

ALPHA

DER KADERMARKT DER SCHWEIZ

AUFLAGE 368004 / TEL. 044 248 40 41 / STELLEN@TAGES-ANZEIGER.CH / WEITERE KADERSTELLEN: WWW.ALPHA.CH

**Weitere interessante
Stellenangebote finden
Sie jeden Dienstag
und Donnerstag im
Tages-Anzeiger.**

STELLEN-ANZEIGER

Tages-Anzeiger



**Abonnenten der Printausgabe
lesen den Tages-Anzeiger gratis
auf dem iPad.**

DIE CHINESISCHE KUNST DER PLANUNG «MOULÜE»

Neuer Denkraum für Unternehmer und Manager

Im Zeitalter der Globalisierung ist es ratsam, nicht nur westliches Management-Know-how anzuwenden. Auch mit der chinesischen Zivilisation ist zu rechnen. Sie verfügt über eigene, altüberlieferte Führungskonzepte, die heutzutage im Reich der Mitte eine Renaissance erleben. *Von Prof. Dr. iur. Dr. phil. Harro von Senger (*)*

Chinesen sind eifrig darauf bedacht, sich zusätzlich zum eigenen Kulturgut möglichst alle wertvollen ausländischen Erkenntnisse umfassend anzueignen, wie etwa im Bereich der westlichen Wirtschaftswissenschaft und Managementmethodik. In entsprechender Weise täten hierzulande Unternehmer und

Manager gut daran, Offenheit gegenüber nichtabendländischen Wissensbeständen an den zu Tag legen, beispielsweise gegenüber der als «Moulüe» bezeichneten chinesischen Kunst der Planung. Und zwar im Hinblick auf den zunehmenden Handel mit Chinesen, aber auch zur Nutzenanwendung im eigenen Kulturbereich.

Planung mit neuer Zeitdimension

«Moulüe» unterscheidet sich in zweierlei Hinsicht von gängigen westlichen Mustern vorausschauender Wirklichkeitsgestaltung. Erstens erstreckt sich «Moulüe» im Extremfall über weitaus längere Zeitdistanzen als dies auf der westlichen höchsten Planungsstufe, der «strategischen», üblich ist. So versprochen im Jahr 2000 die Staats- und Regierungschefs der EU, Europa bis zum Jahr 2010 zur «wettbewerbsfähigsten und dynamischsten Wissensgesellschaft der Welt» zu machen. Nach dem Scheitern dieser «Lissabon-Strategie» lancierte die EU-Kommission im Jahr 2010

nahtlos ein neues Zehnjahresprogramm: «Europa 2020». Ein «Einhundert-Jahresziel» erwähnte hingegen der chinesische Staatspräsident Xi Jinping, als er am 18. Juli 2013 in Peking den Schweizer Bundespräsidenten Ueli Maurer empfing. Es wird bereits seit den 1980er Jahren verfolgt und besteht darin, die Volksrepublik China bis zum 100. Jahrestag ihrer Gründung, also bis 2049, zu einem modernisierten Staat aufzubauen. In diesen nicht bloss auf zehn Jahre begrenzten Zukunftshorizont ist aus chinesischer Sicht das sino-helvetische Freihandelsabkommen eingebettet. Das sollten schweizerische Wirtschaftskreise nicht ignorieren, gewinnen sie dadurch doch in ihren Beziehungen mit China grundsätzlich eine äusserst langfristige Planungssicherheit. Zwar mögen einzelne chinesische Geschäftspartner auf schnellen Profit erpicht sein. Aber alle chinesischen Wirtschaftsakteure sind auf dem Go-Brett der staatlich konzipierten «Moulüe» letztendlich Figuren im Rahmen zeitlich weitgespannter Weichenstellungen. Zweitens umspannt «Moulüe» simultan stets sowohl konventionelle (wie etwa juristische) als auch aussergewöhnliche, verblüffende, konventionelle Erwartungen

sprengende Problemlösungsoptionen. Letzteres gestützt auf die umfassendste List-Klavatur der Welt, die 36 Strategeme. So heisst es in einem Kommentar zum chinesischeschweizerischen Freihandelsabkommen, es solle «wirken im Sinne von 'Einen Backstein hinwerfen, um einen Jadestein zu erlangen'. Die Schweiz ist der Backstein, die EU der Jadestein» (Guangming Ribao, Beijing 30.5.2013).

Das geheime Buch der Kriegskunst

«Einen Backstein hinwerfen, um einen Jadestein zu erlangen» ist das Strategem Nr. 17 im Katalog der 36 Strategeme. «Strategem» ist ein unbelastetes, neutral klingendes Wort für «List». In der Volksrepublik China gibt es Hunderte von Büchern zur Popularisierung der 36 Strategeme, darunter eine Luxusausgabe der in Peking gelegenen Parteihochschule des Zentralkomitees der Kommunistischen Partei Chinas. Sie stammen aus der etwa 500 Jahre alten Listfibel 36 Ji Miben Bingfa (36 Strategeme: Das geheime Buch der Kriegskunst). China warf, bildlich gesprochen, den «Backstein», also das Freihandelsabkommen mit der Schweiz, in die Waagschale, um bei der EU den Appetit anzuregen, ebenfalls mit China ein solches

Abkommen abzuschliessen. Die EU als Vertragspartner ist der ersehnte «Jadestein». Dies erkannte man in der Schweiz auch ansatzweise. Denn man sagte, das Freihandelsabkommen entfalte eine «Signalwirkung». Aber mit dieser schwammigen Ausdrucksweise erfasste man die listige Komponente des Abkommens bei Weitem nicht so punktgenau wie mit dem chinesischen Strategem Nr. 17. Das präzise Wissen um dieses

(Fortsetzung auf der letzten Seite)

DIE LETZTE SEITE



Eine Fremdsprache auffrischen heisst... mit Köpfchen üben. Sie wissen, beim Sprachelemen geht es um mehr als um den Erwerb von Wissen: es geht darum, eine Fertigkeit einzuüben. Zu Beginn sind wir wie Lernfahrer, die sich im Stossverkehr durch den hektischen Stadtverkehr kämpfen und gleichzeitig an alles denken müssen. Hier wie da gilt es, unbeirrt dran zu bleiben und Schritt für Schritt zu üben, bis man sich sicher fühlt. Wie Sie das Üben klug angehen können, erfahren Sie in der heutigen Folge.

Aktuelle Bildungsangebote
Alpha-Seminare



Harro von Senger: «36 Strategeme – die umfassendste List-Klavatur der Welt.»

(Fortsetzung Leitartikel)

Strategem hätte die Schweizer Verhandlungsposition stärken können. Denn es ging China, wie der List-Kommentar beweist, um weitaus mehr als nur um ein bilaterales Abkommen.

Denken in Gegensätzen

Eine zwischenstaatliche Abmachung betrachten Chinesen in aller Offenheit nicht bloss als einen juristischen Vorgang, sondern zeitgleich auch als eine Strategemanwendung. Das ist im abendländischen Kulturbereich schwer vorstellbar. Demgegenüber ist in China bei kurz- wie langwährend angelegten Vorkehrungen, gerade auch im Geschäftsverkehr, ein simultanes Denken in Gegensätzen – in allgemein üblichen Kategorien und in die Alltagslogik überwindenden Strategemen – gang und gäbe. Das sollte man sich hierzulande stets vor Augen führen. Einzig gestützt auf westliche Handlungsanleitungen wie etwa das ziemlich listblinde Harvard Konzept ist man Chinesen nicht gewachsen. Ganz abgesehen davon, dass «Moulüe» auch innerwestlich das Vorstellungsvermögen auf gewinnbringendes geschäftliches Neuland auszuweiten vermag. Dabei sind moralische Standfestigkeit und juristische Unanfechtbarkeit für eine konstruktive, auf nachhaltige, dauerhafte Erfolge abzielende «Moulüe» unabdingbar.

(*) Prof. em. Dr. Dr. Harro von Senger verfasste das erste westliche Buch über die 36 Strategeme («36 Strategeme», Frankfurt a.M. 2011) und die ersten westlichen Bücher über «Moulüe» («Supraplanung: Unerkannte Denkhorizonte aus dem Reich der Mitte», München 2008; «Die Klavatur der 36 Strategeme: In Gegensätzen denken lernen», München 2013).

www.36strategie.ch; www.supraplanung.eu
(vonsengerharro@bluewin.ch)