Zeitschrift: Der Fourier : offizielles Organ des Schweizerischen Fourier-Verbandes und des Verbandes Schweizerischer Fouriergehilfen

Herausgeber: Schweizerischer Fourierverband

Band: 45 (1972)

Heft: 10

Artikel: Von Monat zu Monat : Sun Tsu und der Krieg der Chinesen

Autor: Kurz

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-518212

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

DER FOURIER

Gersau, Oktober 1972
Erscheint monatlich
45. Jahrgang Nr. 10

Offizielles Organ des Schweizerischen Fourierverbandes und des Verbandes Schweizerischer Fouriergehilfen

Nachdruck sämtlicher Artikel nur mit Bewilligung der Redaktion

Nutzauflage 9490 (SRV 18. 12. 70)

VON MONAT ZU MONAT

Sun Tsu und der Krieg der Chinesen

Gebannt blicken wir auf die grossen militärtechnischen Errungenschaften unserer Zeit. Sie sind in allen Armeen zur beherrschenden Grösse geworden, neben der alles bisherige zweitrangig zu sein scheint. Ob aller Kriegstechnik übersehen wir aber allzu leicht, dass Waffen und Geräte, und wären sie noch so hoch entwickelt und noch so wirkungsvoll, nur Hilfsmittel sind — freilich wichtige, gefährliche und unentbehrliche Hilfen, die aber nie allein entscheidend sein können. Sie sind immer nur Mittel in der Hand dessen, der den Krieg führt: des Menschen. Der Mensch bleibt auch im Zeitalter der Technik das bewegende und beherrschende Element des Krieges. Er plant den Krieg, er kämpft ihn durch und er erduldet seine Leiden. Aus der inneren Anlage des Menschen heraus gab es Kriege, so lange es Menschen gibt, diente der Krieg der Erzwingung menschlicher Ziele und wurde die Kriegführung in ihrer Gestaltung bestimmt von der Natur des Menschen, seinem Mut, seinem Kampfgeist, seiner Ausdauer und seiner Kraft, die Schrecknisse des Krieges zu ertragen. Trotz tiefgreifender Wechsel in den äussern Formen, ist der Krieg heute noch dasselbe wie in den Urzeiten der Menschheitsgeschichte: die unter Anwendung äusserster Gewalt verwirklichte Durchsetzung menschlicher Machtansprüche gegenüber anderen Menschen. Darum muss, wer den Krieg kennen will, zuerst den Menschen kennen.

Weil zu allen Zeiten der Mensch die treibende und erfüllende Kraft des Krieges war, und weil sich der Mensch in seinem Fühlen und Denken, seinen Stärken und Schwächen in den wenigen Jahrtausenden seiner bekannten Geschichte nicht grundlegend verändert hat, ist die Wissenschaft vom Krieg in ihrem tieferen Wesen ein zeitloser Wissenszweig. Diese Erkenntnis stellt sich immer wieder ein, wenn die Einsichten früherer Epochen über Fragen von Krieg und Kriegführung betrachtet werden. Wenn sie nicht an Nebensächlichem, wie Fragen der Form und der kleinen Technik und Taktik hängen bleiben, sondern die geistigen Grundlagen zu erforschen suchen, führen sie immer wieder zu den gleichen, unvergänglichen Wahrheiten. Erkenntnisse der klassischen griechischen Geschichtsschreibung, das Alte Testament (über dessen vielfach hochmilitärischen Inhalt man sich kaum genügend Rechenschaft gibt!) und auch die früheren chinesischen Klassiker haben ihre prinzipielle Gültigkeit bis auf den heutigen Tag bewahrt, weil sie vom Menschen als Träger des Kampfes ausgehen und ihn in den Mittelpunkt aller Betrachtungen des Krieges stellen.

Die *altchinesische Lehre vom Krieg* erlebt heute eine auffallende Renaissance. Vor allem sind es die modernen asiatischen Heerführer unserer Tage, die sich bewusst und planmässig auf die Erkenntnisse des chinesischen Altertums stützen und diese neu beleben. *Mao Tse Tung* (dessen Kriegsschriften keineswegs nur eigene Erkenntnisse enthalten, sondern die von den alten Chinesen, über Clausewitz bis zu den modernen Schriftstellern überall ihre Anleihen aufnehmen), aber auch *Ho Chi Minh* und *Nguyen Giap* greifen heute auf den bedeutendsten chinesischen Denker um den Krieg, *Sun Tsu,* zurück, dessen grundlegende Erkenntnisse ausgeschöpft und als Basis zu neuen Einsichten benützt werden. Sun Tsu ist zweifellos die überragende Gestalt unter den altchinesischen Kriegstheoretikern. Er ist vor allem wegen seiner tiefschürfenden eigenen Erkenntnisse von hohem Interesse. Er ist aber auch als geistiger Vater der modernen Revolutionskriegführung höchst aktuell. In der Kriegslehre des Sun Tsu liegt einer der Schlüssel zum Verständnis der heutigen Kriegsaktualität im Fernen Osten.

Sun Tsu lebte um die Zeit des Jahres 500 v. Chr.; seine Lehre ist somit nahezu 2 1/2 Jahrtausende alt. Er war der militärische Berater und wahrscheinlich auch der kriegerische Führer unter dem chinesischen König Wu Ho Lu, der von 514 – 496 v. Chr. regierte. Sun Tsu fasste seine Einsichten und Erfahrungen über das Wesen und die Prinzipien des Krieges in Maximen zusammen, deren wesentliche Teile heute noch erhalten sind, wobei ihnen Ergänzungen und Kommentare von den Epigonen beigefügt wurden. Das Traktat des Sun Tsu über den Krieg ist wohl das älteste Kriegsbuch der Welt. Dennoch ist es — die nachfolgenden Ausschnitte werden es zeigen — von erstaunlicher Aktualität. Sun Tsu weiss, dass der Krieg vor allem ein menschliches Problem ist, und dass man den Menschen kennen muss, um den Krieg zu kennen. In bildhafter, eindrücklicher Sprache legt er seine Erkenntnisse dar; jeder Satz enthält etwas Wahres und auch etwas Wesentliches. Es lohnt sich, im folgenden die Kriegsweisheiten des Sun Tsu etwas näher zu betrachten. (Im Interesse einer besseren Verständlichkeit sind sie nach sachlichen Gesichtspunkten gegliedert und auf das für den europäischen Leser Wesentliche zusammengefasst worden.)

I. *Allgemeine Gedanken über den Krieg*

Die hier wiedergegebenen Sentenzen zeigen eine erstaunliche Einsicht in das Wesen des Krieges. Dieser ist ein notwendiges Übel, zu dem nur gegriffen werden soll, wenn es unumgänglich nötig ist. Eindrücklich ist die Warnung vor den Gefahren lang dauernder Kriege und das immer wieder zum Ausdruck kommende Bestreben, dem Krieg unnötige Härten zu nehmen. Die Mahnung Sun Tsus nur der eigenen Kraft zu vertrauen, hat auch für uns höchste Gültigkeit.

- Für alle Länder ist der Krieg eine Tätigkeit von allerhöchster Wichtigkeit. Vom Heer hängen Leben und Tod ab. Das Bestehen oder der Untergang des Staates sind ihm unterworfen. Man muss deshalb den Krieg auf das sorgsamste studieren.
- Ein weiser König und ein kluger Heerführer sollten stets folgende Punkte im Auge behalten: Kämpfe nie, es sei denn, dein Staat befinde sich in Gefahr. Lasse dich nur dann in einen Krieg ein, wenn du sicher bist, Vorteile daraus ziehen zu können. Ohne Aussicht auf Sieg, setze das Leben deiner Soldaten nicht aufs Spiel. Rüste nie zum Krieg, weil dein Herz aus diesem oder jenem Grund mit Ärger und Hass erfüllt ist, sie sind nicht von langer Dauer. Denn wenn du im Krieg den Kürzeren ziehst und wenn dein Land zu Boden geschlagen wird, kann es sich nur schwer wieder aufrichten. Die Toten kannst du nicht wieder lebendig machen.

- Zweck des Krieges ist, ihn siegreich zu beenden. Das erreicht man nicht mittels in die Länge gezogener Operationen, selbst dann nicht, wenn sie geschickt geführt werden. Denn währt der Krieg lange, geht dem Lande häufig das Geld aus, um ihn weiter zu führen. Sind die Soldaten von den vielen Kämpfen erschöpft und ist ihr Kriegsmut erlahmt, sind die Waffen abgenützt und das Geld für die Kriegführung nicht mehr zu beschaffen, dann nehmen die Nachbarstaaten diese Lage häufig wahr und fallen über dich her.
- Selbst der geschickteste General hat noch nie etwas gewonnen, wenn er die Operationen in die Länge zog und nie hat ein Land einen Vorteil aus einem langen Krieg gezogen. Man muss die Übel, die ein Krieg im Gefolge hat, kennen, um zu ermessen, dass man daraus keinen Nutzen gewinnt. Ein langer Krieg macht auch die Bürger arm.
- Im Krieg ist es am besten, das Land des Gegners heil und unversehrt einzunehmen. Es ist nie gut, es zu vernichten oder es zu verwüsten. Es ist auch besser, die feindliche Armee unversehrt gefangen zu nehmen, als sie zu zerschmettern. Wichtig ist es auch, die Kriegsgefangenen des Gegners gut zu behandeln.
- Die Kunst des Krieges lehrt uns, sich nicht darauf zu verlassen, dass der Feind uns nicht angreift, sondern einzig auf die eigene Bereitschaft zu vertrauen, ihm wirkungsvoll entgegentreten zu können. Der kluge General hofft nicht auf den Glücksfall, dass der Feind nicht kommt — er verlässt sich einzig auf die eigene Stärke.

II. *Täuschung und Kriegslist; Spionage*

Täuschung und List sind Grundelemente der Kriegslehre Sun Tsus. Als schlauer Asiate stellt er die Kriegserfolge, die mittels Täuschung und Irreführung errungen werden, weit über die rohe Gewalt. Der höchste Erfolg ist jener, der überhaupt keiner Gewaltanwendung bedarf und der ein Land von innen heraus erobert. Diese Art des Krieges durch Unterwanderung des Feindes geht allerdings über die blosse Täuschung hinaus; es ist der Fall der *subversiven Kriegführung,* der heute wieder modern ist.

Dem Spionagewesen misst Sun Tsu grosse Bedeutung bei. Die Spione sind gut zu behandeln und sollen für ihre Dienste hoch belohnt werden.

- Jede Kriegführung beruht auf der Täuschung und der Irreführung des Gegners. Der Krieg ist eine Handhabung, die aus Vorwänden und Scheingründen, aus Masken und Winkelzügen zusammengesetzt ist.

  Der Gegner ist in allem und überall zu täuschen und irrezuführen. Der Feldherr soll sich in allem seinem Tun verstellen und den Gegner über seine Absichten im unklaren lassen. Wenn es ihm gelingt, den Gegner zu täuschen, wird er mit Sicherheit erfolgreich sein. Wer die Kunst des Verstellens beherrscht, erringt den Sieg.
- Der geschickte Heerführer überlistet den Feind mit wirksamer Kriegslist. Er wirkt im geheimen und in aller Stille. Hat der Führer eine Schlacht dank einer bestimmten Kriegslist gewonnen, dann wiederholt er diese nicht, sondern sucht eine neue, die der Vielfalt der Umstände und Verhältnisse angemessen ist.
- Sind wir in der Lage, tätig anzugreifen, täuschen wir Unvermögen und fehlende Bereitschaft vor. Stehen wir in Feindnähe, geben wir vor, entfernt zu sein und in der Entfernung spielen wir unmittelbare Nähe vor. Der Feind soll immer wieder auf die

falsche Spur gesetzt werden, selbst wenn wir dadurch kleine Vorteile preisgeben müssen. Dem Gegner sind Köder auszulegen, indem wir ihm einen scheinbaren Vorteil anbieten, mit dem wir ihn in die Falle locken. Dadurch soll er veranlasst werden, eine Stellung einzunehmen, die seine Niederlage herbeiführt. Sobald er sich eine Blösse gibt, muss sofort mit Wucht zugeschlagen werden.

Allerdings setzt vorgetäuschte Unordnung höchste Zucht, vorgetäuschte Angst viel Mut und vorgetäuschte Schwäche viel Kraft voraus.

- Der Gegner ist zuerst zu verwirren, und dann mit aller Kraft anzugreifen. Es sind ihm grosse Kräfte vorzutäuschen, die ihn von seinen Plänen abbringen, oder es ist ihm eigene Schwäche und Unordnung vorzuspiegeln, damit er uns unterschätzt und sorglos wird. Ist er sehr stark, müssen wir ihm vorerst ausweichen, um ihn zu ermüden. Herrscht grosse Einigkeit in seinem Lager, müssen wir danach trachten, eine Spaltung herbeizuführen und eine Zersplitterung seiner Kräfte zu bewirken.
- Jener Feldherr ist Meister des Angriffs, dessen Gegner nicht weiss, was er verteidigen muss und derjenige ein Meister der Verteidigung, dessen Gegner nicht weiss, was er angreifen soll.
- Wechsle immer wieder den Standort deiner Truppe und ändere deine Pläne, so dass der Gegner deine Absicht nicht erkennen kann. Indem man im Wechsel regelmässige und unregelmässige Manöver durchführt, wird die Armee vor einer Niederlage geschützt. Dazu müssen die Truppen so wendig sein wie das Wasser, das vom Berge fliesst.

  Kennt man die starken und die schwachen Seiten des Gegners, und wendet man List und Kunstgriffe an, wird der Feind zermalmt wie ein Ei, auf das ein Mühlstein prallt.

- Den Gesetzen des Krieges entspricht es, ein Land sozusagen unbemerkt zu erobern. Es mit Feuer und Schwert zu besiegen, ist nicht immer ratsam. Viel besser ist es, die feindliche Armee ohne Schwertstreich gefangen zu nehmen, als sie nach hartnäckigem Widerstand zu schlagen.

  Die höchste Kriegskunst besteht darin, den Feind ohne Kampf unschädlich zu machen und seine Widerstandskraft kampflos zu brechen.

- Um den Feind genau zu kennen und ihn mit geringen Kosten zu besiegen, setzt man Spione ein. Durch sie lernt man die Lage des Feindes genau kennen. Die Spionage ist ein für jedes Heer notwendiges Erfordernis. Nur die geschicktesten Leute sind hiefür zu verwenden.
- Auf den Ergebnissen der Spione ruhen zumeist die Handlungen und die Bewegungen des Heeres. Der König wird darum die Spione mit grösster Höflichkeit behandeln. Er tut gut, wenn er seine Spione mit hohen Belohnungen in Geld entschädigt und sie mit äussern Ehren auszeichnet.
- Spione müssen allerdings scharf überwacht werden, denn oft hält es schwer, die Wahrheit aus ihnen herauszubekommen.
- Die Macht der Spione ist erstaunlich; für fast jede Aufgabe können sie gebraucht werden. Vor allem muss man versuchen, die Spione des Gegners, die in unser Lager kommen, zu erkennen. Man muss ihnen hohe Summen anbieten — sie werden sie sicher annehmen — und sie eigenen Zwecken dienstbar machen.

III. *Grundsätze der Kampfführung*

Die Kampfprinzipien Sun Tsus sind sehr einfach und beruhen auf einer tiefen Kenntnis des Gegners. Er rechnet klug, vermeidet jedes Risiko, hält den Gegner hin, bis er sich eine Blösse gibt, schlägt dann aber blitzartig mit ganzer Wucht zu. Die grossen, zeitlosen Prinzipien des Krieges

- die *Überraschung* des Gegners,
- die *Konzentration* der Kräfte am entscheidenden Ort,
- die *Beweglichkeit* und *Schnelligkeit* (geistig und sachlich),
- die *Initiative* des Führers,
- die *Einfachheit* des Kampfplans,
- die *Täuschung* des Feindes,

kommen in den Leitsätzen Sun Tsus in seltener Klarheit zum Ausdruck. Von erstaunlicher Aktualität ist seine Forderung, dass der Herrscher seinem militärischen Fachmann nicht ins Handwerk hineinreden soll.

- In erster Linie geht es im Krieg darum, die Pläne des Gegners zu vereiteln. Vorerst muss er daran gehindert werden, seine Streitkräfte zu vereinigen oder zusammenzuziehen. Sind sie bereits vereinigt, sind sie zu zersprengen und zu zersplittern. Dem Gegner muss man solche Furcht einjagen, dass es auch andere Staaten nicht wagen, mit dem Bedrängten ein Bündnis einzugehen.
- Erst in zweiter Linie geht es drum einen Angriff auf die feindliche Armee zu führen. Ist der Krieg erklärt, dann suche man sofort aus der Schwäche des Feindes Nutzen zu ziehen. Man betrage sich anfangs mit der Bescheidenheit und Sittsamkeit eines jungen Mädchens; zeigt dir der Gegner aber eine Schwäche, dann springe man ihn an mit der Schnelligkeit eines Hasen. Der gute Kämpfer ist rasch im Entschluss und schrecklich in der Wucht seines Angriffs. Dieser Ansturm des Heeres soll dem Reissen des Stromes gleichen.
- Zu den Regeln des Krieges gehören:

  bist du *fünfmal so stark* wie der Feind, dann umzingle ihn,

  bist du *dreimal so stark,* dann greife ihn an,

  sind die *Kräfte gleich stark,* dann setze alles daran und kämpfe,

  bist du *schwächer,* dann manövriere und warte die beste Gelegenheit ab,

  bist du ganz entschieden der *schwächere,* dann gib dem Feind keine Gelegenheit, sich mit dir in einen Kampf einzulassen. Man muss entweder dem Feind entschlüpfen, oder aber eine Stellung halten, die er nicht angreifen kann.
- Ein General bewege sich mit seiner Truppe nur, wenn sich damit ein Vorteil erringen lässt. Er soll die Geduld haben, warten zu können, so lange sich der Gegner abmüht. Feindliche Heere mögen sich jahrelang gegenüberstehen — doch der Sieg entscheidet sich an einem einzigen Tag.
- Setze deine Truppe nur dann der Gefahr aus, wenn du des Sieges sicher bist. Es ist nicht ratsam, den Feind anzugreifen, bevor man sicher weiss, dass man ihn schlagen kann. Erscheint der Sieg als unsicher, dann gehe man in die Defensive. Ist der Erfolg jedoch gewiss, dann benütze man die Offensive. Aber man muss sich des Sieges ver-

gewissern, bevor man angreift. Sind die Soldaten tüchtig, braucht man nicht zu fürchten, geschlagen zu werden.

Der tüchtige Kriegführer gewinnt die Schlacht ohne verzweifelte Angriffe. Ein guter Feldherr ist ein solcher, der nicht nur siegt, sondern der seine Siege mit Leichtigkeit erringt.

- Ist eine Schlacht nicht beabsichtigt, dann nimm eine unbefestigte Linie ein; der Feind wird es nicht wagen, diese anzugreifen, weil er über deine Absichten im Zweifel ist. So wird bewirkt, dass du dich vereinigt hältst, während der Gegner sich teilt. Verteidigst du dich, dann stehe unverrückbar wie der Fels im Meer.

- Der für den Angriff vorgesehene Ort muss geheim gehalten werden. Weiss der Gegner nicht, wo er angegriffen wird, muss er sich nach allen Richtungen vorsehen. Damit wird er überall schwach.

- Stärkt der Gegner seine Front, dann muss er seinen Rücken schwächen. Kräftigt er seinen rechten Flügel, dann schwächt er seinen linken — und umgekehrt. Wer überall Vorbereitungen trifft, ist überall schwach. Zwinge darum den Gegner zu weitläufigen Vorbereitungen. Sie schwächen ihn, du aber gewinnst dadurch an Stärke.

- Ist der Gegner stark, dann verhindere ihn, von seiner Stärke Gebrauch zu machen. Indem wir ständig an verschiedenen Orten Scheinangriffe ausführen, können wir beim Gegner das Gefühl wecken, wir seien gegen alle Angriffe vorbereitet und darum unbesiegbar.

- Der erste auf dem Schlachtfeld sein und dort den Feind erwarten, heisst seine Kräfte aufsparen, um ausgeruht in den Kampf zu treten. Ist man jedoch in Eile, um den Gegner zu treffen, ist dies kräftezehrend. Der kluge Heerführer versucht darum alles, um den Gegner zu bewegen, sich ihm zu nähern. Auf keinen Fall lasse er sich von ihm täuschen.

  Der kluge General wird sich seinerseits dem Gegner sobald als möglich nähern. Er wird seine Soldaten anspornen, den Feind rasch zu schlagen. Wer ihm einen Vorteil abgewinnen kann, soll dafür reich belohnt werden.

- Der gute Führer zwingt dem Gegner seinen Willen auf und er erlaubt ihm nicht, ihm gegenüber dasselbe zu tun.

- Der Gegner muss dort angefallen werden, wo er es nicht erwartet und wo er unvorbereitet und darum am schwächsten ist. Der tüchtige General erscheine mit Schnelligkeit an solchen Stellen, zu welchen der Gegner hineilen muss, um sie zu verteidigen. Lagert er gelassen, muss er gezwungen werden, sich in Bewegung zu setzen. Deine Schnelligkeit gleiche dem Orkan, deine Geschlossenheit dem Urwald und dein Überfall sei verheerend wie das Feuer. Der Angriff sei schnell wie der Blitz, der Marsch aber ruhig wie das Schweigen im Walde.

- Im Angriff dürfen die Tapferen nicht allein in der vordersten Reihe stehen; die Feigen müssen zusammen mit den Mutigen die Schlacht aufnehmen. Auf diese Weise kann man sämtliche Soldaten nützlich einsetzen.

  Der tüchtige Heerführer, wie auch der Soldat, die dem Gegner entgegen gesandt werden, beide weichen nicht zurück.

- Führt der Feind eine heftige Sprache und schickt er sich gleichzeitig zum Angriff an, dann bedeutet das, dass er den Rückzug plant. Wenn Unterhändler Komplimente im Munde führen, wünscht der Gegner einen Kampfunterbruch. Es ist jedoch Aufmerksamkeit geboten, da der Gegner ein Komplott planen könnte.
- Ist der Gegner in der Nähe, verhält sich aber ruhig, dann kannst du mit Sicherheit damit rechnen, dass er den natürlichen Verteidigungsmitteln vertraut. Lagert er auf offenem Gelände, zeigt dies, dass er kampfeslustig ist.
- Der Geist der Truppe ist am Morgen am lebhaftesten, um die Mittagstunde ist er matt und müde und am Abend bleibt der Soldat gerne untätig. Der kluge Führer greift also nicht am Morgen an, sondern erwählt die Mittagstunden, wenn der Gegner schlaff ist. — Greife auch nie einen Feind an, dessen Banner lustig im Winde wehen; greife ihn auch nicht an, wenn er auf einem erhöhten Terrain lagert, oder ein solches im Rücken hat. Lasse den Feind nicht zur Ruhe kommen; greife ihn an, wenn er ruhen möchte.
- Verfolge nie einen Gegner, der zu fliehen nur vortäuscht. Umzingelst du ihn, lasse ihm stets eine Öffnung durch die er entkommen kann.
- Eine Festung zu belagern ist immer ein schlechter Ausweg. Nimm nie eine Festung im Angriff, wenn du ihr aus dem Weg gehen kannst. Die Vorbereitungen nehmen allein schon viel Zeit in Anspruch. Weitere Nachteile liegen darin, dass der Führer leicht die Geduld verliert und dass während der Belagerung viele Soldaten das Leben durch den Feind verlieren. Festungen sollen darum durch List, von innen genommen werden, ohne sie zu belagern.
- Für die Erringung des Sieges müssen folgende drei wesentliche Punkte erfüllt sein:
  - siegen wird, wer weiss, warum er kämpfen, und warum er nicht kämpfen soll,
  - siegen wird, der sowohl mit überlegenen als auch mit unterlegenen Kräften kämpfen kann,
  - siegen wird jener, der über die nötigen militärischen Fähigkeiten verfügt, und dessen Herrscher sich nicht in die militärischen Dinge einmischt.

IV. *Soldatisches Führertum*

Kenntnis des Menschen — sich selber und des Gegners — verlangt Sun Tsu immer wieder vom soldatischen Führer. Er muss alles daran setzen, zu erfahren, was der Gegner im Schild führt, was er für Möglichkeiten hat und wie er auf die eigenen Aktionen reagieren könnte. Er muss das haben, was man später den «coup d'œil» des Feldherrn nannte. Er muss verschwiegen sein, und darf seine Geheimnisse selbst seiner nächsten Umgebung nicht preisgeben. Seinen Soldaten soll er ein fürsorgender Vorgesetzter sein (die «Seele des Soldaten» wurde nicht erst im 20. Jahrhundert entdeckt)! Die Truppenmoral, der Geist der Truppe erkennt er als eine der entscheidenden Voraussetzungen des militärischen Erfolges. Der Führer soll auch ein ruhiges Temperament besitzen, er soll möglichst frei sein von falschem Ehrgeiz und vor allem soll er viel Geduld haben und muss warten können.

- Der General muss beständig tätig sein. Er muss versuchen, militärische Vorteile auszunützen, und zwar schon im Frieden. Hiezu gehören die Disziplin im Heer, die Belehrung und die Übung der Truppen. Auch muss Gerechtigkeit in der Erteilung von Belohnungen und Strafen an die Truppe walten.

- Um zu siegen, muss der General wissen, wann es an der Zeit ist, zu kämpfen, und wann er kleine oder grosse Truppenteile ins Feld schicken soll. In vielen Fällen kann man mit ziemlicher Sicherheit voraussagen, welche Seite den Sieg erringen wird. Erkennt der Führer, dass ihm irgendwo ein Vorteil winkt, dann nützt er ihn sofort und mit ganzer Kraft bis zum äussersten aus. Ein grosser Kunstgriff liegt darin, den Kampf aufzunehmen, wenn der Feind sorglos ist und den Angriff nicht erwartet. Der Angriff ist dort zu führen, wo der Gegner nicht zur Abwehr bereit ist.

- Ein tüchtiger Heerführer verlässt sich nicht allein auf die kämpferische Tüchtigkeit seiner Truppe, sondern auch auf den Geist, der auf allen Stufen seiner Armee herrscht. Ist der Heerführer tüchtig und bei seinen Leuten beliebt, kann man den Geist, der die Truppe beseelt mit einem riesigen runden Stein vergleichen, der mit rasender Wucht vom Berg zu Tal rollt.

- Der gute Führer kümmert sich mit allen Mitteln um seine Truppe. Er ist seinen Leuten zugetan, als wären sie seine eigenen Kinder. So werden sie ihm durch die tiefsten Täler folgen und in der Stunde des Todes geschlossen an seiner Seite stehen.

  Allerdings kann eine zu weit reichende Fürsorge für den Soldaten auch unerfreuliche Folgen haben: sie kann zu Ungehorsam und sogar zur Kriegsuntauglichkeit der Leute führen, die dadurch zu verdorbenen Kindern werden, die nicht mehr zum Kampf zu gebrauchen sind.

- Jeder Erfolg hängt von der Geschicklichkeit des Generals ab. Heerführer dürfen nicht in folgende gefährliche Fehler verfallen:

  - blinde Eile und waghalsige Tollkühnheit,
  - eine aufbrausende Natur, die viel Unheil anrichten kann.

  Führer, welche diese Grundsätze missachten, laufen leicht Gefahr, eine Niederlage zu erleiden.

- Selbst tüchtige Soldaten drohen zu erschlaffen, wenn sie von unfähigen Vorgesetzten geführt werden. Umgekehrt sind wenig taugliche Soldaten meist Ursache der Niederlage, auch wenn sie von tüchtigen Offizieren geführt werden.

- Schwache Generale, deren Befehle unklar sind und unbestimmt lauten, und deren Anordnungen sich sogar widersprechen, sind meist der Grund zu grosser Verwirrung. Generale, die des Gegners Stärke nicht zu ermessen vermögen, die kleine Truppenteile grossen entgegenwerfen, die nicht auserlesene Soldaten in die Vorhut eingliedern, werden früher oder später in die Flucht geschlagen.

- Wenn du dich selbst ebenso gut kennst wie deinen Feind, brauchst du dich vor tausend Schlachten nicht zu fürchten. Wenn du dagegen nur dich selbst kennst und den Feind verkennst, wirst du für jeden Sieg eine Niederlage einstecken müssen. Wenn du aber dich selbst noch den Gegner erkannt hast, wirst du in jeder Schlacht unterliegen. Für den General wie für die Truppe lautet der Wahlspruch: kenne dich selbst und kenne den Feind. So ist ihnen der Sieg gewiss.

- Die höchste Pflicht des Heerführers besteht darin, ruhig, gerecht und namentlich verschwiegen zu sein. Er sollte seine Pläne nicht einmal seinen Offizieren offenbaren. Jede Kampfhandlung muss bis zu ihrer Ausführung für jedermann ein tiefes Geheimnis sein. Wechselt der General häufig die Lage seines Lagers und schlägt er unerwartete Wege

ein, wird niemand seine Pläne erraten können. Diese müssen dunkel und undurchsichtig sein wie die Nacht. Wenn der Führer aber eine Bewegung ausführt, soll er niederfahren wie ein Donnerkeil.

- Die fünf Hauptfehler eines Feldherrn, die über den Ausgang des Krieges entscheiden, sind:
  - die Rücksichtslosigkeit, die oft zum Niedergang führt,
  - die Feigheit, die vielmals in der Gefangenschaft endet,
  - ein allzu hitziges Temperament, das mit Beleidigungen leicht herausgefordert werden kann,
  - ein übertriebener Ehrgeiz, der keinen Tadel erträgt,
  - die ungenügende Sorge für seine Soldaten, die den Plagen und Lasten des Krieges schutzlos ausgesetzt sind.
- Der beste Feldherr ist jener, der vorrückt, ohne auf Ruhm bedacht zu sein, und der sich zurückziehen kann, ohne vor der Ungnade Angst zu haben — der einzig und allein bestrebt ist, sein Land zu schützen und seiner Regierung zu dienen.

Kurz

Notvorrat – ein Aufruf

(SDA) Ab Mitte Oktober fordert der Delegierte für wirtschaftliche Kriegsvorsorge, Fritz Halm, die Bevölkerung erneut zur Notvorratshaltung auf. Die Information wird durch die Presse und durch den Aushang von Plakaten in den Schaufenstern des Lebensmittelhandels an die Öffentlichkeit gelangen. Sie steht unter dem Motto «Für Ihre Sicherheit», wobei die Funktion des Notvorrates mit einem Rettungsring als Symbol in Erinnerung gerufen wird. Der Delegierte für wirtschaftliche Kriegsvorsorge rechnet mit der Unterstützung aller beteiligten Kreise und hofft, dass jede Haushaltung seinen Empfehlungen folgen wird.

Als Grundvorrat gelten pro Person:
2 Kilo Zucker
1 Kilo Reis
1 Kilo Teigwaren
1 Kilo Fett
1 Liter Oel
dazu gehören auch Konserven, Seife und Waschmittel.

Mutation beim Oberkriegskommissariat

Das Oberkriegskommissariat teilt mit, dass das EMD

Herrn Oberstlt Hermann Kernen, 1920,

bisher Verwalter des Armeeverpflegungsmagazins Ostermundigen, zum Sektionschef II beim Oberkriegskommissariat gewählt hat.

Er trat auf 1. Oktober 1972 als Chef der Sektion Rechnungswesen die Nachfolge des auf 1. Juli 1972 zum Chef der Unterabteilung Kommissariatsdienst gewählten Herrn Oberst Zehnder an.