegnerischen Vernichtung angelegt, andererseits wird der Krieg unter die Politik subsumiert. Und trotz Sun Tzus Reputation als eher moderatem Autor zeigt auch die eingehendere Lektüre seiner Schriften (z. B. über die Einflüsse von Moralvorstellungen oder Umweltfaktoren), daß diese ihrer theoretischen Intention nach nicht so weit von Clausewitz' Konzept entfernt sind. Die Forderung von Clausewitz, den Krieg den Absichten der Politik entsprechen zu lassen, impliziert ein Verbinden der Rollen von Soldat und Staatsmann, „nämlich den obersten Feldherrn zum Mitglied des Kabinetts zu machen, damit dasselbe teil an den Hauptmomenten seines Handelns nehme ...“ (8. VI. B.; 1992: 220) Clausewitz sollte wohl so gelesen werden, daß er „die Teilnahme der Regierung an militärischen Entscheidungen, und nicht die Teilnahme des Soldaten an politischen Entscheidungen“ betonen möchte (Howard, Paret 1984: 608 [Fn]). Sun Tzu argumentiert ausgehend von einer ähnli-

chen Prämisse der Dopplung, befürwortet jedoch den Verzicht auf politische Einflußnahme, sobald ein Krieg begonnen hatte: „Ernennungen sind das Ressort des Souveräns; über Kampfeshandlungen zu entscheiden, das der Generalität. [...] Diejenigen, deren Generalität fähig ist und vom Souverän unbehelligt bleibt, werden den Sieg davontragen.“ (Sun Tzu 3. 29)

5. Die Vermittlung des Gegensätzlichen: Tugend, Legitimation, Rechtfertigung

Wir betrachten im folgenden, auf welche Weise in modernen Gesellschaften die Spannungen und Widersprüche zwischen militärischen und ethischen Extremen versöhnt werden. Nietzsche ist der Auffassung: „Die Vielheiten sind erfunden, um Dinge zu tun, zu denen der Einzelne nicht den Mut hat.“ (Nietzsche 1912: Aphor. 716) Dieses wird erreicht „durch Zerteilung der Verantwortlichkeit, des Befehls und der Ausführung. Durch Zwischenlegung der Tugenden des Gehorsams, der Pflicht, der Vaterlands- und Fürstenliebe.“ (ders. 1912: Aphor. 717) Durch jene Arbeitsteilung, so Nietzsche weiter, besitzen weder der Gesetzgeber noch derjenige, der das Gesetz ausführt; weder der Disziplin-Lehrer noch diejenigen, die unter der Disziplin hart und streng aufgewachsen sind, volle Verantwortlichkeit. Die Verantwortlichkeit ist verteilt worden.

An Nietzsches Sicht ist problematisch, daß die Differenzierungen selbst neue Schwierigkeiten ihrer Begründung aufwerfen. Die Differenzierungen sind zu legitimieren und zu rechtfertigen, damit sie überdauern und ausgebaut werden können. Das geschieht auf dem Wege der Institutionalisierung. Die Natur dieser Legitimationsprozesse muß näher bestimmt werden. Typische Medien der Legitimation sind tatsächliche oder scheinbare Wahrheiten, die Berufung auf Fairneß, das Einhalten von Verpflichtungen, das Befolgen von Verfahren sowie das Zusammentragen von Informationen (Feldman und March 1981). Solchen Werten und Medien wird aus Gründen der handlungsleitenden Wirkung von Bräuchen, von gesonderten Überlegungen zum Erhalt des Bestehenden oder auch aus purem Eigeninteresse gefolgt. Handlungen und Nichthandlungen geschehen folglich nie in einem sozialen Vakuum.

Deshalb, und ganz gegenteilig, hat Sun Tzu wiederholt ein notwendiges „Anpassen des Selbst an die Verfaßtheit des Gegners“ betont (Sun Tzu 11. 56; vgl. auch 11. 60).

Es lassen sich vier Klassen von Ereignissen, die sich überlagern, unterscheiden. Die umfanglichste Klasse entspricht den tatsächlich geschehenen Ereignissen oder: der Wahrheit. Diese erste Klasse enthält zunächst als eine Teilmenge diejenigen Ereignisse, welche von den unmittelbar beteiligten Akteuren beobachtet werden konnten (Holmstrom 1979). Innerhalb der zweiten findet sich eine wiederum verkleinerte Klasse von öffentlich beobachtbaren Ereignissen; die innerste Klasse umfaßt schließlich rechtlich nachweisbare Ereignisse. Im weiteren soll uns nur der Übergang von der zweiten zur dritten Klasse interessieren. Dieser ist wichtig, da Policy-Akteure und auch andere Akteure zwischen der privaten Verletzung von Normen und Normverletzungen in der Öffentlichkeit unterscheiden. Öffentliche Normverletzungen bedrohen das Normengerüst der Gesellschaft, da Öffentlichkeiten das Befolgen der Normen beobachten.

In jeder Kultur läßt sich ein mehr oder weniger deutliches Geltendmachen einer Ordnung von Werten bemerken, wobei diese als Legitimationsinstanzen fungieren. Sobald der Einzelne einen Grund sieht, entgegen diesem Wertekanon zu handeln, wird das Bestehen auf den gemeinhin als legitim erachteten Werten, ob qua Einsicht oder qua eingeholtem Bekenntnis, zum zwingenden Erfordernis. Aber unbotmäßige Handlungen können als scheinbar ethische vorgetäuscht werden. Dieses Vortäuschen kann wiederum von tatsächlichem oder scheinbarem Nutzen sein, z. B. in Situationen des Gefangenen-Dilemmas; doch nicht immer ist es leicht zu bewerkstelligen oder eine plausible Option. Wird die Täuschung entdeckt, ist man gezwungen, Unwissenheit oder Unaufmerksamkeit zuzugeben oder das eigentliche Verfolgen eines anderen Zieles zu behaupten; man ist versucht, einen Sündenbock zu finden und die eigenen Interessen tatsächlich auf ein neues Ziel zu lenken, etc.

Werden alle möglichen Handlungen ausschließlich in legitime oder illegitime unterteilt, so läßt sich zeigen, daß Handlungen Legitimität erlangen, wenn eine Verhaltensstruktur aufgebaut wird, innerhalb derer illegitime Hand-

lungen unter Rückgriff auf legitime oder scheinbar legitime Aktionen ausgeführt werden, d. h. durch die „soziale Konstruktion der Wirklichkeit“. Dieses Vortäuschen kann noch verbessert oder erfolgreicher gestaltet werden, wenn zusätzliches Rauschen erzeugt, also die potentiell illegitime Handlung von simultan ausgeübten, eindeutig legitimen Handlungen „durchtränkt“ wird. Dies nämlich reduziert das Offensichtliche und Auffällige des illegitimen Handelns. Zudem können kontingente Umstände und die beteiligten Akteure selbst benutzt werden, um Situationen im eigenen Interesse zu manipulieren. Wenn sich direkt interagierende oder auch mittelbar verbundene Akteure unangemessen oder sehr auffällig verhalten haben, können bisherige Verhaltensstandards zurückgewiesen werden. Sobald in der Tat Egos Opponent eine auffällige und eindeutig illegitime Handlung vollzogen hat, die die öffentliche Aufmerksamkeit auf sich zog, vermag Egos anschließende, illegitime, aber etwas weniger auffällige Aktion entweder als angemessene Vergeltung interpretiert werden oder Kritik wegen mildernder Umstände vermeiden. Eine Erklärung für die illegitime Handlung kann gefunden werden, indem auf den Opponenten verwiesen und ihm die Schuld angelastet wird. Unter Umständen bleibt das nachfolgende Handeln auch unbemerkt.

Für den Ausgang von Policy-Debatten ist wichtig, wie die Themen einander zugeordnet und wie sie formuliert sind. Es ist von Belang, auf welche nähere Aufmerksamkeit erheischenden Themendetails die jeweiligen Akteure ihre Wahrnehmungen und Informiertheit konzentrieren, und welchen Grad an Informiertheit die Akteure auf welche Weise erlangten (Kahneman und Tversky 1979). Gerade dem Formulieren strategischer Policies wird von Margolis eine Reihe beachtenswerter Eigenheiten bescheinigt: „Versuchen Sie das große Thema so zu formulieren, daß die einzelnen Probleme, denen Sie sich im besonderen und mit autoritativem Gewicht widmen wollen, von vornherein als brisant eingestuft werden. Versuchen Sie die technischen Seiten des Policy-Themas in einer Weise zu formulieren, die ihre Position stärkt. Verbreiten Sie keine Informationen, die nicht die von Ihnen gewählte Policy-Position unterstützt. Vermeiden Sie so weit als möglich, auf Anfrage Informationen preiszugeben, die

später gegen Sie verwendet werden könnten. Nehmen Sie ruhig an, alle Ihre Opponenten würden auf der Basis einer Mixtur von beabsichtigter Einseitigkeit, Unwissenheit oder Inkompetenz argumentieren. Handeln Sie unter der Annahme, die anderen Beteiligten im Policy-Prozess agierten entweder auch gemäß der eben aufgestellten Regeln oder ohne ein Verständnis des Prozesses an sich.“ (Margolis 1981: 33f.).

Hume beobachtet sehr unsicheres Terrain rings um jene gewählten Themen, ein Terrain also, dessen Betreten dysfunktional ist, sobald es den Akteuren an Integrität, Selbstdisziplin und Urteilsstandards mangelt: „Während sie mit Maß und in aller Heimlichkeit betrügen wollen, kommt eine unerwartete Versuchung, und sie geraten in die Falle, aus der sie sich nicht wieder herauswinden können, ohne ihren Ruf völlig verloren, und sich alles künftige Vertrauen, jeden weiteren Kredit bei den Menschen verscherzt zu haben.“ (Hume 1972: 134)

6. Das kampflöse Unterwerfen des Gegners

Wenn es politisch nicht wünschenswert ist, an die vermittelnde Natur von Tugenden anzuknüpfen, und zugleich die Wahl rechtfertigungsfähiger Handlungen ein Problem darstellt, besteht ein Ausweg im Orientieren an Sun Tzus wohl berühmtestem Axiom: daß die überlegene Form des Krieges das kampflöse Unterwerfen des Gegners ist (Sun Tzu 3. 3. u. 3. 10.).

Nichthandlungen

Kampf kann durch unterlassene Handlungen vermieden werden. Eine Nichthandlung stellt in höchstem Maße Handeln dar, wird aber nicht in jedem Fall auch als solches angesehen. Einen Ertrinkenden zu beobachten, ohne ihm Hilfe zu leisten, ist in gewisser Weise eine Nichthandlung, aber doch auch eine Handlung. Wird in Verhandlungssituationen die Reaktion auf eines Opponenten Angebot wiederholt hinausgezögert, besteht darin eine fortwährende Nichthandlung, die ein Handeln ist. Tatsächlich empfehlen Admati und Perry das Verzögern als ein inhärent potenteres Zeichen von Verhandlungsstärke, als wiederholt Angebote zu unterbreiten (Admati und Perry 1987). Der Vorteil trügerischen Nichtstuns gegenüber trügerischem Tun

besteht im erschwerten Feststellen, wann ersteres eigentlich stattgefunden habe. Es ist intrinsisch kompliziert, den Inhalt, die Form und die Umstände einer Nichthandlung zu kritisieren, weil die Handlung einfach nicht zur Verfügbung steht. Daher kann der Akteur überzeugender vorgeben, er sei unwissend oder habe unbewußt gehandelt. Der Akteur kann folglich vom Entwerfen einer Struktur profitieren, in der Handlungen als Nichthandlungen ausgeübt werden können. Dabei kann eine Nichthandlung als eine legitime Form des Ausübens von illegitimen Handlungen angesehen werden.

Speziell läßt sich dieser Zusammenhang damit illustrieren, daß das Vermeiden eines Kampfes als Nichthandlung normalerweise als legitim oder ethisch angesehen wird, während das Kämpfen in einigen Situationen illegitim ist. Also sollte auch das Verschleiern tatsächlich militärischer als ethische Handlungen einen Nutzen erbringen. Oder anders: in gewissem Sinne impliziert Sun Tzus Axiom der kampflösen Unterwerfung des Gegners das Verschleiern militärischen Verhaltens als scheinbar ethisches; dem entspricht Sun Tzus Sicht auf die Kriegführung als auf Täuschung gegründet (Sun Tzu 1. 17).

Obwohl eine Nichthandlung Handeln bedeutet, gibt es eine wichtige Differenz zur Handlung: die Handlung führt zu Spannungen. „Wenn eine Spannung stattfindet, so wird die Entscheidung immer wirksamer sein, teils weil sich darin mehr Willenskraft und mehr Drang der Umstände kundtun wird, teils weil alles schon auf eine große Bewegung vorbereitet und zugerichtet ist.“ (Clausewitz 3. XVIII.; 1992: 99f.) Vermeidet ein Akteur Handlungen und damit Spannungen, kann die Zeit zu seinem Vorteil arbeiten. In einigen Fällen zwingt die Verzögerung durch eine Nichthandlung den Opponenten zu einer Aktion, die möglicherweise unvorteilhaft für ihn ist. Da die beteiligten Akteure unter den Bedingungen von Unsicherheit, Komplexität und/oder Risiko agieren, führt das Warten früher oder später, und in der Regel zuerst bei den unter dem Status quo sehr Benachteiligten, zu Reaktionen. Das Hervorrufen dieser Reaktionen kann zuweilen durch verdeckte Provokationen beschleunigt werden. Es kann daher eine förmliche Unrast einsetzen, die beteiligten Akteure zu für sie nicht wünschenswerten Aktionen zu zwingen. Hat einer der Akteure schließ-

lich eine Handlung ausgeführt, findet er sich mit diesem seinem Zug und dessen Umständen im Rampenlicht wieder. Diese Fokussierung zieht weitere Züge nach sich; meist zum Nachteil des zuerst Reagierenden.

Die Überlegenheit der Verteidigung über den Angriff

Defensives Kämpfen schließt zuweilen das Vermeiden eines offenen Kampfes ein. Der Zweck der Verteidigung ist das Erhalten. Ein wichtiger Lehrsatz von Clausewitz lautet: „die verteidigende Form des Kriegführens ist an sich stärker als die angreifende“ (6. I.; 1992: 139); ein Kommandeur mit Truppen in schwächerer Position wählt die Defensive, weil deren inhärente Stärke die Schwächen ausgleicht. Durch eine Verzögerungstaktik können die Schwächeren den Stärkeren schließlich zermürben (8. VIII.). Der Verteidigende verschafft sich optimale Kommunikationskanäle und Rückzugswegen, und er kann den Ort des Kampfes bestimmen. Indem der Verteidiger in seinen Linien den Angriffsschlag erwartet, entblößt er sich nicht und vermag auf die Attacke gemäß deren Wesen und Merkmalen zu reagieren. Wenn andererseits „die angreifende Armee den Feldzug eröffnet, so reißt sie sich von ihrem Kriegstheater los und wird dadurch geschwächt, d. h. sie läßt Festungen und Depots aller Art zurück“ (6. III.; 1992: 143). Sie verliert im Vorwärtsdrängen an Stärke. Des Attackierenden wesentliche Vorteile sind das Überraschungsmoment und der Nutzen, der aus der Wahl von Zeitpunkt, Charakter und Form des Angriffs erwächst. Ist der Angreifende jedoch nicht sehr stark, wiegt dieser Nutzen die Vorteile der Verteidigung nur genau dann auf, wenn jener Angreifer zugleich eine politische Initiative lancieren möchte oder erwartet, im Zeitablauf zusätzlich an Stärke zu verlieren (8. V.). Sobald der maximale Nutzen aus der Verteidigung realisiert wurde, so daß das Verteidigen seine Aufgabe erfüllt hat, ist es an der Zeit anzugreifen. Tatsächlich ist „der natürliche Gang im Kriege, mit der Verteidigung anzufangen und mit der Offensive zu enden“ (6. I.; 1992: 140). Und weiter: „Ein schneller, kräftiger Übergang zum Angriff - das blitzende Vergeltungsschwert - ist der glänzendste Punkt der Verteidigung.“ (6. V.; 1992: 145)

Der Ermattungskrieg

Der Ermattungskrieg ist im Zusammenhang mit der Überlegenheit der Verteidigung über den Angriff zu sehen. Beide Seiten halten stand, die ausdauerndere gewinnt. Dieses Standhalten mag verschiedene Formen annehmen: Nichtkämpfen als allerdings kostenreiche Verzögerung; Kampf unter angespannter Nutzung der militärischen Mittel; oder diplomatische Verhandlungen. Bishop, Cannings und Smith argumentieren, daß die Dauer des Verzögerns ausgedehnt wird, wenn sich die Wertschätzung für ein umstrittenes Gut im Zeitablauf erhöht, während sie sich verkürzt, wenn Zeitverlust dazu führt, daß Akteure ein Gut weniger wertschätzen (Bishop, Cannings und Smith 1978). Streiten die Akteure um ein Gut, welches sie gleich bewerten, wird derjenige erfolgreich sein, der ökonomischer mit seinen Kräften haushaltet und länger ausharrt. Konkurrieren ein starker und ein schwächerer Akteur miteinander, und die Verluste sind auf beiden Seiten gleich, wird der Schwächere schwer angeschlagen. Er wird der hohen Kosten des Konkurrierens wegen eher nachgeben. Doch schwächen sich beide Akteure. Dritte profitieren davon, nicht involviert zu sein. Kriege, militärische Schläge, langwierige Verhandlungen sind ihrer Natur nach dysfunktional. Sun Tzu geht noch einen Schritt weiter: „Nie hat es einen dauerhaften Krieg gegeben, der auch nur einem Land genutzt hätte.“ (Sun Tzu 2. 7.)

7. Schluß

Der Aufsatz analysiert die Werte, die hinter Policies stehen. Zu diesem Zweck werden die Tugenden des Militärischen und des Ethischen sowie die Art und Weise ihres Ausbildens betrachtet. In einer differenzierten Gesellschaft besitzen hochkompetente Akteure die Fähigkeit, in die Grenzbereiche von Policy-Arenen vorzustoßen. Insbesondere durch das Anwachsen der Massenkommunikation rufen bereits kleine strategische Abweichungen der beteiligten Akteure Eskalationen hervor, die von moderatem Denken kaum vorhergesagt werden könnten. Für die theoretischen Vorleistungen von Policy-Entwürfen bedeutet dies eine zunehmende Relevanz des Denkens von Extremen - und somit der akademischen Felder, die solches Denken bewerkstelligen. Dabei berück-

sichtigen Policies diejenigen Tugenden in der Gesellschaft, welche von den Policies betroffen sind. Andererseits werden Policies von den internalisierten oder bewußtgemachten Tugenden der Entscheidungsträger selbst beeinflusst. Deshalb wurden militärische Tugenden wie die des „Genius“ bei Clausewitz, ausgestattet mit einer optimalen Kombination von intellektuellem Vermögen, Charakterstärke, Wißbegierde, ausgeglichen entwickelter und ruhiger Natur, betrachtet. Eine Auflistung militärischer und ethischer Tugenden ist eingefügt. Wir betrachteten, wie solche Tugenden entwickelt werden. Anschließend fokussierten wir auf „aktionsorientierte“ militärische Ausbilder, welche zu beherzter und initiativreicher Aktion anhalten. Diese Aktionen sind zuweilen gerade nicht das Resultat kühler, objektiver Beratungen über den Sinn der anstehenden Handlung.

Krieg und Ethik wurden aus der Perspektive des Politischen betrachtet und verschiedene Kriegstypen beschrieben. Die inhärente Spannung in Clausewitz' Sicht des Krieges als Fortsetzung der Politik, doch mit dem Impetus, den Krieg als absoluten Krieg unter Anspannung aller Kräfte und Mittel, unter Mobilisierung aller Potenzen und des Willens, konzentriert und mit maximaler Geschwindigkeit der Handlungen zu führen, wurde gezeigt.

Wir beschrieben die Vermittlung von extremen Werten als auch von Tugenden. Arbeitsteilung führt dazu, daß Akteursrollen mit bestimmten Gruppen von Tugenden assoziiert werden; diese Gruppen sind in sich konsistenter und homogener als die gesamte Bandbreite möglicher Tugenden. Die Vermittlungsfähigkeit von Tugenden gewinnt aus dieser Kontrastierung. Eine weitergehende Vermittlung basiert auf Versuchen, Handlungen zu legitimieren und zu rechtfertigen. An sich kritikwürdige Handlungen mögen am wahrscheinlichsten als legitim erscheinen, wenn die Umstände des Handelns manipuliert werden, adäquat auf die Handlungen der Opponenten reagiert oder „die Wirklichkeit konstruiert“ wird. Daran schlossen sich Überlegungen an, wie Strukturen geschaffen werden können, innerhalb deren der Kampf vermittels von Nichthandlungen geführt werden kann, Krieger weniger anfällig für Kritik werden, sie ihre Handlungen adäquater gestalten können, wird erst einmal positives Handeln erforderlich. Sun Tzus grundsätzliches Axiom der

Unterwerfung des Gegners ohne Kämpfen beleuchtet gerade solche Strukturen. Daher wurde die Überlegenheit des Verteidigers über den Angriff akzentuiert und der Krieg dabei als Nicht-Nullsummenspiel aufgefaßt. Die schwächeren [daher verteidigenden - *Anm. d. Übers.*] Akteure in diesem Spiel verfügen über ausgebauten Kommunikationskanäle und Rückzugswegen, exponieren sich nicht und kompensieren damit die Stärke eines Angriffsschlages. Die Verteidiger sind in der Lage, zum Angriff überzugehen, wenn die Verteidigung ihre Rolle erfüllt hat. Schließlich wird auf zermürbende Konflikte eingegangen, die für Streiksituationen und langwierige Verhandlungen typisch sind. Für diese Konflikte gilt Sun Tzus Feststellung, daß es niemals einen dauerhaften Krieg gegeben habe, der auch nur einer der Seiten genutzt hat.

Literatur

- Admati, A. R. und M. Perry. 1987. Strategic Delay in Bargaining, *Review of Economic Studies*, 54, 345-364.
- Astley, W. und A. H. van de Ven. 1983. Central Perspectives and Debates in Organization Theory, *Administrative Science Quarterly*, 28, 245-273.
- Bishop, D. T., C. Cannings und J. Maynard Smith. 1978. The War of Attrition with Random Rewards, *Journal of Theoretical Biology*, 74, 377-388.
- Clausewitz, C. V. 1832 (1992). *Vom Kriege*, Rowohlt.
- Feldman, M. S. und J. G. March. 1981. Information in Organizations as Signal and Symbol, *Administrative Science Quarterly*, 26, 171-186.
- Gauthier, D. P. 1986. *Morals by Agreements*, Oxford University Press.
- Granovetter, M. 1978. Threshold Models of Collective Behavior, *American Journal of Sociology*, (6)83, 1420-1433.
- Hobbes, T. 1651 (1973). *Leviathan*, J. M. Dent & Sons.
- Holmstrom, B. 1979. Moral Hazard and Observability, *Bell Journal of Economics*, 10, 74-91.
- Howard, M. und Peter Paret (Hg.). 1984. *Carl v. Clausewitz: On War*, Princeton University Press.
- Hume, D. 1740 (1978). *A Treatise of Human Nature*, hg. v. L. A. Selby-Bigge, The Clarendon Press.
- Hume, D. 1751 (1972). *Untersuchungen über die Prinzipien der Moral*, übers. v. Carl Winckler, 2. Aufl., Meiner.
- Kahneman, D. und A. Tversky. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kant, I. 1780 (1980). *Lectures On Ethics*, Hackett Publ.
- Kant, I. 1785 (1964). *Groundwork of the Metaphysics of Morals*, Harper & Row.
- Kant, I. 1797 (1971). *The Doctrine of Virtue*, University of Pennsylvania Press.
- Kant, I. 1803 (1960). *Education*, University of Michigan Press.
- Machiavelli, N. 1532 (1983). *The Prince*, 2. Aufl., Borgen Publ.
- Margolis, H. 1981. *Technical Advice on Policy Issues*, unveröff. Manus., MIT.
- Nietzsche, F. 1876 (1983). *Untimely Mediations*, Cambridge University Press.
- Nietzsche, F. 1886 (1988a). *Jenseits von Gut und Böse*, Kritische Studienausgabe (KSA)2 Bd. 5, de Gruyter u. dtv.

- Nietzsche, F. 1887 (1967). *On the Genealogy of Morals*, Vintage Books.
- Nietzsche, F. 1888a (1988b). *Ecce homo*, Kritische Studienausgabe (KSA)2 Bd. 6, de Gruyter u. dtv.
- Nietzsche, F. 1888b (1912). *Der Wille zur Macht*, 2. Aufl., in: Nietzsches Werke, Bd. XVI (8. Bd. der 2. Abt.), Alfred Kröner Verlag.
- Padgett, J. 1980. Bounded Rationality in Budgetary Research, *American Political Science Review*, 74, 354-372.
- Pfeffer, J. 1981. *Power in Organizations*, Pitman.
- Schelling, T. C. 1960 (1980). *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press.
- Shubik, M. und J. H. Verkerke. 1989. Open Questions in Defense Economics and Economic Warfare, *Journal of Conflict Resolution*, 33, 480-499.
- Simon, H. A. 1955. A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Sun Tzu. 320 v.u.Z. (1963) *The Art of War*, übers. v. S. B. Griffith, Oxford University Press.
- Walzer, M. 1977. *Just and Unjust Wars*, Basic Books.
- Weber, M. 1964. *The Theory of Social and Economic Organization*, übers. v. A. M. Henderson u. T. Parsons, Collier Macmillan.

Aus dem Englischen von Frank Weber