

Otmar Seckinger

Politische Strategien

Ist das Politik oder kann das
weg?



KRITISCHES
DENKEN

05.05.2013

Übersicht	6
Thematische Strategien	8
◆◆◆ Komplexität erhöhen (Verständlichkeit reduzieren) ◆◆◆	8
◆◆◆ Einfache Erklärungen liefern ◆◆◆	9
◆◆◆ Timing (Burying) ◆◆◆	10
◆◆◆ Ablenkung / Aufmerksamkeitsteuerung ◆◆◆	11
◆◆◆ Schrittweise Veränderungen ◆◆◆	12
◆◆◆ Unterhalb der Aufmerksamkeitsschwelle agieren ◆◆◆	13
◆◆◆ Dichotomisierung (Schwarz-Weiß-Taktik) ◆◆◆	14
◆◆◆ Aufschieben von Änderungen ◆◆◆	15
◆◆◆ Verheimlichung von Fakten ◆◆◆	16
◆◆◆ Debatten emotional aufladen ◆◆◆	17
◆◆◆ Gewöhnungseffekte ausnutzen ◆◆◆	18
◆◆ Wiederholt falsche Tatsachen behaupten ◆◆	19
◆◆ Selektive Interpretation der Daten ◆◆	20
◆◆ Zitate aus dem Kontext reißen ◆◆	21
◆◆ Lügen ◆◆	22
◆◆ Schönfärberei (Übertreibung, Verzerrung von Fakten) ◆◆	23
◆◆ Bündelung von Themen (Paketierung) ◆◆	24
◆◆ Themenfelder besetzen ◆◆	25
◆ Erzeugen eines Problems ◆	26
◆ Diskussion auf die Folgen lenken (statt der Ursachen) ◆	27
◆ Ablenkung auf ein leichteres Ziel ◆	28
◆ Neues als Altes verkaufen ◆	29
Altes als Neues verkaufen	30
(Mindestens) Mittelmaß suggerieren	31
Passivität durch Schuldgefühl	32
Nicht-Erhebung von Daten	33
Drohungen einsetzen	34
Sinnumkehr durch Zusatzbeschlüsse	35
Schlechte Argumente unterschieben	36
Entkernen von Gesetzen / Regelungen	37
Alternativen entfernen	38

Prozessorientierte Strategien	39
◆◆◆ Beteiligung simulieren ◆◆◆	39
◆◆◆ Special Pleading (Regeln Selektiv anwenden) ◆◆◆.....	40
◆◆◆ Entgegenkommen simulieren ◆◆◆	41
◆◆◆ Einfluss auf die größten Presseakteure ◆◆◆	42
◆◆ Tatsachen schaffen (und drauf verweisen) ◆◆.....	43
◆◆ Informationsdeprivation ◆◆	44
◆◆ Diskussionen / Bewegungen kapern ◆◆.....	45
◆◆ Angst machen ◆◆.....	46
◆◆ Timing der Umsetzung von Beschlüssen ◆◆.....	47
◆◆ Ausschluss der Öffentlichkeit ◆◆.....	48
◆◆ Verzögerungen von Prozessen / Abstimmungen (Filibustering) ◆◆	49
◆ Gutachten manipulieren (Publication Bias ausnutzen) ◆.....	50
◆ Alles oder Nichts – Taktik (Poisoning) ◆.....	51
◆ Altlasten schaffen ◆.....	52
◆ Strategie der Unberechenbarkeit ◆	53
◆ Verhandlungsmasse einbauen („Schäublen“) ◆.....	54
◆◆ Verzögerungen von Prozessen / Abstimmungen (Filibuster) ◆◆	55
◆ Ja, aber... ◆	56
Selektive Ergebnisinterpretation	57
Opportunitätskosten erhöhen	58
Durch frühzeitige Positionierung, Gruppendruck erzeugen	59
Macht durch Protokoll	60
Auswahl des geeigneten Wahlverfahrens	61
Beeinflussung durch Wahlprognosen	62
Platzierung von Fürsprechern	63
Ausgestaltung der Tagesordnung von Sitzungen.....	64
Auswahl des Sitzungsortes und Zeitpunkt von Sitzungen	65
Beantwortung von Fragesammlungen (Cherry Picking)	66
Stimmabfragen durch die Versammlungsleitung	67
Personenbezogene Strategien	68
◆◆◆ Angriffe auf den Ruf einer Person (Zermürbungstaktik) ◆◆◆.....	68
◆◆◆ Provozieren und Reaktion ausnutzen ◆◆◆	69

◆◆◆ Zeitliche DOS-Attacken ◆◆◆	70
◆◆◆ Ressourcenbasis entziehen ◆◆◆	71
◆◆ Vom Einzelnen auf die Gruppe schließen ◆◆	72
◆◆ Doppelmoral ◆◆	73
◆◆ Sich mit fremden Federn schmücken ◆◆	74
◆◆ Einschüchterung durch Kompromat ◆◆	75
◆◆ Zwietracht säen ◆◆	76
◆◆ Abschreckung durch Präzedenzfall ◆◆	77
◆ Einschüchterung durch Beobachtung ◆	78
◆ Den Hochmut des Gegners hervorrufen ◆	79
◆ Isolation der Köpfe ◆	80
◆ Künstliche Kollektivierung ◆	81
◆ Unrealistische Erwartungshaltung aufbauen ◆	82
◆ Mitgegangen, mitgefangen ◆	83
Unterwandern (Maulwurf).....	84
Juristische Angriffe.....	85

Strukturbezogene Strategien.....86

◆◆◆ Pöstchen verteilen („Aktion Abendsonne“) ◆◆◆	86
◆◆ Selektion von braven Leuten (Brown Noser) ◆◆	87
◆◆ Plausible Deniability („Chain of irresponsibility) ◆◆	88
◆◆ Taktische Besetzung von Ämtern ◆◆	89
◆◆ Gezielt (finanzielle) Abhängigkeiten schaffen ◆◆	90
◆◆ Offene Strukturen ausnutzen ◆◆	91
Besetzung (unerwünschter Posten) mit inkompetenten Personen	92
Innovationsvermeidung durch Gruppengröße	93
Gerrymandering (Zuschnitt von Wahlkreisen).....	94

Sonstige Strategien95

◆◆◆ Good Guy – Bad Guy (Wechselnde Schuldzuweisung) ◆◆◆	95
◆◆◆ Die Form kritisieren ◆◆◆	96
◆◆ Bauernopfer suchen ◆◆	97
◆ Nur auf Feindbewegung reagieren ◆	98
◆ Den Gegner auf eigenes Gebiet ziehen ◆	99

◆ Leere Versprechen ◆	100
◆ „gekaufte“ Journalisten ◆	101
Sich dumm stellen	102
Zweckbündnisse eingehen	103
Mythenbildung	104
Rückwirkende Begründungssuche	105
Güte zeigen	106
Nicht aufgenommene Strategien:	107
Quellen:	108

Übersicht

Vieles in der politischen Willensbildung und in der parlamentarischen Arbeit hat nicht direkt etwas mit den Inhalten zu tun, sondern besteht aus strategischem Vorgehen. Es geht also nicht primär darum fair und sachlich zu diskutieren und zwischen unterschiedliche Interessen abzuwägen. Sondern die Motivation für diese Strategien ist oftmals die eigene **Machtposition zu sichern** und **dem Gegner zu schaden** oder es sollen die **eigenen Ziele durchgesetzt werden**, bzw. die der eigenen Klientel ohne Berücksichtigung der Gegenseite. Kurz gesagt also ein Thema soll dadurch kaputt gemacht werden.

Je nach konkretem Ziel, kann man die Angriffe auf die folgenden 4 Gebiete orientieren:

- **Thema:** Ein unliebsames Thema wird meist gegenüber der Öffentlichkeit angegriffen, bzw. es wird um die Deutungshoheit eines Themas gerungen. Z.B. wird zu einem Thema eine Angst geschürt, um die Öffentlichkeit empfänglicher für totalitäre Ansätze zu machen.
- **Prozess:** Der Weg, wie eine Entscheidung zustande kommt, wird verändert, so dass die Wahrscheinlichkeit die eigenen Ziele eher durchzusetzen, steigt. Z.B. wird die Öffentlichkeit von einer Diskussion ausgeschlossen um Argumente zu bringen, die später nicht mehr nachvollziehbar sind.
- **Person:** Die Person oder Gruppe des Gegners wird angegriffen. Statt den Kampf über das Thema auszufechten, wird der Gegner geschwächt, wodurch man selbst wiederum seine Ziele besser durchsetzen kann. Z.B. wird eine wichtige Politikerin aufgrund einer Aussage als „Untragbar“ dargestellt und abgesetzt. Ohne die Politikerin, lässt sich eine Gesetzesänderung einfacher durchsetzen.
- **Struktur:** Im Gegensatz zum Prozess werden die Strukturen, oder Rahmenbedingungen für die Entscheidungsprozesse verändert. Z.B. werden gezielt eigene Leute an die entscheidenden Stellen in der Verwaltung gesetzt um Vorhaben der Gegenseite im Zweifelsfall durch die Verwaltung blockieren zu können.

Diese 4 Angriffsarten lassen sich auf eine Reihe verschiedener Angriffspunkte anwenden. Der wohl häufigste dürfte die **Wahrnehmung in der Öffentlichkeit**, vermittelt durch die Medien darstellen. Aber auch die **Person des Gegners, die gegnerische Gruppe und auch die eigene Gruppe** stellen mögliche

Ansatzpunkte dar. Zuletzt kann man die **parlamentarische Arbeit** auch entsprechen „anpassen“.

Dieses Dokument stellt eine Sammlung von solchen, eigentlich für die Inhaltliche Auseinandersetzung unnötigen, Strategien dar. Die Sammlung ist nicht systematisch, bei weitem nicht vollständig ist und auch die Zuordnung ist teilweise alles andere als Eindeutig und gibt nur einen Hinweis.

Die verwendeten Beispiele (i.d.R. Zitate) sind keine echten Zitate, jedoch oftmals an echte Vorkommnisse, bzw. Zitate angelehnt. Aus Urheberrechts- und Persönlichkeitsschutz habe ich diese Vorgehensweise zum Selbstschutz gewählt.

Ob die dargestellten Strategien verwerflich sind oder nicht ist eine eigene Diskussion, die dieses Dokument nicht leistet. Jedoch möchte ich explizit zu dieser Diskussion aufrufen mit dem Ziel mehr inhaltlich, rationale und weniger strategische Arbeit im Politikbetrieb zu erhalten. Dass manche der Strategien auch positive Effekte haben kann, sieht man insb. an der letzten Strategie. Mit Ausnahme dieser habe ich mich aber vorwiegend auf die eher problematischen Strategien beschränkt.

Die Anzahl der ♦-Symbole gibt die von mir subjektiv wahrgenommene Bedeutung wieder. Dabei geht sowohl die **Häufigkeit der Anwendung** als auch die **Auswirkung beim Einsatz** in die Betrachtung ein.

Thematische Strategien

◆◆◆ Komplexität erhöhen (Verständlichkeit reduzieren) ◆◆◆	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	<p>Ein Sachverhalt wird bewusst verkompliziert um die Verständlichkeit zu reduzieren.</p> <p><i>Im einfachen Fall ist es nur eine unnötig kompliziertere Darstellung, aber oftmals werden bewusst unübersichtliche Strukturen aufgebaut. Ziel ist es dabei, dass das Thema nicht mehr einfach als Geschichte vermittelt werden kann.</i></p> <p><i>Die Strategie kann scheitern, wenn sich Teile wiederum verkürzt als Geschichte darstellen lassen.</i></p>
Effekt:	<p>Die Medien verkaufen stets Geschichten. Was sich nicht in eine Geschichte packen lässt, wird kaum veröffentlicht. Viele steigen ab einer gewissen Komplexität aus und versuchen das Thema gar nicht mehr zu verstehen. Dadurch können z.B. politische Verantwortlichkeiten nicht geklärt werden. Ebenso können gewisse Themen völlig ohne Öffentlichkeit diskutiert werden.</p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Ja also die Finanzkrise ist ja durch eine Kombination von CDS, der Verstrickung von AIG, Lehmann Brothers und weiterer Finanzinstitute und der Absenkung der risikogedeckten Leverage Ratio in Kombination mit den Eigenkapitalanforderungen nach Basel 2 entstanden! Wie können Sie da der Bundesregierung die Schuld geben?“ • „Der Minister hat lediglich die Finanzmittel bereitgestellt, war aber über die genauen Vorgänge nicht informiert. Der direkte Vorgesetzte hatte wiederum die Anweisung von oben welche er befolgen musste. Nach einer Versetzung war er jedoch nicht mehr zuständig, während der neue Chef die alten Vereinbarungen nicht kannte und daher auch nicht auf die neuen Erkenntnisse reagieren konnte. Erschwerend kam hinzu, dass die Zuständigkeiten zwischen Bund

	und Land nicht klar abgegrenzt sind, weswegen offensichtlich von beiden Seiten Annahmen getroffen wurden über die Weitergabe von Daten,...“
--	---

◆◆ Einfache Erklärungen liefern ◆◆	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Zu einem Thema oder einem Problem werden falsche, aber einfach verständliche Erklärungen geliefert. (Und ggf. oft genug wiederholt, dass sie sich verfestigen)
Effekt:	Das Thema wird nicht weiterhinterfragt. Komplexe Lösungen werden abgelehnt. Vom eigentlichen Problem wird dadurch abgelenkt. Der öffentliche Diskurs geschwächt.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Die Staatsschulden in Spanien sind durch eine schlechte Haushaltspolitik entstanden. Es muss einfach mehr gespart werden, dann wird sich das Problem lösen!“ • „Wenn wir die Steuern senken, hat die Wirtschaft mehr Geld und kann dadurch auch mehr Arbeitsplätze schaffen. Ist doch ganz einfach?!“

◆◆ Timing (Burying) ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Ein Thema wird gezielt dann auf die Tagesordnung gesetzt, wenn gerade ein anderes Thema die Öffentlichkeit beschäftigt
Effekt:	Das Thema wird nur von wenigen wahrgenommen. Der Opposition fällt es schwer das Thema auf die Tagesordnung zu bringen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Diätenerhöhung? JMStV? Was interessiert mich das! Heute Abend spielt Deutschland bei der WM. DAS ist wichtig!“

◆◆◆ Ablenkung / Aufmerksamkeitsteuerung ◆◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Ressourcenverwendung des Gegners
Erklärung:	Es werden aktiv Handlungen durchgeführt (notfalls auch selbstschädigende, oftmals einfach nur irreführende) die nur dazu dienen von den eigentlich entscheidenden Ereignissen abzulenken. Z.B. werden (aktuelle) Kleinigkeiten skandalisiert um von den wirklichen wichtigen Dingen abzulenken
Effekt:	Die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit wird auf die Kleinigkeiten gelenkt. Die Gesamtmenge an verfügbarer Aufregung wird verteilt. Die wirklich interessanten Themen treten dadurch in den Hintergrund. <i>Um die Effektivität zu steigern, kann man auch in den Ablenkungsthemen kleine Achtungserfolge erlauben. Dadurch steigert man die Motivation diese Themen zu bearbeiten, statt die Hauptthemen bei denen man auf Granit beißt.</i>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Im Bundestag wurde heute ein Gesetz zur Bestandsdatenauskunft beschlossen. Zum aktuellen Skandal um den Bayern-Präsident gab zahlreiche Diskussionen,...“ • „Die Netzneutralität ist ein wichtiges... „ – „ES GIBT VEGANES ESSEN! ÖKODIKTATUR! SAUEREI! ICH VERLANGE DASS MIR EINE EXTRAWURST GEBRATEN WIRD!“

◆◆ Schrittweise Veränderungen ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	<p>Eine große Änderung die sicher Widerstand erzeugt wird in viele kleine Schritte zerlegt, von denen jeder Einzelne kaum Widerstand erzeugt</p> <p><i>Eine gut kombinierbare Variante davon ist der Aufschieb von Änderungen</i></p>
Effekt:	<p>Protest wird erschwert. Argumente des politischen Gegners können leichter entgegnet werden.</p> <p><i>Der Plan, dass es viele kleine Einzelschritte sind, darf nicht publik werden. Solange dies nur eine Spekulation ist, wird sie oft nicht ernst genug genommen.</i></p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir wollen keine totale Überwachung des Bürgers! Wir wollen nur in extremen Straftatbeständen die Möglichkeit haben mit Richter-Vorbehalt nötige Informationen zu sammeln“ – „Es hat sich so gut bewährt, dass wir es auch in leichteren Straftaten anwenden!“ – „Damit wir möglichst effektiv sind, muss es auch reichen den Richter nachträglich zu fragen!“ – Es gab bisher so gut wie keine Widersprüche von Richtern, daher kann man den Vorbehalt auch gleich abschaffen“ - ... • „Wir führen keine Hierarchie ein! Aber gewisse Themen können vom Vorstand nicht öffentlich diskutiert werden!“ - „Damit der Vorstand gut informiert ist, braucht er natürlich besondere Informationskanäle!“ – „Um den Vorstand arbeitsfähig zu halten, muss er auch ohne Basisbefragung in der Lage sein schnelle Entscheidungen zu treffen!“ – „Die wichtigen Informationen werden veröffentlicht, da ist es nicht wichtig auch öffentlich zu tagen!“ – „Um der Arbeit gerecht zu werden, braucht der Vorstand auch eigene Mitarbeiter und eine üppige Bezahlung!“ – „Damit es nicht zu weiteren Kommunikations-Gaus kommt, dürfen keine Statements ohne Ok des Vorstands veröffentlicht werden!“... • „Wir erhöhen die Steuern, aber dafür erhöhen wir auch

	<p>das Kindergeld und den Freibetrag!“ – „Der hohe Freibetrag ist sozial unfair, daher reduzieren wir ihn!“ – „Die Erhöhung des Kindergeld wurde leider von Partei xyz abgelehnt, daher können wir diese nicht durchbringen!“</p>
--	--

◆◆ Unterhalb der Aufmerksamkeitsschwelle agieren ◆◆	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Wahrnehmung des Gegners
Erklärung:	<p>Ein Thema wird immer dann bearbeitet, wenn gerade kein Augenmerk drauf liegt und es wird in einer Art und Weise bearbeitet, dass die Öffentlichkeit möglichst wenig davon mitbekommt oder zumindest der Shitstorm-Level nie überschritten wird.</p> <p><i>Oft kombiniert mit „Aufmerksamkeit schaffen“, verwandt mit „Burying“</i></p>
Effekt:	<p>Unliebsame Themen werden ohne Öffentlichkeit beschlossen; Der schwarze Peter kann auf den Gegner geschoben werden: „Hättet ihr halt vorher was gesagt?!“</p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Äh wann und wie ist denn bitte dieser Absatz in das neue Meldegesetz gekommen? Wann wurde der denn Diskutiert?“

◆◆◆ **Dichotomisierung (Schwarz-Weiß-Taktik)** ◆◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Bei eine Entscheidung bzw. ein Thema werden nur die beiden Extrempositionen gegeneinandergestellt. Etwaige Mittelwege oder auch völlig andere dritte Optionen werden nicht betrachtet
Effekt:	Die Akzeptanz für eine Position steigt, da die scheinbare Alternative noch weniger wünschenswert ist.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Es gibt keine Alternative zum freien Markt, oder sollen wir etwa in einem Kommunismus leben?“• „Wenn wir dieses Rettungspaket nicht verabschieden, sind wir handlungsunfähig und werden Europa in eine Krise stürzen“

◆◆◆ Aufschub von Änderungen ◆◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Eine Entscheidung wird so getroffen, dass die Konsequenzen (weit) in der Zukunft liegen
Effekt:	Der Protest kommt erst, wenn die Entscheidung konkret wird. Zu diesem Zeitpunkt kann man auf den frühen Beschluss und die bisherige Möglichkeit des Einspruchs in Kombination mit sehr lange dauernden Verfahren verweisen. Im Laufe der Zeit erfolgt eine Akzeptanz.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Aber S21 wurde doch schon vor 15 Jahren beschlossen! Jetzt ist es zu spät für diesen Protest!“ • „Tut mir leid, aber gegen die Rentenabsenkung können wir nichts tun! Diese wurde vor 10 Jahren beschlossen. Eine angemessene Korrektur wird frühestens in 10 Jahren wirksam!“

◆◆ Verheimlichung von Fakten ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Relevante Fakten werden bewusst verschwiegen. Insb. solche Fakten, die der Gegner / die Öffentlichkeit eigentlich kennen sollte. Besonders nett ist diese Prinzip, wenn man auf Fakten zugreifen kann, von denen der Gegner noch nicht einmal weiß, dass sie existieren.
Effekt:	Je nach Einsatz wird man dadurch nicht angreifbar, kann Entscheidungen verändern oder sich selbst (Wissens-) Vorteile verschaffen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Nein, zu schädlichen Auswirkungen von Atomkraft ist uns nichts bekannt!“• „Tote in Afghanistan? Ach woher denn!“

◆◆◆ Debatten emotional aufladen ◆◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Ein Thema wird stark emotionalisiert. Dies kann Beispielsweise erfolgen indem irgendwelche Grund-Ängste angesprochen werden, oder es mit einem anderen emotionalen Thema verknüpft wird oder von den Beteiligten emotional reagiert wird.
Effekt:	Rationale Argumente verlieren gegenüber der emotionalen Stimmung an Gewicht. Menschen reagieren stärker auf Emotionen, selbst wenn die Argumente unsinnig sind. Das Thema erhält dadurch auch mehr Aufmerksamkeit als es sonst hätte. Ggf. ist aufgrund der emotionalen Ladung das Thema auch für eine Weile verbrannt.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir brauchen Internetfilter! Denken Sie nur an all die armen unschuldigen Kinder die misshandelt werden!“ • „Wie können Sie beim Thema Beschneidung so kalt und emotionslos bleiben? Es geht hier um nichts anders als einen staatlichen Eingriff in die Religionsfreiheit! Sie wollen uns um die Grundzüge unserer Religion berauben! Wie können sie so etwas wagen! Hat dieses Land nicht genug Leid durch so etwas gesehen?“

◆◆◆ Gewöhnungseffekte ausnutzen ◆◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Ein Thema wird immer wieder (in neuen Varianten) auf den Tisch gebracht (und wieder runter genommen), bis der Widerstand oder die Aufmerksamkeit nachlässt. In diesem Moment wird das Thema umgesetzt.
Effekt:	Zermürbung des Gegners, Gewöhnung und Desinteresse der Öffentlichkeit <i>Das Prinzip funktioniert nicht, wenn man dadurch versucht eine Person aus der Schusslinie zu bringen, da in diesem Fall der wiederholte negative Hinweisreiz verstärkend und nicht schwächend wirkt.</i>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Nach 7 Nächten sind nur noch wenige Demonstranten da. Jetzt können wir das Camp auflösen!“ • Leistungsschutzrecht Variante 1, Variante 2, Variante 3,.... • „Wegen welcher Kleinigkeit shitstormt Twitter heute mal wieder?“

◆◆ Wiederholt falsche Tatsachen behaupten ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners, Gegnerische Partei, Personen des Gegners
Erklärung:	Es werden wissentlich falsche Tatsachen wiederholt öffentlich behauptet. <i>Verstärkt wird diese Strategie, wenn die falschen Tatsachen von verschiedenen Leuten / Parteien einvernehmlich geäußert werden.</i>
Effekt:	Einerseits bringt es den angegriffenen in eine permanente Defensivhaltung, dann kann es als Provokation genutzt werden und vor allem tendieren (uninformierte) Personen die nicht über belastbare Gegenbeweise verfügen dazu, mehrfach wiederholten Informationen mehr glauben zu schenken. <i>Die Strategie kann auch genutzt werden um eine Thema in der Öffentlichkeit zu behalten, da der Gegner es nicht so einfach ignorieren kann.</i>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Die Piratenpartei hat ja keine Inhalte und will das Urheberrecht abschaffen!“ • „Die Vorratsdatenspeicherung ist nötig um etliche Verbrechen im Internet aufzuklären“

◆◆ Selektive Interpretation der Daten ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit
Erklärung:	<p>Daten oder Statistiken werden so interpretiert, wie es gerade für die eigenen Ziele passender ist.</p> <p>Es gibt zahlreiche Statistik-Tricks, die hier nicht alle aufgeführt werden können. Das Grundmuster ist aber immer das gleiche. Beliebt sind insb. absolute vs. relative Zahlen; geeignete Auswahl von Vergleichszeitpunkten und Veränderung der Berechnungsgrundlage (z.B. in Ländervergleichen)</p>
Effekt:	Scheinbar objektive Information, die die eigene Position stärkt.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Die Krankenhaussituation in unserem Bundesland ist ganz schlecht. Wir bekommen die niedrigsten Zuschüsse pro Bett!“ - „Wir sind vorbildlich, was unsere Krankenhausleistungen angeht. So haben wir pro Bürger die höchste Bettenanzahl!“ • „Liebe Arbeitnehmer: Das Durchschnittseinkommen in diesem Land ist konstant gestiegen!“ – „Liebe Arbeitgeber: Die Produktivitätssteigerung lag konstant über der Lohnsteigerung!“ – „Liebe Bonzen: Keine Einkommensklasse hat so sehr zugelegt wie die Reichen!“ – „Lieber Pöbel: Im Vergleich zum Rest von Europa sind die ALG 2 Sätze immer noch sehr gut!“

◆◆ Zitate aus dem Kontext reißen ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Aus Interviews, etc. werden nur die Extrem-Aussagen zitiert, werden nur Teile einer Argumentationskette wiedergegeben oder wird nur eine Seite dargestellt.
Effekt:	Die Position des Gegners wird geschwächt. Aussagen sind leichter angreifbar. (Die Position wirkt extremer als sie sind; Die Argumentation ist nicht mehr nachvollziehbar; Gegenstimmen werden nicht wahrgenommen) <i>Besonders geschickt ist es, dies in einer Form zu tun, wo sich der Gegner nicht direkt wehren kann.</i>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Sie haben also diesen Nazi-Vergleich gemacht! Tut mir leid, so sind sie nicht tragbar!“ • „Das beschlossene LSR sichert den Urhebern geistigen Eigentums einen Anteil an dem durch Gewinn und wurde von vielen Seiten positiv aufgenommen. Kritisiert wurde unter anderem, dass es nicht weit genug gehe!“

◆◆ Lügen ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Gegnerische Handlungsfähigkeit; Ggf. Parteien und Personen
Erklärung:	<p>Vorsätzlich eine falsche Aussage treffen. Dies kann z.B. erfolgen in dem man Fakten erfindet, Fakten leugnet oder den Gegner durch Legen von falschen Fährten gezielt zu falschen Schlüssen führt.</p> <p><i>In einer besonders interessanten Variante, können viele kleine Lügen, die jedoch immer wieder ans Tageslicht kommen auch dazu genutzt werden, den Glauben in die Demokratie insgesamt zu schwächen, was autoritären Kräften zugutekommt.</i></p>
Effekt:	<p>Sofern die Lüge nicht sehr schnell als solche offensichtlich wird, können dadurch zahlreiche Vorteile verschafft werden. Die Öffentlichkeit glaubt die Lüge zunächst und selbst eine spätere Aufdeckung der Wahrheit kann diese Wirkung nicht überschatten, sofern die Lüge auf einen Irrtum zurückgeführt werden kann. Die Gegner werden erst mal beschäftigt, da es Aufwand kostet die Lüge zu beweisen. Solange die Lüge geglaubt wird, kann man sich einen strategischen Vorteil (z.B. Wahlerfolg) verschaffen, der den negativen Effekt der Lüge deutlich übertrifft.</p> <p><i>Eine enttarnte Lüge kann auch einen negativen Effekt haben, wenn die Umgebungsbedingungen geeignet sind. Insb. wenn die Strategie der bewussten Komplexität in einem Fall verwendet wird, dann bietet diese Strategie die Möglichkeit eine viel einfachere Geschichte „er hat gelogen“ zu erzählen.</i></p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir wussten davon nichts!“ • „Bei dieser Doktorarbeit wurden keine Plagiate begangen!“ • „Es gibt keine schwarzen Kassen!“ • „Es gibt Beweise für Giftgasanlagen im Irak“

◆◆ Schönfärberei (Übertreibung, Verzerrung von Fakten) ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Bestimmte Fakten werden überproportional deutlich hervorgehoben (und oftmals wiederholt). Die Fakten stellen dabei jedoch nur ein Teil des Gesamtbildes dar.
Effekt:	Verzerrung der Wirklichkeit. Je nach Geschichtsschreibung kann diese auch nachhaltig erfolgen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Die Arbeitslosenzahlen sind seit unserem Regierungsantritt um 20% gesunken!“ (äh ja, aber dafür die atypischen Verhältnisse gestiegen massiv gestiegen...• „Die Linken haben ja eine DDR-Vergangenheit und werden vom Verfassungsschutz beobachtet!“

◆◆ Bündelung von Themen (Paketierung) ◆◆	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Parlamentarische Arbeit
Erklärung:	Themen werden nicht einzeln behandelt, sondern nur in Form von (in der Regel großen) Paketen. <i>In einer Variante werden unangenehme Themen in den Paketen versteckt, in einer anderen unbequeme Anträge mit Themen zusammengepackt, die vermutlich abgelehnt werden. Durch die Schaffung eines geeigneten Kontexts ist es auch möglich einen Antrag in sein Gegenteil zu verkehren.</i>
Effekt:	Die Teile eines großen Antrags (oder Gesetzespakets o.ä.) erfahren weniger Aufmerksamkeit als viele einzelne Anträge. Anträge können versteckt werden und der Gegner in die Verlegenheit gebracht werden, gewünschte Themen aufgrund einer Poisoned Pill ablehnen zu müssen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „So so, ihre Partei hat also den Gesetzesvorschlag zum Mindestlohn abgelehnt nur weil Ihnen einige Ausnahmen nicht passten?!“

◆◆ Themenfelder besetzen ◆◆	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; (+Prozess)
Erklärung:	Ein Themenfeld gezielt (als Erster) besetzen. In der Regel kombiniert damit, dem Gegner die Kompetenz abzusprechen oder die Regeln zu bestimmen.
Effekt:	Wenn ein Thema einer Partei zugesprochen wird, so kann diese sowohl sich selbst dazu verorten, als auch dem Thema selbst eine Abgrenzung und Richtung geben. Durch gezielte Besetzung von Feldern kann man dem Gegner Freiräume nehmen. Zudem kann der erste die Regeln bestimmen, wodurch man sich Vorteile verschaffen kann. Man muss nicht notwendigerweise der erste sein, es reicht wenn man der glaubhafteste ist
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Für die Sozialpolitik braucht es keine andere Partei. Schließlich haben wir das „sozial“ schon im Namen!“ • „Das Thema Netzpolitik ist ein wichtiges Zukunftweisendes Thema, weswegen wir es auch als eigenes Ressort im Innenministerium ansiedeln werden!“

◆ Erzeugen eines Problems ◆	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Es wird künstlich ein Problem geschaffen, welches den Wunsch nach einer bestimmten Lösung mit sich bringt. Die Lösung ist das, was man eigentlich erreichen will. <i>Je nach Fall muss man das Problem erzeugen, oder irgendeinen belanglosen Sachverhalt als Problem definieren. Es bietet sich auch an, beliebige aktuelle Skandale dafür zu verwenden.</i>
Effekt:	Die Öffentlichkeit entwickelt einen Wunsch nach etwas (oder akzeptiert zumindest gewisse Dinge), was sie im Normalzustand ablehnen würde. Unangenehme Themen können so quasi im Interesse des Volkes beschlossen werden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir müssen etwas gegen die steigende Internetkriminalität tun!“ • „Um dem Anstieg der Linksextremen Bestrebungen zu einer neuen DDR entgegen zu wirken, sind wir gezwungen das Volk mit Vorratsdatenspeicherung und Bestandsdatenauskunft zu überwachen!“

◆ Diskussion auf die Folgen lenken (statt der Ursachen) ◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Man lenkt von der Ursache eines Problems ab, indem man die Folgen(-bekämpfung) in den Vordergrund stellt.
Effekt:	Die Ursache bleibt unberührt, aber man beschäftigt den Gegner und es sieht so aus, als würde man sich um das Thema kümmern. Der Mechanismus funktioniert insb. da die Folgen meistens ein höheres Aufregungspotential haben, und man viel leichter „Pflaster“ drauf kleben kann.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Wir haben uns endlich um das Endlagerproblem gekümmert!“• „Wir haben doch Stipendien und Bildungskredite eingeführt, damit sich die Studierenden die Studiengebühren leisten können!“• „Wir brauchen eine Schuldenbremse, damit die Verschuldung nicht weiter ansteigt!“• „Dieser Bayern-Manager mit seiner Steuerhinterziehung in der Schweiz kann kein Vorbild sein!“

◆ Ablenkung auf ein leichteres Ziel ◆

Angriff auf:	Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Um den Gegner von einem kritischen Thema abzulenken, wird ihm die Möglichkeit geboten in einem anderen Thema einfach zu punkten (wenn man dafür das kritische Thema aufgibt). <i>Dies erfolgt z.B. indem man den Gegner bei einem anderen Thema mitarbeiten lässt und dort Achtungserfolge proklamieren lässt oder in dem Thema wertlose Etappenziele erreichen lässt.</i>
Effekt:	Der Gegner ist beschäftigt und die eigene Achillesferse geschützt. Die Achtungserfolge tun kaum weh, dafür ist das kritische Thema vom Tisch.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Statt sich gegen so Dinge wie eine BDA aufzuregen, wäre es doch besser, wenn wir gemeinsam gegen die Drosselung bei der Drosselkom vorgehen würden!“ • „Unsere Steuerbehörden sind ohnehin überlastet. Lasst uns doch einfach ein Steuerabkommen machen, dann lösen sich zahlreiche Probleme von selbst!“

◆ Neues als Altes verkaufen ◆	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Eine neue Regelung wird eingebracht und dabei so getan, als sie sie eigentlich gar nichts Neues.
Effekt:	Das „alte“ was „eh da ist“ wird als Normal akzeptiert und wenn es bisher kein Problem war, dann wird daraus geschlossen, ist es auch in Zukunft keines. Der Widerstand wird geschwächt, die Argumentation dagegen schwieriger gemacht (insb. wenn das Alte etwas sehr Gutes war)
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Die Onlineüberwachung ist ja nichts Neues. Letztendlich ist dies nichts anderes als wir seit Jahrzehnten bei der Telefonüberwachung praktizieren, nur auf ein neues Thema übertragen.“ • „Es wird schon seit Jahren mit Nahrungsmitteln spekuliert. Das ist ein wichtiger marktstabilisierender Mechanismus. Warum regt ihr euch denn jetzt plötzlich darüber auf?“

Altes als Neues verkaufen

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Bestehende oder schon lang beschlossene Themen werden als neu verkauft.
Effekt:	Das Thema erhält eine größere Bedeutung / Öffentlichkeit. Man kann das Thema neu besetzen. Man kann auf bestehende Lösungen zurückgreifen. Man wirkt aktiver als man das ist.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Das Thema Umweltschutz haben wir inzwischen von den Grünen gelernt. In Form der Anpassung der EEG-Umlage und der Strompreisbremse werden wir auch die treibende Kraft sein in der Umsetzung. Unter unserer Regierung ist schließlich der Anteil erneuerbarer Energien so hoch gewachsen wie noch nie!“

(Mindestens) Mittelmaß suggerieren

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Informationen werden so dargestellt, dass eine überwiegende Mehrheit glaubt, sie sei Mittelmaß oder sogar drüber. <i>Besonders gut funktioniert dies, indem man sehr viel über die untersten 10% berichtet und ggf. dadurch Ängste schürt („Gut dass wir da nicht dazu gehören!“)</i>
Effekt:	Wer glaubt er ist Mittelmaß oder drüber fühlt sich als Gewinner des Systems und wird nichts gegen Ungleichheiten/Ungerechtigkeiten aus Eigeninteresse unternehmen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Auch wenn sie 48 Stunden die Woche arbeiten müssen, geht es Ihnen ja doch recht gut! Immerhin haben Sie ja noch Arbeit und können sich davon sogar eine anständige Wohnung, Auto und ab und zu einen Urlaub leisten! – Seien sie froh, dass sie nicht zur Unterklasse gehören!“• „Hallo Frau A, Ihre Gehaltserhöhung liegt prozentual in den Top 30%“; „Hallo Herr B, Ihr Gehalt nach der Erhöhung liegt in den Top 30%!“, „Hallo Frau C, ihre absolute Gehaltserhöhung liegt in den Top 30%!“, „Hallo Herr D, mit der Steigerung zwischen der letzten und dieser Gehaltserhöhung liegen sie in den Top 30%“, „Hallo Frau E, von allen Personen mit reduzierter Arbeitszeit liegt ihre Gehaltserhöhung in den Top 30%!“

Passivität durch Schuldgefühl

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Durch eine geeignete Argumentation werden Schuldgefühle hinsichtlich eines Themas geweckt.
Effekt:	Die Schuldgefühle führen zu einem Zustand der Passivität. Dadurch werden Proteste verhindert. Der Clou ist, dass die Schuldvorwürfe i.d.R. teilweise berechtigt sind. Sie aber in dieser Konstellation von einer ebenfalls berechtigten Kritik ablenken. Je stärker die emotionale Ebene angesprochen wird, desto stärker wirkt der Mechanismus.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Du hast dich ja bisher auch auf kein Posten beworben! Leute wie dich bräuchten wir dort eigentlich. Wenn sich Leute wie du aber nicht bewerben, ist es kein Wunder wenn Fehlentscheidungen getroffen werden!“• „Die Deutschen sind einfach Politikmüde! Jeder könnte sich ja einbringen, in eine Partei eintreten und dort aktiv werden! Stattdessen jammern sie nur“

Nicht-Erhebung von Daten

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit
Erklärung:	Daten bei denen unangenehme Entwicklungen zu erwarten sind, werden nicht (separat) erfasst. D.h. sie stehen nicht oder nur aggregiert zur Verfügung.
Effekt:	Der Opposition fällt es schwerer Fehlentwicklungen aufzuzeigen, da geeignetes Zahlenmaterial fehlt. Z.B. können kleine Anfragen einfach abgelehnt werden. Skandalträchtige Themen können so nicht skandalisiert werden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Nein die Wasserqualität erfassen wir nicht mehr!“• „Es ist doch nicht nötig die genauen Abgeordneten-Bezüge zu veröffentlichen. Wir haben doch Kategorien und die reichen aus!“

Drohungen einsetzen

Angriff auf:	Handlungsfähigkeit des Gegners, Gegnerische Partei, Personen des Gegners
Erklärung:	Es werden Drohungen gegenüber dem Gegner eingesetzt ohne das Ziel diese ernsthaft wahr zu machen.
Effekt:	Drohungen dienen dazu den Gegner zu beschäftigen und zu einer Dummheit zu verleiten, die dann wiederum genutzt werden kann.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Wir werden alle Laptops in Landtagssitzungen verbieten, wenn ihr das tut!“• „Wenn du bis um 12 nicht zurückgetreten bist, dann krachts!“

Sinnumkehr durch Zusatzbeschlüsse

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Statt einen Antrag komplett abzulehnen, wird er inklusive einer Reihe an Zusatzbeschlüssen gefasst. Die Zusatzbeschlüsse sind dabei darauf ausgelegt den Sinn des Antrags in das Gegenteil zu verkehren.
Effekt:	Das eigene Ziel wird durchgesetzt ohne dass man als Verweigerer da steht (man hat ja einen Vorschlag des Gegners aufgegriffen). Gleichzeitig bringt man den Gegner in die Verlegenheit durch den Antrag mit Folgen assoziiert zu werden, die dieser gar nicht beabsichtigte.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Dem Antrag zur Förderung der erneuerbaren Energien stimmen wir natürlich zu, haben diesen nur geringfügig dadurch ergänzt, dass dieser Kostenneutral erfolgen soll. Der für Windparks nötige Netzausbau soll dabei vom Steuerzahler bezahlt werden!“.• „Vielen Dank für das Gesetz zur Veröffentlichung aller Patiententrials. Da zu viel Druck dem Standort schadet, haben wir es um eine Freiwilligkeitsregelung ergänzt und vertrauen auf die Selbstverpflichtung der Wirtschaft.“.

Schlechte Argumente unterschieben

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit; Gegnerische Partei, Personen des Gegners
Erklärung:	Dem Gegner werden gezielt schlechte Argumente untergeschoben. (Beispielsweise durch einen Maulwurf.) Als nette Variante werden schlechte Argumente des Gegners besonders oft wiederholt oder es wird auf Argumente eingegangen die so Ähnlich klingen, aber die er gar nicht gesagt hat (Strohmann Argumentation)
Effekt:	Eine schlechte Argumentation lässt sich leichter zerlegen. Die eigenen Argumente wirken im Vergleich besser und die guten Argumente des Gegners verlieren an Bedeutung. Wenn es feste Redezeiten pro Seite gibt, kann eine Seite auch davon abgehalten werden ihre Aussagen zu treffen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Wir sollten eine Frauenquote einführen. Gleichheit ist wichtiger als funktionierende Firmen!“.• „Lasst uns keine neuen Überwachungsgesetze einführen! Diese würden nur helfen noch mehr Verbrecher zu fangen und unsere Gefängnisse sind eh schon voll!“.

Entkernen von Gesetzen / Regelungen

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Bei einem Gesetz oder einer Regelung wird Fassade gleich lassen (z.B. der Name eines Gesetzes wird beibehalten), aber der Sinn komplett entleert.
Effekt:	Die Öffentlichkeit ist deutlich geringer, als wenn man versuchen würde das Gesetz abzuschaffen. Insb. in Kombination mit anderen Strategien (wie z.B. der thematischen Zermürbungstaktik sehr wirksam.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Natürlich werden wir das Telekommunikations und Postgeheimnis nicht angreifen. Aber bei unseren Änderungen geht es ja nur darum, dass die Sicherheitsbehörden Sie vor Terroristen Schützen müssen!“• „Natürlich fördern wir auch weiterhin die erneuerbaren Energien! Aber um dies zu erreichen müssen wir die größten Umweltschweine äh Verbraucher von diesem Gesetz ausnehmen, da diese ja sonst was für ihren Stromverbrauch zahlen müssten!“

Alternativen entfernen	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Mögliche Handlungsalternativen werden gezielt entfernt (unmöglich gemacht). <i>Verwandt mit „Tatsachen schaffen“.</i>
Effekt:	Von den verbleibenden Optionen erscheint (oder ist) eine Alternativlos. Die Konsensfindung wird abgekürzt, das gewünschte Ergebnis ist quasi sicher ohne dass der Gegner direkt die Entscheidung angreifen kann.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir müssen dieses Wahlrecht nun beschließen. Im nächsten Jahr ist Wahl und sie wollen es nicht riskieren, dass wir dann kein Wahlrecht haben, oder?!“ • „Leider geben uns internationale Verträge den Rahmen für unser Handelsrecht vor. Da können wir nicht einfach ohne Abstimmungen die Banken enteignen!“ (Muss ja niemand wissen, dass wir diese Verträge bewusst zuvor so beschlossen haben...)

Prozessorientierte Strategien

◆◆ Beteiligung simulieren ◆◆	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners; Parlamentarische Arbeit
Erklärung:	Die Öffentlichkeit bzw. der politische Gegner wird in die Entscheidungsfindungsprozesse gezielt eingebunden. Die Einbindung hat jedoch von Anfang an keinen Einfluss auf das Ergebnis. <i>Klassische Verfahren sind z.B. Runde Tische, oder Bürgerforen</i>
Effekt:	Die gefühlte prozessuale Gerechtigkeit steigt, dadurch wird auch eher ein ungünstiges Ergebnis akzeptiert. Man kann hinterher auf die Beteiligung verweisen. Kritiker können leichter still gestellt werden. Bei dem Input kann gezieltes Cherry-Picking betrieben werden. Man wird dadurch auf mögliche Gegenargumente besser vorbereitet.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Durch die Internet-Enquete ist das Thema Netzpolitik im Bundestag angekommen. Die Piraten braucht es dadurch nicht mehr!“ • „Zu den Differenzen des Bauprojekts gibt es einen runden Tisch. Den Bedenkenträgern wird die Möglichkeit gegeben Stellung zu nehmen. Wir werden diese Argumente berücksichtigen und anschließend unsere Entscheidung treffen!“

◆◆◆ Special Pleading (Regeln Selektiv anwenden) ◆◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners; Parlamentarische Arbeit; Gruppe des Gegners; Personen des Gegners
Erklärung:	Bestehende (oftmals ungeschriebene) Gesetze werden immer dann selektiv angewendet, wenn sie zum eigenen Vorteil oder zum Nachteil des Gegners verwendet werden können.
Effekt:	Man erhält ggf. einen strategischen Vorteil bzw. macht dem Gegner das Leben schwer. In manchen Fällen kann die Diskussion dadurch auch vom Thema auf eine Prozessdiskussion gelenkt werden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Tut mir leid, aber diesmal haben wir pünktlich mit der Sitzung begonnen, da kann ich nichts machen, dass du nicht mitstimmen konntest!“• (jemand anders unterbrechend) „Also jetzt will ich auch mal ausreden dürfen!“• „Wer Kinder pornos veröffentlich gehört hart bestraft! Aber das von der Leyen öffentlich welche gezeigt hat, ist schon ok, sie ist ja schließlich Ministerin!“

◆◆◆ Entgegenkommen simulieren ◆◆◆

Angriff auf:	Handlungsfähigkeit des Gegners; Parlamentarische Arbeit
Erklärung:	Durch scheinbare Zugeständnisse wird Entgegenkommen simuliert. Die Zugeständnisse sind in Wirklichkeit keine. <i>Die Zugeständnisse können entweder eine Notwendigkeit sein (z.B. damit ein Gesetz verfassungskonform ist), oder etwas, dass man später ganz leicht verändern kann, oder etwas gezielt zuvor Eingebautes.)</i> <i>In einer Variante sind es echte Zugeständnisse, diese sind aber im Vergleich vernachlässigbar.</i>
Effekt:	Der Druck einen Kompromiss zu akzeptieren ist höher und reduziert dadurch den Widerstand. Der Gegner braucht i.d.R. Erfolgsmeldungen und schluckt daher solche Brocken um nicht als „Dauerblockierer“ darzustellen. Die Lösung sieht akzeptabler aus, als wäre es von Anfang an vorgeschlagen worden. Bei den eigenen Reihen kann es helfen, einen Konflikt ohne Gesichtsverlust zu beenden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Tut mir leid, aber aktuell ist kein guter Zeitpunkt um eine Frauenquote einzuführen. Aber wir führen eine 2020 ein!“. • „Wir bauen den Bahnhof, aber prüfen nochmal ob es eine Möglichkeit gibt, weniger Bäume zu fällen“.

◆◆◆ Einfluss auf die größten Presseakteure ◆◆◆

Angriff auf:	Medien; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Um bestimmte Themen in die Öffentlichkeit zu bringen werden gezielt die größten Akteure beeinflusst. <i>Wie die Beeinflussung erfolgt, ist hier nicht dargelegt. Dieses Mittel steht auch nicht allen Akteuren gleichermaßen zur Verfügung.</i>
Effekt:	Kleine Medien-Akteure können es sich nicht leisten Meldungen, die von den Großen gebracht werden nicht zu bringen, sonst sind sie „out“ und verlieren noch mehr Marktanteile an die Großen. Daher reicht es wenige Große zu beeinflussen, um ein Thema in allen Medien (und damit in der Öffentlichkeit) zu haben.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir haben darüber mal mit der BLÖD und der ERDE gesprochen! Wozu sollten wir denn auch noch mit einer unbedeutenden Lokalzeitung sprechen?“

◆◆ Tatsachen schaffen (und drauf verweisen) ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Im ersten Schritt werden in einer Form die keinen Widerspruch erlaubt Tatsachen geschaffen. Im zweiten Schritt wird dann auf die Tatsachen verwiesen und damit argumentiert, dass jetzt der Widerspruch zu spät komme. <i>Die Tatsachen werden oftmals entweder intransparent und/oder Hauruck Nacht und Nebel Aktionen geschaffen um keinen Widerspruch zu ermöglichen. Ist dies nicht möglich, wird darauf hingewiesen, dass ja noch nichts feststehe und der Widerspruch unberechtigt sei oder viel zu früh komme. Gerne wird dann auch noch eine Zermürbungstaktik kombiniert.</i>
Effekt:	Entscheidungsverfahren, Einbezug von Beteiligten wird vermieden. Der Protest wird legitimiert und dadurch geschwächt. Protest wird sinnlos und dadurch geschwächt.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „S21 wurde schon vor 15 Jahren geplant und jetzt wo die Arbeiten anfangen, kommt der Protest? – Dafür ist es aber reichlich spät!“ • „Hört auf zu heulen! Die Polizei hat die Demonstranten aus dem Weg geschafft und die Bäume unter Naturschutz haben für die Schnellstraße Platz gemacht. Nachdem sie einmal gefällt sind, kann man sie nicht wieder einpflanzen. Was soll also der Protest?“ • „Wir haben die Laufzeitverlängerung beschlossen, da können wir sie nicht so einfach wieder zurücknehmen!“

◆◆ Informationsdeprivation ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Wichtige Informationen werden dem Gegner systematisch vorenthalten, oder aber dem Gegner zur Verfügung gestellt aber untersagt diese der Öffentlichkeit weiterzugeben. <i>Eine Variante davon ist die Verzögerung von Informationen bis zu einem Zeitpunkt zu dem sie relativ nutzlos sind. Dies ist eine Variante der Verheimlichung die jedoch eher auf die Kanäle, weniger auf eine einzelne Information abzielt.</i>
Effekt:	Wenn man von etwas nicht weiß, kann man sich darüber nicht aufregen oder dagegen agieren. Man selbst hat einen Informationsvorsprung. Handlungen des Gegners können dadurch gezielt beeinflusst werden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Tut mir leid, aber diese Informationen werden nur an die Ausschussmitglieder weitergeleitet, die diese natürlich nicht weitergeben dürfen!“ • „Anfragen werden zunächst vom Büro gesammelt. Sofern für Sie relevante Anfragen dabei sind, werden Ihnen diese natürlich weitergegeben!“

◆◆ Diskussionen / Bewegungen kapern ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners; (+Thema)
Erklärung:	Eine aktuelle Diskussion (in der Regel eine gerade sehr erfolgreiche) oder Bewegung wird „vor den eigenen Karren gespannt“. D.h. über gemeinsame Punkte, wird die Diskussion in eine Richtung gelenkt, die den eigenen Zielen entspricht, aber nicht notwendigerweise dem was die Diskutanten eigentlich beabsichtigen. „Parasiten Methode“ – Oftmals gibt man sich dabei als Freund aus, ist aber eigentlich Feind.
Effekt:	Man profitiert z.B. von der Aufmerksamkeit der ersten Diskussion und kann dadurch sein eigenes Thema positionieren. Je nachdem kann man dadurch die ursprüngliche Diskussionsgruppe auch spalten oder zumindest die dortige Diskussion kaputt machen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Ich finde die Aufschrei-Diskussion ja sehr gut! Sexuelle Belästigung kommt immer noch viel zu oft vor! Deswegen wird es auch Zeit, etwas zur Stärkung der Frau in der Gesellschaft zu tun. Nach der aktuellen Diskussion wird sich ja hoffentlich niemand mehr gegen die Frauenquote stellen, oder?“

◆◆ Angst machen ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners; Eigene Gruppe (+Thema)
Erklärung:	Äußere Gefahren werden erzeugt oder zumindest stark übertrieben.
Effekt:	Gruppenkonformität steigt. Die Gruppe wird weniger divergente Meinungen äußern. Kritiker werden zum Schweigen gebracht.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Wenn wir als Bündnispartner in diesem Krieg nicht zusammenstehen, dann wird dies nur den Terror stärken!“• „Es stehen Wahlen an und es sieht nicht gut aus. Daher erwarte ich von jedem dass er hinter unserem Spitzenkandidaten steht!“

◆◆ Timing der Umsetzung von Beschlüssen ◆◆

Angriff auf:	Handlungsfähigkeit des Gegners; Konsequenzen
Erklärung:	Die Zeitspanne bis ein Beschluss umgesetzt wird, wird variiert, je nachdem ob der Beschluss genehm ist oder nicht. <i>Diese Taktik bietet insb. auch der Verwaltungsebene informell die Möglichkeit Beschlüsse / Gesetze zu blockieren um Zeit zu schaffen. Daher besonders zu empfehlen in Kombination mit „Pöstchen Verteilen (Aktion Abendsonne)“.</i>
Effekt:	Die zeitliche Verzögerung kann gezielt ausgenutzt werden um sich einen Vorteil zu verschaffen („Schäfchen ins Trockene bringen“). In manchen Fällen hat sich das Thema zu diesem Zeitpunkt schon von selbst erledigt.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Das wir die Steuerhinterziehung von dem Chef dieses ehemaligen Staatsunternehmens erst einen Tag nach der Verjährung festgestellt haben, ist natürlich reiner Zufall!“ • „Um die Kürzungen durchzuführen, braucht es eine Reihe an organisatorischen Vorbedingungen! Haben Sie also Verständnis, wenn es sich bis nach der Wahl hinzieht.“ • „Bei diesem Kauf des Energieversorgers mussten wir gleich reagieren. Dies hatte keine Zeit bis nach der Wahl. Der Preis hätte ja sinken.. äh steigen können!“ • „Tut mir leid, noch darfst du nicht an der AStA-Reise teilnehmen. Das wurde zwar beschlossen, aber noch ist das Protokoll nicht abgeseget. Und bevor dies der Fall ist, ist es auch nicht gültig!“

◆◆ Ausschluss der Öffentlichkeit ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	<p>Ein Tagesordnungspunkt (oder ein ganzes Treffen) findet unter Ausschluss der Öffentlichkeit ab. Begründet wird dies beispielsweise dass man dann freier Sprechen könne.</p> <p><i>Hinweis: Es gibt auch Fälle in denen ist z.B. aus Personenschutzgründen der Ausschluss der Öffentlichkeit nicht nur sinnvoll, sondern auch nötig. Man muss jedoch genau hinschauen ob dies jeweils wirklich der Fall ist.</i></p>
Effekt:	<p>Durch den Ausschluss der Öffentlichkeit wird eine echte Kontrolle verhindert. Selbst wenn Informationen daraus geleakt werden, steht es dabei Wort gegen Wort. Zudem kann man den Informanten einen Verstoß gegen die Etikette vorwerfen. In den Sitzungen lassen sich Teilnehmer mehr oder weniger deutlich erpressen. Daneben kann es sein, dass Abstimmungen gerade über heikle Themen in der Öffentlichkeit anders abgestimmt werden, als im Geheimen.</p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „So wie sie das verstanden haben, wurde es aber in der Sitzung nicht gesagt!“. • „Natürlich werden wir dem absurden Handelsvertrag zustimmen! Aber in der Öffentlichkeit werden wir so tun als wären wir dagegen und müssten zustimmen, damit es weniger Widerstand gibt.“.

**◆◆ Verzögerungen von Prozessen / Abstimmungen
(Filibustering) ◆◆**

Angriff auf:	Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Abstimmungen zu Themen werden ohne Notwendigkeit verzögert z.B. indem Prozesse in die Länge gezogen werden.
Effekt:	Die politische Lage (je nachdem im eigenen Lager, bei anderen Parteien oder in der Öffentlichkeit) ändert sich im Laufe der Zeit und es kann dadurch eine geeignete Situation abgewartet werden. Die Verzögerung bietet zudem die Möglichkeiten Tatsachen zu schaffen, bzw. Material für die eigene Position zu beschaffen. Zudem verliert in der Regel das Interesse der Öffentlichkeit wenn es zu oft auftaucht.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Jetzt ist ein schlechter Zeitpunkt um eine Frauenquote verbindlich zu beschließen. Wir werden dies jedoch 2020 tun!“ • „Tut mir leid, dass wir Ihr Thema heute wieder nicht in der aktuellen Stunde behandeln können, aber Sie werden sicher einsehen, dass Thema xyz gerade aktueller ist!“

◆ Gutachten manipulieren (Publication Bias ausnutzen) ◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Handlungsfähigkeit des Gegners; (+Thema)
Erklärung:	<p>Der Prozess für Gutachten wird so gestaltet, dass er manipulierbar ist. Dies kann z.B. durch gezielte Auswahl geneigter Gutachter erfolgen, oder dass die Gutachten vor der Veröffentlichung gefiltert werden (also nur genehme Gutachten veröffentlicht werden).</p> <p><i>Die Variante Gutachten vor der Veröffentlichung zu verändern hat sich nicht bewährt. Erzeugt zu viel lästige Öffentlichkeit.</i></p>
Effekt:	<p>Die Gutachten bestätigen die eigenen Ziele / Strategie. Da sie von jemand Unabhängigen kommen haben sie eine viel stärkere Wirkung. Insgesamt verzerrt es die Wahrnehmung auf die Wirklichkeit und kann als Argumentationsgrundlage verwendet werden. Ein Gutachten kann auch einen lähmenden Effekt auf den Gegner haben, da die Chancen auf Erfolg vermeintlich sinken.</p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Diese Gutachten besagt, dass die aktuelle Racial Profiling Strategie rechtmäßig ist!“ • „Um es zu prüfen haben wir 10 Gutachten in Auftrag gegeben. Wie sie anhand dieser 3 veröffentlichten Gutachten sehen können, ist unsere Austeritätspolitik bestätigt worden!“

◆ Alles oder Nichts – Taktik (Poisoning) ◆

Angriff auf:	Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners; (+Thema)
Erklärung:	Es wird ein Vorschlag unterbreitet, der entweder nicht weit genug geht oder aber in dem unnötigerweise Dinge eingeflochten sind, die vom Gegner unerwünscht sind. Dabei ist die Grundidee des Vorschlags sehr wichtig und diese abzulehnen schadet dem Gegner.
Effekt:	Dilemma-Situation: Entweder stimmt man zu, und muss sich dies später vorwerfen lassen. Oder man lehnt ab und muss sich dafür rechtfertigen warum man etwas was besser als der Status Quo ist, blockiert.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Daran, dass die Löhne immer weiter sinken sind Sie auch mit schuld! Sie hätten ja unseren Lohnuntergrenzen zustimmen können, statt auf dem Mindestlohn zu beharren!“ • „Wir greifen Ihren Vorschlag gerne auf, aber nur wenn der Antrag von uns gestellt wird und nicht von der Opposition!“ • „Sie haben den Kriegseinsatz doch auch mit getragen! Jetzt können Sie nicht einfach hinterher kommen und sagen, dass man das besser anders hätte machen sollen!“

◆ Altlasten schaffen ◆

Angriff auf:	Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners;
Erklärung:	Wenn ein Regierungswechsel absehbar ist, werden langfristige Verträge abgeschlossen, die den Gegner in der Handlungsfreiheit einschränken / seinen Zielen entgegenstehen. <i>Variante von „Tatsachen schaffen“</i>
Effekt:	Handlungsspielraum des Gegners wird eingeschränkt; Die Chance auf Erfolgsmeldungen verringert; Der Gegner wird gezwungen Entscheidungen die gegen seine Versprechen sind mit zu tragen und verliert dadurch an Glaubwürdigkeit
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Oh, wir haben da grad eben noch ein paar Verträge mit Atomkraftwerksbetreibern geschlossen!“ • „Die Haushaltsausgaben sind fest beschlossen und die Verträge unterzeichnet. Wo ihr das Geld dafür her bekommt, ist euer Problem!“

◆ Strategie der Unberechenbarkeit ◆

Angriff auf:	Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Es wird bewusst keine klare Linie verfolgt, sondern die Richtung immer wieder (scheinbar unberechenbar) geändert. <i>Oftmals wird erst im letzten Moment (z.B. bei der eigentlichen Abstimmung) dann die Maske fallen gelassen.</i>
Effekt:	Es ist sehr schwer inhaltliche Gegenangriffe zu fahren, z.B. indem ein Protest dagegen mobilisiert wird. <i>Da Zuverlässigkeit als eines der wichtigsten Eigenschaften wahrgenommen wird, besteht die Gefahr, dass man durch diese Strategie auch verliert.</i>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Natürlich sind wir gegen das Leistungsschutzrecht. Oh oops. Da haben wir ja ausversehen zugestimmt. Aber eigentlich sind wir immer noch dagegen.“

◆ Verhandlungsmasse einbauen („Schäublen“) ◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	In einen (Gesetzes-)Vorschlag werden zusätzliche Elemente eingebaut, die nur dafür bestimmt sind als Verhandlungsmasse zu dienen. Dies kann wahlweise gegenüber einem Koalitionspartner oder gegenüber der Öffentlichkeit erfolgen. <i>Variante 1: „Wir haben schon so viel aufgegeben (erreicht), mehr ist (war) nicht zu machen“</i> <i>Variante 2: „Ok, wir verstehen ja die Bedenken gegen den ursprünglichen Vorschlag, aber die schlimmsten Sachen haben wir rausgenommen. Jetzt müsst ihr uns aber auch entgegenkommen.“</i>
Effekt:	Ablehnen des „Kompromisses“ wirkt unkooperativ („Blockadehaltung“), Wirkt auf psychologische Austausch und Fairnessmechanismen (Mehrfaches Nein sagen fällt uns schwer!)
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir stellen an allen Bahnhöfen und öffentlichen Plätzen Kameras auf und speichern die Daten aus Sicherheitsgründen dauerhaft. --- Na gut, wir speichern es nur für ein Jahr.“ • „Nachdem wir die Blogger rausgenommen haben und auch kleinste Schnipsel erlauben, ist der Protest gegen das Leistungsschutzrecht nicht mehr verständlich. Hier will die Opposition nur den Fortschritt blockieren!“

◆◆ Verzögerungen von Prozessen / Abstimmungen (Filibuster) ◆◆

Angriff auf:	Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Abstimmungen zu Themen werden ohne Notwendigkeit verzögert z.B. indem Prozesse in die Länge gezogen werden.
Effekt:	Die politische Lage (je nachdem im eigenen Lager, bei anderen Parteien oder in der Öffentlichkeit) ändert sich im Laufe der Zeit und es kann dadurch eine geeignete Situation abgewartet werden. Die Verzögerung bietet zudem die Möglichkeiten Tatsachen zu schaffen, bzw. Material für die eigene Position zu beschaffen. Zudem verlischt in der Regel das Interesse der Öffentlichkeit wenn es zu oft auftaucht.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Jetzt ist ein schlechter Zeitpunkt um eine Frauenquote verbindlich zu beschließen. Wir werden dies jedoch 2020 tun!“ • „Tut mir leid, dass wir Ihr Thema heute wieder nicht in der aktuellen Stunde behandeln können, aber Sie werden sicher einsehen, dass Thema xyz gerade aktueller ist!“

◆ Ja, aber... ◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Eine Zustimmung wird verweigert, gleichzeitig der Anschein erweckt, man wäre eigentlich dafür. <i>Das Prinzip lässt sich auch umdrehen indem zugestimmt wird, aber man eigentlich dagegen ist. Die Argumente die dabei geliefert werden sind i.d.R. vorgeschobene Argumente wie Koalitionsvereinbarungen, Sachzwänge oder besser als nichts-Argumente.</i>
Effekt:	Die eigentliche Integrität bei dem Thema wird weniger in Frage gestellt als würde man überzeugt zustimmen. Die eigentlichen Ziele werden kaschiert. <i>Man kann diese Strategie nicht zu oft treiben, da man sonst als profillos und Umfaller wirkt. Gelegentlich wird es i.d.R. verziehen, wenn es kein Kernthema betrifft.</i>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir mussten dem Leistungsschutzrecht zustimmen, da wir es so in den Koalitionsvereinbarungen beschlossen hatten, aber eigentlich sind wir dagegen!“ • „Wir lehnen jeglichen Krieg ab. Doch in diesem Fall wurden die humanitären Werte dermaßen verletzt, dass auch wir uns nicht einem Einsatz verweigern können!“

Selektive Ergebnisinterpretation

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Parlamentarische Arbeit; (+Thema)
Erklärung:	Je nach Ergebnis wird eine Abstimmung als endgültig oder relativiert (und damit z.B. als temporär erachtet). <i>spezielle Variante der Doppelmoral</i>
Effekt:	Durch die unterschiedliche Interpretation wird ein Thema versucht zu immunisieren oder im Gegenteil angreifbar gemacht. Im Zweifelsfall lenkt man die Diskussion weg vom Thema (und auf die Meta-Ebene).
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• Die Abstimmung zum BGE war aus der damaligen Stimmung heraus getragen. Das heißt nicht, dass die heutige Partei in diese Richtung laufen muss• Mit dieser Abstimmung zur Frauenquote 2020 muss man jetzt leben. Es ist ein demokratischer Prozess, er hat ein Ergebnis und das muss auch von den Gegnern akzeptiert werden.

Opportunitätskosten erhöhen

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Für bestimmte Entscheidungen werden die Opportunitätskosten gezielt erhöht. Die Möglichkeiten dafür sind zahlreich, z.B. können Bedingungen kombiniert werden („wenn es abgelehnt wird dann“); der Zeitpunkt kann so weit nach hinten geschoben werden, dass keine Alternativen mehr erarbeitet werden oder die Öffentliche Meinung kann gezielt in eine Richtung beeinflusst werden. <i>Verwandt mit „Tatsachen schaffen“, oft kombiniert mit „Alles oder Nichts“</i>
Effekt:	Eine Ablehnung wird erschwert; Entscheidungsgewichtung ändert sich
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • Vertrauensfrage stellen • „Wenn der Haushalt nicht beschlossen wird, dann gibt es für den Bezirk gar keinen Haushalt und alle Projekte stehen still!“ • „Ihr seht wie schlimm die Situation in dem Land ist. Wenn ihr dem Einsatz nicht zustimmt, seid ihr für die Massaker die passieren verantwortlich“

Durch frühzeitige Positionierung, Gruppendruck erzeugen

Angriff auf:	Eigene Gruppe; Öffentliche Wahrnehmung, Parlamentarische Arbeit;
Erklärung:	Man bezieht zu einem neuen Thema sehr schnell eine Position, bevor sich ein Allgemeines Meinungsbild herauskristallisiert. <i>Diese Strategie lässt sich nur verwenden, wenn man über eine gewisse Meinungsmacht verfügt.</i>
Effekt:	Gegenpositionen einzunehmen ist schwieriger zuzustimmen, dadurch werden sich darauf eher die Personen mit der gleichen Meinung melden, und der Eindruck entstehen, dass diese Ansicht von der Mehrheit geteilt wird. („Mitläufereffekt“). Gleichzeitig werden auch gemäßigte Positionen als Gegenpositionen aufgefasst. Zuletzt zwingt es auch die Personen mit gegenteiliger Meinung zu einer klaren Positionierung, was für weitere Strategien Angriffsfläche bietet. Insb. wenn niemand sofort widerspricht, kann man dies auch später wiederum als Argument anbringen „jetzt ist es zu spät“. Themen können dadurch ggf. auch verbrannt werden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Die NPD ist gegen die GEZ-Zwangsabgabe. Was hältst du davon?“• „Wozu denn überhaupt darüber diskutieren? Die Sache ist doch klar! Wir stehen für liberale Werte! Also müssen wir auch im Nichtraucherschutz liberal sein!“ <i>Note: Der zeitliche Aspekt ist etwas schlecht in den Beispielen darstellbar!</i>

Macht durch Protokoll

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung,
Erklärung:	Im Protokoll werden (kleinere) Änderungen zu wirklichen Aussagen / Verhaltensweisen vorgenommen. <i>Im Idealfall werden die Änderungen mangels Aufmerksamkeit oder Prozess von niemandem bemerkt. Vorsicht ist geboten, wenn es öffentliche Ton oder Videoaufzeichnungen der Sitzung gibt.</i>
Effekt:	In der Retrospektive wird sich niemand mehr an die Wirklichkeit erinnern können. Und selbst wenn, kann man sie im Regelfall nicht beweisen. Dadurch wird das Protokoll zur Wahrheit. Die Änderungen selbst können dazu dienen eigene Fehler zu entfernen, spätere Angriffspunkte des Gegners oder des Inhalts zu schaffen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Das Land wird von Sicherheitsbehörden geleitet“ => „verfügt das Land über Sicherheitsbehörden“ • Armutsbericht...

Auswahl des geeigneten Wahlverfahrens

Angriff auf:	Eigene Gruppe; Parlamentarische Arbeit;
Erklärung:	Das Ergebnis kann bei unterschiedlichen Wahlverfahren unterschiedlich ausfallen. Dementsprechend wird ein möglichst genehmes Wahlverfahren ausgewählt.
Effekt:	Der Wählerwunsch wird passend zum gewünschten Ergebnis angepasst.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Wenn ihr bei diesem Wahlverfahren KleinPartei wählt, dann verschenkt ihr eure Stimme!“• „Das Wahlrecht der USA ist doch kein Problem. Jeder kann wählen was er will! Gleiche Chancen für alle!“

Beeinflussung durch Wahlprognosen

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	<p>Wahlprognosen werden gezielt veröffentlicht bzw. verbreitet</p> <p>Insb. werden solche Prognosen verbreitet, die einen politischen Gegner deutlich unter 5% zeigen oder den Gegner auf dem absteigenden Ast zeigen.</p> <p><i>Beliebt sind auch bei 4,7% nur die erste Ziffer zu veröffentlichen oder - je nach Ziel - umgekehrt 4,7 auf 5 aufzurunden. Eine Variante dazu ist eine Leihstimmenkampagne für einen Koalitionspartner unter den 5%.</i></p>
Effekt:	<p>Die Wähler agieren taktisch. D.h. gerade in Lagerwahlkämpfen werden Parteien unter 5% nicht gewählt um die Stimme nicht wegzuworfen. Eine Veröffentlichung unter 5% führt daher zu einem weiteren absinken. Da Erfolg in der Regel anzieht, wollen die meisten Personen lieber den Wahlsieger wählen. Damit führen sinkende Wahlprognosen auch zu einem weiteren Sinken der Wählergunst.</p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Jede Stimme für die Piratenpartei ist eine verlorene Stimme!“ • „Seit Monaten sinkende Umfrageergebnisse. Die Talfahrt scheint nicht zu stoppen!“

Platzierung von Fürsprechern

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Eigene Gruppe
Erklärung:	Bei einer Veranstaltung werden Fürsprecher gezielt im Publikum platziert. Im einfachsten Fall sind es nur Leute die im richtigen Zeitpunkt klatschen. <i>Der Effekt lässt sich natürlich im negativen genauso hervorrufen.</i>
Effekt:	Selbst wenn es nur eine kleinere Gruppe ist, wirkt es durch die Verteilung als gäbe es eine breite Mehrheit. Unentschlossene Personen in der Umgebung von Fürsprechern werden sich aus sozio-psychologischen Gründen eher dafür aussprechen oder zumindest neutral verhalten.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• Klatschende Parteiliebe im Publikum bei Talk-Shows• Zustimmung zu Anträgen auf einem Parteitag

Ausgestaltung der Tagesordnung von Sitzungen

Angriff auf:	Eigene Gruppe; Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners
Erklärung:	Durch eine gezielte Ausgestaltung von Tagesordnungen kann ein Einfluss auf die Ergebnisse genommen werden.
Effekt:	Themen, die vertagt werden sollen, werden ans Ende gelegt. Kritische Themen zu Zeitpunkten wo die Teilnehmer unaufmerksam bzw. müde sind. Themen bei denen Gefälligkeiten benötigt werden, bieten sich nach dem Mittagessen an.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Damit wir darüber in Ruhe reden können, sollten wir diesen Punkt ans Ende der Sitzung legen!“

Auswahl des Sitzungsortes und Zeitpunkt von Sitzungen

Angriff auf:	Eigene Gruppe; Parlamentarische Arbeit; Handlungsfähigkeit des Gegners; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Der Sitzungsort und Zeitpunkt wird je nach Zweck geeignet gelegt. Insb. parallele Termine sind geeignet zu beachten. Bei ungünstig gelegenen Terminen kann man den Freunden auch rechtzeitig Bescheid geben, während man für alle andern nur die Frist wahrt. Ergänzt werden kann dies noch durch einen TO- Vorschlag der gezielt Gruppen anspricht oder abschreckt.
Effekt:	Durch den Sitzungsort und Zeitpunkt kann man einen erheblichen Einfluss auf die Teilnehmer nehmen. Insb. auch die Anzahl der Teilnehmer kann dadurch beeinflusst werden. Sofern es keine Pairing-Abkommen gibt, kann dadurch das Ergebnis beeinflusst werden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Leider müssen wir mitteilen, dass wir bei der Sitzung nachts um 3 noch beschlossen haben, dass Kinder in Zukunft keine Ermäßigung mehr bekommen!“• „Beim nächsten Bundesparteitag in Bayern stimmen wir darüber ab, wie das Geld zwischen den Bundesländern verteilt wird!“

Beantwortung von Fragesammlungen (Cherry Picking)

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung (+Thema)
Erklärung:	Statt auf einzelne Fragen einzugehen wird auf diese nur als Fragensammlung eingegangen.
Effekt:	Durch die Sammlung können bewusst unangenehme Fragen weggelassen werden. Dazu können Fragen auch anders interpretiert werden, als sie gemeint waren.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Vielen Dank für Ihre Fragen zu meinem Gates, meinem Beruf und meinen Zielen. Nun mein Beruf spielt für die aktuelle Kandidatur natürlich eine wichtige Rolle...“.

Stimmabfragen durch die Versammlungsleitung

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; Eigene Gruppe (+Thema)
Erklärung:	Die Versammlungsleitung fragt die Stimmen gezielt unfair ab.
Effekt:	Wird sehr schnell von Ja zu Nein übergegangen, so erhöht dies die Anzahl an Enthaltungen (da man nicht zugeben will, die Abstimmung gerade verschlafen zu haben). Wird die Ja-Frage wiederholt, so erhöht es die Ja-Stimmen. Durch ein Meinungsbild vor der Diskussion erreicht man eine Vorab-Festlegung womit die Argumente einen geringeren Einfluss auf das Ergebnis haben werden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Gegenstimmen, Enthaltungen, keine? Ok einstimmig angenommen!“.• „Ich würde vor der Diskussion gerne ein Stimmungsbild einholen um zu sehen, ob sich die Diskussion überhaupt lohnt, oder eh alle dafür sind!“.

Personenbezogene Strategien

◆◆◆ Angriffe auf den Ruf einer Person (Zermürbungstaktik) ◆◆◆	
Angriff auf:	Person des Gegners
Erklärung:	Es werden immer wiederkehrend Angriffe auf den Ruf einer Person gefahren, bis die Person „nicht mehr tragfähig“ ist. Es kommt dabei nicht darauf an, ob die Angriffe gerechtfertigt sind, sondern nur ob das Ansehen der Person dadurch sinkt.
Effekt:	Innerparteiliche Gegner der Person erhalten Munition; Person wird in der Öffentlichkeit negativ wahrgenommen; Selbstbild und Ressourcen der Person werden angegriffen
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Der Politiker ist mit einer 16 jährigen zusammen. – Und er hat gelogen. – Und er hat..“• „Mit Sandalen in einer Talkshow, wie kann er nur...“, „Seine persönlichen Themen zum Politikum machen, geht gar nicht...“, „Er soll gefälligst arbeiten gehen,..“ usw.

◆◆◆ Provozieren und Reaktion ausnutzen ◆◆◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	<p>Ein Politiker wird provoziert, bis er eine unbedachte Äußerung trifft. Anschließend wird nur noch diese Äußerung angegriffen.</p> <p><i>Die Provokation zielt oftmals auf die persönliche, emotionale Ebene. Sie kann durch gezieltes Ausnutzen von Schwächen erfolgen, durch Wiederholung oder aber auch durch ausnützen von geschickten Zeitpunkten, zu denen die Person ohnehin geschwächt ist.</i></p>
Effekt:	<p>Der Politiker muss zumindest den Fehler der Aussage eingestehen, was wiederum die Glaubwürdigkeit reduziert. Kann auch genutzt werden um von einem Thema abzulenken, oder sich selbst von einer Defensiv-Position zu befreien.</p> <p>Wird die Provokation zu offensichtlich, kann sie auch ins Gegenteil ausschlagen</p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Oooch Sie haben die ganze Nacht telefoniert wegen den Schleckerfrauen?“ • „Sie sollten auch mal mit Menschen reden, nicht nur mit Rechnern!“

◆◆ Zeitliche DOS-Attacken ◆◆

Angriff auf:	Person des Gegners
Erklärung:	Blockade eines Politikers durch fortwährende „Angriffe“. <i>Je „Formel legitimer“ jeder einzelne Angriff ist, desto besser wirkt der Angriff. Die Angriffe können beliebige Form annehmen: Telefonaten, Mails; Briefe; Twitter; Einladung; Arbeitspakete;...</i>
Effekt:	Stress durch Überlastung des Politikers. Wichtige Themen bleiben liegen; Fehlerwahrscheinlichkeit erhöht sich. Werden die Angriffe ignoriert, kann die Ignoranz angeprangert werden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „So viel also zur Volksnähe! Antwort auf keine meiner Mails!“ • „Sie wollen also zu diesem Termin am Wochenende nicht kommen? – So etwas wird aber sehr schlecht ankommen, schließlich sind sie der Fachpolitiker dafür!“ • „Wir haben ihr mal 57 Anträge gestellt. Sie haben aber ja noch bis morgen Mittag Zeit die 400 Seiten durchzulesen!“

◆◆ Ressourcenbasis entziehen ◆◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe;
Erklärung:	Dem Gegner lebensnotwendige Ressourcen vorenthalten. <i>Ggf. auch begleitet durch einen eigenen Verzicht auf Ressourcen, den man aber selbst besser verkraftet.</i>
Effekt:	Der Gegner „verhungert“ oder wird zumindest gezwungen viel Energie auf die Ressourcen-gewinnung aufzuwenden, die an anderer Stelle fehlt.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir haben die Verteilung der Gelder der Parteienfinanzierung ein wenig optimiert. Man bekommt weniger fix, dafür mehr, wenn man entsprechende Spenden bekommt!“ • „Tut mir leid, diese für die aktuellen Entscheidungen wichtigen Informationen können wir Ihnen leider nicht zu kommen lassen. Diese sind brisant und vertraulich!“

◆◆ Vom Einzelnen auf die Gruppe schließen ◆◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Die gesamte Gruppe (z.B. Partei) wird für verwerfliche Aussagen oder Handlungen eines Einzelnen verantwortlich gemacht. <i>Je prominenter der einzelne ist, desto besser wirkt diese Taktik</i>
Effekt:	Gruppen sind stets inhomogen. Durch gezielte Auswahl kann eine Gruppe um ein vielfaches extremer dargestellt werden, als sie wirklich ist. Gleichzeitig wirkt dies für den Einzelnen lähmend, da die Aussagen potentiell ein viel größeres Gewicht bekommen. Offene freie Kommunikation wird eingeschränkt, die Chance auf Floskeln erhöht.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Die Piraten ist also auch nur eine Kiffer-Partei! Schon wieder hat man bei einem Mitglied Drogen gefunden!“ • „Ihr Vorsitzender hat einen Hartz-4 beziehenden rüde öffentlich aufgefordert sich Arbeit zu suchen. Sie sind also auch nix anderes als eine neoliberale Partei!“

◆◆ Doppelmoral ◆◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Handlungen werden bei unterschiedlichen Akteuren mit unterschiedlichen Maßstäben bewertet.
Effekt:	Eine Handlung bei einer Person erscheint legitim, aber bei einer anderen wird sie plötzlich illegitim dargestellt.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• Es ist eine Sauerei, dass ein Abgeordneter seit Jahren seine Frau mit Steuergeldern beschäftigt! Ach wir? Äh also bei uns ist das ja nur eine Freundin...• Es ist dringend an der Zeit, dass sich unsere Kanzlerin gegen Israel ausspricht. Es sind dort Menschen grausam umgebracht worden. Quasi ein zweiter Holocaust!

◆◆ **Sich mit fremden Federn schmücken** ◆◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Man lässt den Gegner die Arbeit machen und erntet dafür anschließend die Lorbeeren.
Effekt:	<p>Man selbst wirkt fleißiger als man ist, der Gegner fauler. Man kann nebenbei noch durch leichte Modifikationen dem Thema eine eigene Richtung geben. Der Gegner wirkt als Nachmacher oder jemand der neidisch ist (wenn er sich deswegen beschwert – Dann kann man auch mit „aber es geht doch um den Inhalt, oder Ihnen etwa nicht?“ antworten).</p> <p>Die Strategie ist vor allem als Dauerstrategie wirksam. Wenn man das oft genug macht, dann wirkt der Gegner blass und als reine Opposition.</p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Nach langer Arbeit möchte ich den folgenden Antrag ins Parlament einbringen: xxxx. Wie, sie beschwerten sich, dass wäre Ihr Antrag? Dann können Sie MEINEM Antrag ja zustimmen, wenn Sie ihn offensichtlich gut finden!“ • Mit dem B-Netz deckt unsere Partei auch die Netzthemen ab. Das haben wir ja auch am Beispiel der Internet-Enquete gezeigt. Das war ein toller Erfolg unserer Arbeit. Da braucht es ja keine Netzpartei mehr!

◆◆ Einschüchterung durch Kompromat ◆◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe;
Erklärung:	Es wird Kompromat gesammelt, welches zur Einschüchterung genutzt werden kann. Oftmals besteht dieses Kompromat aus Halbwahrheiten, aus dem Zusammenhang gerissenen Informationen, kleineren Missgeschicken oder Verfehlungen, menschlichen Schwächen.
Effekt:	Durch die gezielte Veröffentlichung von Kompromat kann eine Person zerstört oder zumindest deutlich behindert werden. Oftmals reicht das Wissen über das Kompromat beim Gegner schon aus, dass man nicht mehr so agiert wie man dies würde (Man ist erpressbar ohne dass man echt erpresst werden muss)
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Über diesen gemeinsamen Puffbesuch wird selbstverständlich Stillschweigen vereinbart. Wir sind ja alle Ehrenmänner die auch sonst gut zusammenarbeiten und da wird bestimmt kein Grund existieren, dass etwas nach außen dringt!“• „Also mit dieser politischen Aussage vor 30 Jahren sind sie einfach für diese Organisation nicht tragbar!“

◆◆ Zwietracht säen ◆◆

Angriff auf:	Gegnerische Gruppe;
Erklärung:	<p>Statt einen Gegner direkt zu bekämpfen wird Zwietracht zwischen zwei Gegnern gesät.</p> <p><i>Z.b. indem die Unterschiede in bestimmten Positionen hervorgehoben werden und dem einen Gegner immer wieder Gelegenheiten gegeben werden den anderen zu demütigen.</i></p>
Effekt:	Man beschäftigt gleich zwei Gegner. Insb. wenn man es schafft, dass die Angriffe aus den eigenen Reihen kommen, wirken diese viel besser.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Nachdem unsere Oppositionsparteien sich in diesem Punkt offensichtlich nicht einig werden, sind wir mit unserer Politik wohl doch nicht so verkehrt!“ • „Ihr Vorsitzender hat aber durchaus angedeutet sich eine Zusammenarbeit vorstellen zu können. Sie schließen diese nun kategorisch aus! Vielleicht sollten Sie dies erst mal intern klären!“ • „Sie müssen sich schon entscheiden! Ist das jetzt eine linke Partei oder nicht?“

◆◆ Abschreckung durch Präzedenzfall ◆◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe;
Erklärung:	Eine unerwünschte Handlung wird beim ersten Auftreten mit vollkommen überzogener Härte beantwortet.
Effekt:	Andere Personen werden abgeschreckt dieselbe Handlung auch durchzuführen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Sie haben die Ergebnisse des Ältestenrats veröffentlicht. Darauf müssen wir mit Ausschluss von dem Rat und einem Computerverbot im Landtag reagieren. Wir haben leider keine andere Wahl!“• „Das die Waffenwerfer auf Kinder geschossen haben und Rentnern die Augen aus geschossen haben tut uns natürlich leid, aber das musste einfach sein. Wo kommen wir denn hin, wenn jeder Bürger einfach so zivilen Ungehorsam zeigt?!“

◆ Einschüchterung durch Beobachtung ◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe;
Erklärung:	Eine Person wird deutlich sichtbar beobachtet. Ggf. reicht es bei Politikern, indem sehr viele Artikel über Kleinigkeiten eine Person erscheinen, dass diese sich sehr stark beobachtet fühlt.
Effekt:	Die Person wird kein natürliches Verhalten an den Tag legen. Dadurch sinkt i.d.R. auch die Produktivität. Insb. außergewöhnliche Aktionen werden vermieden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Natürlich müssen wir alle Demo-Teilnehmer filmen! Wie sollen wir sonst die schwarzen Schafe rausfinden? Wir können ja nicht zulassen, dass dieses linke Pack unsere schönen NPD-Demos stört!“ • „Und jetzt bohrt er auch noch in der Nase! Darf so jemand im Bundestag sitzen? Einfach nur geschmacklos!“

◆ Den Hochmut des Gegners hervorrufen ◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Der Gegner wird dazu gebracht sich zu überschätzen und hochmütig zu werden. <i>Mögliche Wege sind z.B. durch Schmeicheleien, durch scheinbares Einlenken, durch mediale Präsenz (inkl. ausnutzen der Filterbubble)</i>
Effekt:	Die Überheblichkeit kommt in der Öffentlichkeit schlecht an. Da man seine Schwächen übersieht, macht man dadurch mehr Fehler.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Nun Sie sind jetzt eine bedeutende Größe! Jetzt müssen Sie aber auch zeigen, dass sie dem Vertrauen, dass die Wähler in Sie gesetzt haben gerecht werden!“

◆ Isolation der Köpfe ◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe;
Erklärung:	<p>Eine starke für eine Organisation wichtige Person wird gezielt isoliert.</p> <p><i>Die Isolation kann entweder aufgrund irgendwelcher Aussagen, Eigenschaften oder Handlungen passieren oder durch Mutmaßungen. Verstärkt werden kann dies, wenn man der Person relevante Ressourcen entziehen kann.</i></p>
Effekt:	<p>Die Person verliert durch die Isolation an Einfluss, was die gesamte Organisation schwächt. Im besten Fall gewinnt man dadurch den Kampf, da die Person eine Schlüsselrolle innehat. Auch wenn dies nicht gelingt, wird die Person gegen die Isolation kämpfen müssen und kann sich für andere Dinge einsetzen (oder sich gegen andere Angriffe wehren). Durch die Isolation wirkt die Person ggf. wie ein Querulant, was die Abstoßung noch verstärkt.</p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • Gegen diesen Whistleblower stehen Vergewaltigungsvorwürfe im Raum! Wie können Sie ihn da noch finanziell unterstützen? • Diese Steuerfahnder sind ja psychisch krank. Da können wir Sie natürlich nicht weiter verdächtigen und auch ihre Anschuldigungen nicht weiter untersuchen!

◆ Künstliche Kollektivierung ◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Statt auf die Einzelperson einzugehen, wird sie als Teil einer Gruppe betrachtet. Anschließend werden negative Eigenschaften der Gruppe auf die Einzelperson projiziert. <i>Die Gruppe ist i.d.R. die Partei, kann aber auch ein Flügel oder eine andere Sub-Gruppe („Hartz 4 Empfänger“; „Eichhörnchen“) sein</i>
Effekt:	Negative Eigenschaften färben ab. Wenn man sich gegen die Kollektivierung wehrt, besteht die Gefahr, dass es so wahrgenommen wird, als würde man die Gruppe verlassen/ablehnen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „So Frauenfeindlich wie ihre Partei auftritt, können Sie doch nicht behaupten, sie würden sich für die Emanzipation einsetzen?“ • „Es ist bei dieser Demonstration zu schweren Ausschreitungen gekommen! Wollen Sie etwa bestreiten, dass sie bei der Demonstration beteiligt waren?“

◆ Unrealistische Erwartungshaltung aufbauen ◆

Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Es wird eine Erwartungshaltung aufgebaut, die unmöglich zu erfüllen ist. Das zwangsläufige Scheitern wird dann der Person angekreidet. <i>Verstärkt wird das, wenn die Erwartungshaltung durch Parteifreunde oder gar die Person selbst bestätigt wird. Leider passiert letzteres durchaus häufiger, da eine Selbstüberschätzung bzw. eine Unterschätzung des Aufwands oft normal ist.</i>
Effekt:	Person ist durch den (eigenen) Erwartungsdruck gestresst. Egal wie gut das Ergebnis ist, es wird gegenüber der Erwartung schlecht aussehen. Person kann anschließend als unfähig und ggf. sogar überheblich / selbstüberschätzend dargestellt werden.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Sie sind jetzt schon 2 Wochen im Amt, und der Flughafen ist immer noch nicht fertig gebaut!“ • „Du bist doch in den Vorstand gewählt werden um all die zerstrittenen Flügel zu einen und mit den Elementen der Harmonie eine ewige Freundschaft herzustellen!“ • „Sie wollen in den Bundestag, dann müssen Sie auch zu allen Themen detaillierte Positionen ausgearbeitet haben!“

◆ Mitgegangen, mitgefangen ◆

Angriff auf:	Gegnerische Gruppe; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Den Gegner zunächst mitnehmen. Dann aber vom vereinbarten Weg abbiegen.
Effekt:	Der Gegner kann (wenn man es gut macht) nicht ohne Gesichtsverlust ausscheren.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Wir haben gemeinsam im Koalitionsvertrag eine Verbesserung der Rechtsdurchsetzung in Deutschland vereinbart. Da können Sie jetzt nicht einfach aus irgendwelchen vorgeschobenen Gründen wieder ausscheren und unsere Bestandsdatenauskunft ablehnen!“

Unterwandern (Maulwurf)

Angriff auf:	Gegnerische Gruppe
Erklärung:	In eine gegnerische Gruppe werden Personen der eigenen Meinung eingeschleust, die intern und extern die Gruppe schwächen.
Effekt:	<p>Durch einen Maulwurf, können strategisch nutzbare Informationen frühzeitig abgegriffen werden, es können interne Konflikte verstärkt werden, es kann die eigene Position eingebracht werden (zumindest um die Homogenität zu stören) und durch gezielte Aktionen kann auch die Darstellung und Argumentation nach Außen gestört werden.</p> <p>Diese Taktik ist besonders gut vom Stärkeren nutzbar, die im Zweifelsfall die Organisation als Ganzes nutzen können. Aufpassen muss man, dass der Maulwurf nicht auffliegt, bzw. dann nicht rückverfolgbar ist, da es sonst einen negativen Effekt haben kann.</p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Ja die Agent-Provokateurs bei Heiligendamm brauchten wir um schlimmeres zu verhindern!“

Juristische Angriffe	
Angriff auf:	Person des Gegners; Gegnerische Gruppe; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Ein Politiker wird mit juristischen Mitteln angegriffen zu Themen, die nicht völlig aus der Luft gegriffen sind aber eigentlich keiner juristischen Mittel bedürften. <i>Wiederholung kann den Effekt verstärken. Insb. die Aufhebung der Immunität kann den Druck erhöhen. Spezielle Variante von DOS-Attacken.</i>
Effekt:	Glaubwürdigkeit der Person kann leiden (Vorverurteilung). Daneben muss die Person sich mit dem Angriff beschäftigen, was (Zeit-)Ressourcen bindet. Wenn mit einer Verurteilung echte Konsequenzen zu befürchten sind, kann es auch den Stresslevel erhöhen. <i>Wenn der Angriff wegen etwas in der Bevölkerung positiv aufgefasstem (z.B. Kampf gegen Nazis) erfolgt auch positive Effekte haben. Stichwort: Märtyrer</i>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • Abmahnung wegen einer vermeintlichen Beleidigung • Abmahnung wegen Copyright-Verletzung • Aufhebung der Immunität wegen Beteiligung an Anti-Castor-Protesten bei denen auch geschottert wurde

Strukturbezogene Strategien

◆◆◆ Pöstchen verteilen („Aktion Abendsonne“) ◆◆◆	
Angriff auf:	Ressourcen
Erklärung:	Parteifreunden werden in Posten in der Verwaltung insb. in Ministerien verschafft.
Effekt:	Die Arbeiter in der Verwaltung sind loyal. Selbst nach einem politischen Wechsel, schwächen sie dadurch den politischen Gegner. Gleichzeitig vergrößert dies den Nutzen für die Partei aktiv zu sein.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Diese Kollegen waren durch den Regierungswechsel in Bundesland X gerade frei geworden. Hätten wir etwa auf diese politische Erfahrung verzichten sollen?!“

◆◆ Selektion von braven Leuten (Brown Nosers) ◆◆

Angriff auf:	Eigene Gruppe
Erklärung:	Wenn es um Posten und Aufstiege geht, werden insb. „brave“ Leute ausgewählt. Befördert wird die durch hierarchische Strukturen und Delegationssysteme. („Klassisches Hochdienen“)
Effekt:	Innerparteiliche Kritik wird reduziert; Partei wird homogener wahrgenommen als sie ist. Vorseilender Gehorsam.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wählt Willi, der hat mir immer den Rücken frei gehalten und ist ein guter Mann!“ • „Tut mir leid, aber so wie du damals die Kritik geäußert hast, werde ich dich nicht wählen!“

◆◆ Plausible Deniability („Chain of irresponsibility) ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; parlamentarische Arbeit
Erklärung:	Es werden Befehls-Strukturen so aufgebaut, dass es in der ganzen Kette keinen einzigen dedizierten Schuldigen geben kann.
Effekt:	Ermöglicht Machtmissbrauch ohne angeklagt zu werden. Erlaubt es Risiken einzugehen die man sonst nicht bereit wäre zu tragen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Ich hatten den Befehl zu schießen, wenn es nötig ist! Mein Chef hatte die Anordnung die Situation um jeden Preis ins Lot zu bringen. Sein Chef hatte die Anweisung notfalls auch Gewalt einzusetzen, dessen Chef das der Einsatz von Gewalt nur im Notfall einzusetzen ist und dessen Chef, dass Gewalt das äußerte Mittel ist.“ • Bauvorhaben: „Nun, dass das Zugangssystem unsicher ist, ist nicht unsere Schuld. Wir haben es nur zusammengebaut,...“

◆◆ Taktische Besetzung von Ämtern ◆◆

Angriff auf:	Abhängigkeit, Ressourcen
Erklärung:	Hohe Ämter mit Einfluss werden gezielt von Freunden besetzt (ungeachtet der Qualifikation). Besonders beliebt ist es bei Ämtern die viel Budget verantworten oder die ein hohes Prestige und damit eine hohe Öffentlichkeit mit sich bringen.
Effekt:	Machtsicherung. Durch die Besetzungen kann man im Zweifelsfall auf die Personen zurückgreifen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Aber es ist doch ganz normal, dass die Parteien die Rundfunkräte besetzten.“ • „Also wo ist denn das Problem damit, dass ein Politiker unserer Partei der mit dem Gesetz auch schon in Konflikt stand zum Bundesverfassungsrichter zu machen?“

◆◆ Gezielt (finanzielle) Abhängigkeiten schaffen ◆◆

Angriff auf:	Abhängigkeit, Ressourcen
Erklärung:	Durch Mittel wie z.B. dem Verschaffen von (finanzielle) Vorteilen (z.B. durch Staatsaufträge), werden langfristige Abhängigkeiten geschaffen. <i>Früher war das Einheiraten sehr beliebt. Heute ist es eher „deine Tochter sucht doch nach einer guten Stelle, oder?“ – Im (gar nicht so seltenen) Extremfall ist man gemeinsam in Gesetzesverstöße verstrickt.</i>
Effekt:	Machtsicherung. Durch die Abhängigkeiten kann der andere nur schwer gegen einen agieren.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Sie wollen doch damit nicht an die Öffentlichkeit? Also dass würde ja auch bedeuten, dass ich die Dokumente XXX auch der Öffentlichkeit geben müsste!“ • „Ach ihr Sohn hat von mir ja gerade eine Gehaltserhöhung bekommen. Aber sagen Sie, ich bräuchte da einen kleinen Gefallen...“

◆◆ Offene Strukturen ausnutzen ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; gegnerische Gruppe; eigene Gruppe; parlamentarische Arbeit
Erklärung:	<p>Offene Beteiligungsstrukturen werden gezielt ausgenutzt um den Gegner zu stören. Die Störung kann beispielsweise durch unterschieben von radikalen Meinungen oder direktem Trollen erfolgen.</p> <p><i>Wenn es auffällt, kann es unter Umständen auch einen negativen Effekt haben, daher ist die beste Variante wenn die Störung durch unabhängige Dritte erfolgt, man selbst lediglich die Wahrscheinlichkeit dafür erhöht hat. Eine Variante ist die Ausnutzung transparenter Kommunikation für gezielte Störungen.</i></p>
Effekt:	<p>Nach außen nur schwer unterscheidbar ob radikale Meinungen von einzelnen eingebracht oder von der Mehrheit vertreten werden. Durch direktes Trollen werden die Arbeiten erheblich gestört. Insb. wenn dadurch indirekt neue Feuer intern entfacht werden, kann dieser Angriffstyp sehr stark lähmend wirken.</p> <p><i>Die Strategie lässt sich dann besonders gut verwenden, wenn die Schließung der Strukturen das eigentliche Ziel ist oder diese zumindest dem Gegner massiv schadet.</i></p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Ich hab da mal einen Antrag zur Relativierung des Holocausts eingereicht!“ • „Willst du mir hier etwa das Wort verbieten? Ihr habt gesagt, jeder darf mitreden! Dann darf ich hier auch was sagen! Oder meint ihr das mit der Beteiligung etwa nicht ernst?“

Besetzung (unerwünschter Posten) mit inkompetenten Personen

Angriff auf:	Ressourcen; parlamentarische Arbeit
Erklärung:	Wenn ein unangenehmer (oftmals mit Kontrollbefugnissen ausgestatteter) Posten nicht abgeschafft werden kann, dann wird er stattdessen mit einer Person mit geringen Kompetenzen besetzt.
Effekt:	Die inkompetente Person, wird den Posten i.d.R. nur schlecht ausfüllen können und dadurch die unangenehme (Kontroll-)Tätigkeit nicht oder nur schlecht durchführen. Durch die Inkompetenz wird es auch einfacher den Posten an sich in Frage stellen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Es wird Zeit, dass Peter Schaar endlich in Ruhestand geht, damit wir den Posten mit jemand „geeignetem“ besetzen könne“

Innovationsvermeidung durch Gruppengröße

Angriff auf:	Eigene Gruppe; gegnerische Gruppe; parlamentarische Arbeit
Erklärung:	Eine (ggf. vormals sehr aktive, innovative) Gruppe wird vergrößert.
Effekt:	Die Konsensfindung wird erschwert und die Wahrscheinlichkeit von innovativen Ergebnissen wird reduziert. Vermeintlich wird die Gruppe durch zusätzliche Ressourcen stärker, in Wahrheit aber geschwächt.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Diese Arbeitsgruppe hat sehr spannende Ergebnisse geliefert. Um noch mehr Schlagkraft in die Gruppe zu bringen, senden alle Beteiligten noch 2 weitere Personen in die Gruppe!“• „Jetzt wo die Piraten viel mehr Mitglieder haben, fällt es bestimmt viel einfacher gemeinsame Positionen zu erarbeiten!“

Gerrymandering (Zuschnitt von Wahlkreisen)

Angriff auf:	?
Erklärung:	Wahlkreise werden so zugeschnitten, dass es für die eigenen Mehrheitsverhältnisse besonders günstig ist.
Effekt:	Wahlsiege, trotz niedrigerer Stimmzahl
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Das der Wahlkreis eine ganz komische Form hat, hat äh verwaltungstechnische Gründe“

Sonstige Strategien

◆◆◆ Good Guy – Bad Guy (Wechselnde Schuldzuweisung) ◆◆◆	
Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	<p>Man gibt vor sich für etwas einzusetzen, aber es durch den Koalitionspartner nicht zu können. Dabei hat man gar nicht vor sich wirklich dafür einzusetzen.</p> <p><i>Im Normalfall erfolgt dieses Prinzip wechselseitig. D.h. alle unliebsamen Themen die man nicht ablehnen kann, aber auch nicht durchsetzen will werden auf die Koalitionspartner verteilt und wechselseitig wegen jeweils dem anderen nicht durchgebracht.</i></p>
Effekt:	<p>Man kann vorgeben etwas zu sein, was man gar nicht ist. Es kann zwar trotzdem ein Vertrauensverlust stattfinden, aber dieser fällt geringer aus, als würde man offen spielen. Dadurch dass das Thema als kontrovers gilt, wirkt die Gesamtkoalition besser als bei Einigkeit.</p> <p><i>Der Koalitionspartner kann dieses Vorgehen gezielt ausnutzen, in dem er sich vereinzelt nicht an die Absprachen hält und ein „Aber wir finden das doch gut?“ vorbringt. Dadurch kann der Koalitionspartner angegriffen werden. Im Normalfall wird dies nur als Drohschuss verwendet, wenn der Koalitionspartner sich nicht brav verhält.</i></p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Wir hätten ja gerne die Steuern gesenkt, aber mit unserem Partner war dies einfach nicht möglich!“ • „Wir würden ja gerne die Ausgaben für die Bildung erhöhen, aber unser Partner zwingt uns zur Einhaltung der Schuldengrenze!“

◆◆◆ Die Form kritisieren ◆◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Wenn man den Inhalt nicht kritisieren kann, kritisiert man stattdessen die Form
Effekt:	Man kann etwas (ggf. offensichtlich sinnvolles) ablehnen ohne dies inhaltlich zugeben zu müssen. Die Diskussion verschiebt sich. <i>Besonders effektiv ist, wenn durch die Formkritik ein Gegenangriff erfolgt der man sich erst mal erwehren muss.</i>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • In letzter Sekunde noch neue Änderungsanträge einreichen? Das können wir nicht akzeptieren! Daher werden wir auch ihre Änderungsanträge komplett ignorieren! • Das Thema im Innenausschuss einzubringen ist ja wohl komplett fehl am Platz. Jeder der halbwegs eine Ahnung hat, weiß, dass dieses Thema zunächst im Wirtschaftsausschuss zu behandeln ist! Lernen Sie erst mal wie man Politik macht, bevor Sie solche absurden Forderungen stellen!

◆◆ Bauernopfer suchen ◆◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	<p>Statt die wahren Schuldigen zu opfern, werden Bauernopfer geschlachtet.</p> <p><i>Die Bauernopfer müssen entweder willig sein oder keine andere Chance haben. Wenn diese sich zu sehr wehren, funktioniert die Strategie nicht.</i></p>
Effekt:	<p>Die besonders Mächtigen und Einflussreichen werden dadurch geschützt und deutlich schwerer angreifbar.</p> <p><i>Insb. wirksam mit anderen Strategien kombiniert wie z.B. der Chain of irresponsibility</i></p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Ja der Aufsichtsrat hat da wohl versagt, deswegen wurde jetzt auch die Bauleitung entlassen!“ • „Meine Staatssekretärin hat sich ja bereits entschuldigt und die Verantwortung übernommen. Irgendwann muss mit der Kritik auch mal genug sein!“

◆ Nur auf Feindbewegung reagieren ◆

Angriff auf:	Ressourcen; gegnerische Gruppe; Person des Gegners
Erklärung:	Statt selbst aktiv zu werden, beobachtet man den Gegner und reagiert schnell darauf.
Effekt:	Wenn die Reaktion schnell genug erfolgt, ist unklar wer zuerst agiert hat. Dadurch wirken von außen betrachtet beide gleich gut. Das Reagieren kostet jedoch deutlich weniger Energie als ein agieren. Der Gegner wird zu Intransparenz gezwungen und verliert an Wirkung. Kombiniert mit Maulwürfen o.ä. kann man sogar vor dem Gegner wahrnehmbar agieren. Dadurch erscheint dieser als Nachmacher.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Oh unsere Konkurrenz bietet in diesem Kaff jetzt schnelles Funk-Netz an? Na dann bauen wir doch auch ganz schnell VDSL aus!“• „Wieso fragen Sie mich, wie wir auf die Aussagen der anderen Partei reagieren? Wir haben zu diesem Thema doch schon längst eine Pressemitteilung geschrieben!“

◆ **Den Gegner auf eigenes Gebiet ziehen** ◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; gegnerische Gruppe; Person des Gegners
Erklärung:	Der Gegner wird von einem Gebiet auf dem er Vorteile hat auf eines gelenkt auf dem man selbst Vorteile hat
Effekt:	Man selbst ist überlegen und kann den Gegner schlecht aussehen lassen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Netzipolitik ist ja schön und gut, aber wie soll man den eine Partei wählen die nichts zu Wirtschaftspolitik sagen kann?“• „Diese Urheberrechtsangelegenheit wird in der Pressekommission des OLG Hamburg verhandelt!“

◆ Leere Versprechen ◆

Angriff auf:	gegnerische Gruppe; Person des Gegners
Erklärung:	<p>Man verspricht dem Gegner etwas, ohne je Vorhaben das Versprechen dem Sinn nach zu erfüllen.</p> <p>Oftmals wird das Versprechen zwar formell erfüllt, aber in einer Weise die niemanden etwas bringt. Alternativ verhindern irgendwelche Sachzwänge, geänderte Situationen oder die eingeschränkte Handlungsfähigkeit, dass man seinen Teil der Abmachung hält</p>
Effekt:	<p>Man bringt sich in eine Vorteilsposition die man sonst nicht erreichen hätte können, ohne dem Gegner zu nutzen. Im Idealfall ist es nicht offensichtlich, dass ein Versprechen gebrochen wurde und der Gegner muss sich bei seinen eigenen Leuten rechtfertigen.</p> <p><i>Der Nachteil durch dieses Verfahren ist der Vertrauensverlust beim Gegner. D.h. man kann diese Strategie nur selten und nur bei sehr wichtigen Themen anwenden, sofern es offensichtlich ist, dass es von Anfang an ein leeres Versprechen war.</i></p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „In dieser Legislaturperiode wird zwar kein AKW abgeschaltet, aber dafür haben wir ausgehandelt, dass die restlichen früher abgeschaltet werden.“ – „Oops. Wir haben ja eine neue Regierung? Oh na dann lässt sich das ja verlängern!“ • „Natürlich haben wir versprochen nicht anzugreifen, wenn ihr alle Waffen abgeliefert. Aber wir waren nicht sicher, dass es alle Waffen waren, also mussten wir trotzdem angreifen!“

◆ „gekaufte“ Journalisten ◆

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	<p>Artikel werden bewusst beeinflusst, indem die Journalisten durch Gefälligkeiten gekauft werden. <i>Die Gefälligkeiten sind z.B. Testfahrten von Autos mit entsprechender Unterbringung, Konferenzen an netten Orten, Anzeigen in der Zeitschrift oder einfach nur gewisse Informationsgefälligkeiten (z.B. Vorab über Gesetzesvorhaben informieren)</i></p>
Effekt:	<p>Durch die Beeinflussung kann die öffentliche Meinung verändert werden. Insb. mit Effekten wie „Zweifel streuen“ oder „frühe Positionierung“ kann dies einen relativ großen Effekt haben. <i>Psychologisch gesehen reichen kleine Aufmerksamkeiten aus um einen Reziprozitätseffekt zu erreichen – es ist i.d.R. nicht nötig dafür gegen Gesetze zu verstoßen.</i></p>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Aber gerne gebe ich Ihnen ein Interview. Sie müssten dafür nur zu mir auf meine Südseejacht kommen. Die Kosten übernehme ich doch gerne. Ich nehme an, sie wollen ein positives Bild von mir zeichnen?“ • „Sie bekommen gerne weitere Interviews mit unseren Spitzenfunktionären – was ja auch für Ihre Karriere sehr wichtig sein dürfte – bei Ihnen können wir uns ja drauf verlassen, dass sie nicht so ein Quatsch von „Lohnsklaven“ wie die Konkurrenz schreiben!“

Sich dumm stellen	
Angriff auf:	Gegnerische Gruppe; Person des Gegners; Parlamentarischer Prozess; Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Statt auf berechnete Punkte des Gegners einzugehen, stellt man sich dumm. <i>Alternative dazu ist, sich nicht für zuständig erklären Die Strategie birgt auch Gefahren. Es darf auf keinen Fall bei einem Zuschauer ankommen, dass man dumm ist. Auch darf es nicht dazu dienen, dem Gegner mehr Raum zu geben.</i>
Effekt:	Je nach konkreter Situation, kann man dadurch eine Diskussion verschleppen oder zäher werden lassen, den Gegner frustrieren oder den Eindruck erwecken, die Ideen, Vorwürfe o.ä. des Gegners seien völlig abwegig und unverständlich. <i>Dumm stellen ist immer eine Verhinderungstaktik und kann daher nur von demjenigen eingesetzt werden, der eine Veränderung nicht will.</i>
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none"> • „Sie wollen also sagen, dass die Klimaerwärmung auf den Menschen zurückgeht. Aber zum einen: Schauen Sie doch mal raus. Die Kälte die wir diesen Winter hatten kann man kaum Klimaerwärmung nehmen. Daneben gab es früher schon Zeiten auf denen es auf der Erde schon viel Wärmer war. Wie kann dies Menschengemacht sein?“

Zweckbündnisse eingehen

Angriff auf:	(Prozess)
Erklärung:	Es werden unnatürliche Bündnisse mit Gegnern eingegangen.
Effekt:	Durch die Bündnisse kommt man in eine Position, bzw. hat eine Wirkung die man sonst nicht hätte. Man kann die gemeinsame Stärke ausnutzen um Ziele zu erreichen, die man alleine nicht erreichen würde.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Auch ihr Linken wollt doch, dass Arbeit wieder anständig bezahlt wird? Dann lasst uns doch gemeinsam für einen deutschen Mindestlohn kämpfen, damit anständige deutsche Bürger wieder angemessen entlohnt und nicht von dem internationalen Kapital ausgebeutet werden!“• „Auch die Kirche hat doch ein Interesse daran, den CO2 Ausstoß aus humanitären Gründen zu begrenzen?! Dann unterstützt doch unsere Petition!“

Mythenbildung

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Im Nachhinein nur schwer nachvollziehbare Taten werden je nachdem bestritten oder aber in Anspruch genommen.
Effekt:	Positive Taten dienen in der Regel dazu eine Gruppenidentität zu schaffen, bzw. eine Selbstglorifizierung herzustellen. Von negativen Taten wäscht man sich rein.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Ohne unsere Mitwirkung wäre Europa in der Krise zusammengebrochen!“• „Also wir haben damals sehr genau darauf geachtet, keine Stasi-Mitglieder in unseren Reihen aufzunehmen!“

Rückwirkende Begründungssuche

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung
Erklärung:	Im Nachhinein wird die Wirklichkeit so betrachtet, dass sie der gewünschten Wahrheit entspricht. <i>Oftmals wird diese Strategie eingesetzt wenn es darum geht jemanden als gut oder schlecht darzustellen.</i>
Effekt:	Durch die selektive Faktenauswahl entsteht ein verzerrtes Bild. Mittelfristig kann dadurch eine eigene Wirklichkeit entstehen.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Die FDP verteidigt die Bürgerrechte. Sie hat gegen den Lauschangriff, gegen die Vorratsdatenspeicherung gestimmt und auch bei ACTA, BDA nur Zwangsweise mitgemacht um das schlimmste der Union zu verhindern!“

Güte zeigen

Angriff auf:	Öffentliche Wahrnehmung; gegnerische Gruppe; Person des Gegners
Erklärung:	Eine Situation bei der man ganz klar im Vorteil ist, wird nicht ausgenutzt. Stattdessen hilft bzw. schont man den Gegner.
Effekt:	Güte zeigen wirkt als Stärke nach außen. Der Nutzen durch den Prestige-Gewinn übersteigt ggf. den Nutzen des Angriffs. Ggf. kann man sich dadurch auch Freunde / Verbündete schaffen. Drängt man dagegen seinen Gegner in die Enge kann es sein, dass er aus Verzweiflung viel härter kämpft als normalerweise.
Beispiele:	<ul style="list-style-type: none">• „Auch wenn es um Ihre Partei im Moment nicht gut aussieht, so hat sie doch wichtige Impulse in der Netzpolitik gebracht und noch würde ich Sie nicht abschreiben!“• „Natürlich war es ein Fehler das Gutachten nicht zu veröffentlichen. Doch Menschen machen nun mal Fehler und es wäre töricht ihnen nicht zu verzeihen, wenn sie die Fehler einsehen und versuchen den Schaden zu begrenzen.“

Nicht aufgenommene Strategien:

Nicht in die Liste geschafft haben es:

- Erst Loben dann kritisieren (Eine Kritik wirkt stärker, wenn sie vorher einem Lob folgt)
- Staub aufwirbeln (Ein Thema mit viel Staub versehen, dass man nicht mehr sieht was eigentlich passiert. (Ablenkungsvariante))
- Simulation of BUZZ (Organisationen, die aktiver, cooler angesagter wirken, sind auch anziehender auf neue Leute. Daher wird mehr Aktivität dargestellt, als wirklich vorhanden)
- Eine Subgruppe bilden (Durch die Gründung einer gemeinschaftlichen Subgruppe gewinnt man an Einfluss und hat Leute die einen decken. Stichwort: Seeheimer Kreis)
- Menschliche Schwächen / Sex ausnutzen (Der Gegner wird durch entsprechende Dienste in Fallen gelockt. Entweder juristische oder zumindest moralisch verwerfliche)
- Selbstverletzen / scheinbare Schwäche zeigen (und dadurch den Gegner in Sicherheit wiegen)
- Den anderen dazu verleiten die Regeln zu brechen

Quellen:

Bücher:

- Lüge, John J. Mearsheimer, Campus Verlag, Frankfurt 2011
- 36 Strategeme, Harro von Senger, Fischer Taschenbuchverlag, Frankfurt 2011
- Zur Geschäftsordnung, Hermann Meier, Springer Fachmedien, Wiesbaden 2011

Web:

- <http://le-bohemien.net/2011/06/16/10-strategien-die-gesellschaft-zu-manipulieren/>