

ROBERT GREENE

P
O
W
E
R

DIE 48 GESETZE
DER MACHT

EIN JOOST-ELFFERS-BUCH

HANSER

ROBERT GREENE

POWER

DIE 48 GESETZE DER MACHT

Aus dem Englischen
von Hartmut Schickert
und Birgit Brandau

Ein Joost-Elffers-Buch

HANSER

Titel der Originalausgabe: *The 48 Laws Of Power*. Concise Edition
London, Profile Books Ltd 2002

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdruckes und der Vervielfältigung des Buches oder von Teilen daraus, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren), auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – mit Ausnahme der in den §§ 53, 54 URG genannten Sonderfälle –, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

© 1998, 2002, Robert Greene und Joost Elffers

Alle Rechte der deutschen Ausgabe:

© 2013 Carl Hanser Verlag München

Internet: <http://www.hanser-literaturverlage.de>

Lektorat: Martin Janik

Herstellung: Andrea Stolz

ISBN (E-Book): 978-3-446-43553-7

ISBN (Buch): 978-3-446-43485-1

Datenkonvertierung E-Book: le-tex publishing services GmbH, Leipzig

INHALT

VORWORT

GESETZ 1

STELLE NIE DEN MEISTER IN DEN SCHATTEN

GESETZ 2

VERTRAUE DEINEN FREUNDEN NIE ZU SEHR – BEDIENE
DICH DEINER FEINDE

GESETZ 3

HALTE DEINE ABSICHTEN STETS GEHEIM

GESETZ 4

SAGE IMMER WENIGER ALS NÖTIG

GESETZ 5

OHNE EINEN GUTEN RUF GEHT NICHTS – SCHÜTZE IHN MIT
ALLEN MITTELN

GESETZ 6

MACHE UM JEDEN PREIS AUF DICH AUFMERKSAM

GESETZ 7

LASS ANDERE FÜR DICH ARBEITEN, DOCH STREICHE IMMER
DIE ANERKENNUNG DAFÜR EIN

GESETZ 8

LASS DIE ANDEREN ZU DIR KOMMEN – KÖDERE SIE, WENN
ES NÖTIG IST

GESETZ 9

TATEN ZÄHLEN, NICHT ARGUMENTE

GESETZ 10

ANSTECKUNGSGEFAHR – MEIDE UNGLÜCKLICHE UND
GLÜCKLOSE

GESETZ 11

MACHE MENSCHEN VON DIR ABHÄNGIG

GESETZ 12

ENTWAFFNE DEIN OPFER MIT GEZIELTER EHRlichkeit
UND GROSSZÜGIGKEIT

GESETZ 13

BRAUCHST DU HILFE, APPELLIERE AN DEN EIGENNUTZ

GESETZ 14

GIB DICH WIE EIN FREUND, ABER HANDLE WIE EIN SPION

GESETZ 15

VERNICHTE DEINE FEINDE VOLLSTÄNDIG

GESETZ 16

GLÄNZE DURCH ABWESENHEIT, UM RESPEKT UND
ANSEHEN ZU ERHÖHEN

GESETZ 17

VERSETZE ANDERE IN STÄNDIGE UNGEWISSHEIT –
KULTIVIERE DIE AURA DER UNBERECHENBARKEIT

GESETZ 18

BAUE ZU DEINEM SCHUTZ KEINE FESTUNG – ISOLATION IST
GEFÄHRLICH

GESETZ 19

MACHE DIR KLAR, MIT WEM DU ES ZU TUN HAST – KRÄNKE
NICHT DIE FALSCHEN

GESETZ 20

SCHEUE BINDUNGEN, WO IMMER ES GEHT

GESETZ 21

SPIELE DEN DEPPEN, UM DEPPEN ZU ÜBERLISTEN – GIB
DICH DÜMMER ALS DEIN OPFER

GESETZ 22

ERGIB DICH ZUM SCHEIN – VERWANDLE SCHWÄCHE IN
STÄRKE

GESETZ 23

KONZENTRIERE DEINE KRÄFTE

GESETZ 24

SPIELE DEN PERFEKTEN HÖFLING

GESETZ 25

ERSCHAFFE DICH NEU

GESETZ 26

MACHE DIR NICHT DIE FINGER SCHMUTZIG

GESETZ 27

BEFRIEDIGE DAS MENSCHLICHE BEDÜRFNIS, AN ETWAS ZU
GLAUBEN, UND FÖRDERE EINEN KULT UM DEINE PERSON

GESETZ 28

PACKE AUFGABEN MUTIG AN

GESETZ 29

PLANE ALLES BIS ZUM ENDE

GESETZ 30

ALLES MUSS GANZ LEICHT AUSSEHEN

GESETZ 31

LASS ANDERE MIT DEN KARTEN SPIELEN, DIE DU AUSTEILST

GESETZ 32

SPIELE MIT DEN TRÄUMEN DER MENSCHEN

GESETZ 33

FÜR JEDEN GIBT ES DIE PASSENDE DAUMENSCHRAUBE

GESETZ 34

HANDLE WIE EIN KÖNIG, UM WIE EIN KÖNIG BEHANDELT
ZU WERDEN

GESETZ 35

MEISTERE DIE KUNST DES TIMINGS

GESETZ 36

VERGISS, WAS DU NICHT HABEN KANNST – ES ZU
IGNORIEREN IST DIE BESTE RACHE

GESETZ 37

INSZENIERE PACKENDE SCHAUSPIELE

GESETZ 38

DENKE, WAS DU WILLST, ABER VERHALTE DICH WIE DIE
ANDEREN

GESETZ 39

SCHLAGE WELLEN, UM FISCHE ZU FANGEN

GESETZ 40

VERSCHMÄHE DAS GRATISANGEBOT

GESETZ 41

TRITT NICHT IN DIE FUSSTAPFEN EINES GROSSEN MANNES

GESETZ 42

ERSCHLAGE DEN HIRTEN, UND DIE SCHAFE ZERSTREUEN
SICH

GESETZ 43

ARBEITE MIT HERZ UND GEIST DER ANDEREN

GESETZ 44

HALTE ANDEREN DEN SPIEGEL VOR

GESETZ 45

PREDIGE NOTWENDIGEN WANDEL, ABER ÄNDERE NIE ZU
VIEL AUF EINMAL

GESETZ 46

SEI NIE ZU PERFEKT

GESETZ 47

SCHIESSE NIE ÜBER DAS ZIEL HINAUS – DER SIEG IST DER
ZEITPUNKT ZUM AUFHÖREN

GESETZ 48

STREBE NACH FORMLOSIGKEIT

QUELLEN DER ZITATE
AUSWAHLBIOGRAPHIE

VORWORT

Das Gefühl, über Menschen und Vorgänge keine Macht zu haben, ist uns im Allgemeinen unerträglich – wenn wir hilflos sind, fühlen wir uns elend. Niemand will Macht abgeben, alle wollen mehr. In der heutigen Welt ist es jedoch gefährlich, als zu machthungrig zu erscheinen, zu unverhohlen seine Machtspielchen zu treiben. Fairness und Anstand werden von uns erwartet, also müssen wir subtil vorgehen – schicklich, aber schlau, demokratisch, aber diabolisch.

Diese ständige Doppelbödigkeit erinnert stark an die Ränkeschmiederei um die Macht an den aristokratischen Höfen von einst. Durch die ganze Geschichte hindurch hat sich ein Hof immer um die eine Person an der Macht ausgebildet – König, Königin, Kaiser, Führer. Die Höflinge, die ihn bevölkerten, fanden sich in einer besonders delikaten Position: Sie hatten ihren Herren zu dienen, doch wenn sie sich zu sehr einschmeichelten, wenn sie zu offensichtlich um die Gunst buhlten, fiel das den anderen Höflingen auf, die sich dann gegen sie wandten. Die Gunst des Herrn und Meisters wollte also subtil erworben werden. Und selbst hochbegabte Höflinge, die dessen fähig waren, mussten sich gleichwohl vor ihren Mithöflingen schützen, die allzeit Pläne schmiedeten, sie aus ihrer Position zu verdrängen.

Gleichzeitig sollte der Hof den Zenit an Zivilisiertheit und Raffinement repräsentieren. Über ein zu rüdes oder zu offenkundiges Vorgehen beim Spiel um die Macht rümpfte man die Nase; Höflinge pflegten heimlich, still und leise gegen jeden unter ihnen vorzugehen, der mit Gewalt sein Ziel erreichen wollte. Das war das Dilemma des Höflings: Er musste sich als ein Ausbund an Eleganz geben und zugleich seine Gegner auf subtilste Weise austricksen und ihnen einen Strich durch die Rechnung machen. Der erfolgreiche Höfling lernte im Lauf der Zeit, sämtliche Schachzüge nur indirekt auszuführen; wenn er jemandem das Messer auf die Brust setzte, trug er Samthandschuhe und stellte sein lieblichstes Lächeln zur Schau. Statt mit Gewalt oder Verrat erreichte der perfekte Höfling seine Ziele mit

Verführung, Charme, List und subtilen Strategien, wobei er immer mehrere Schritte vorausplante. Das Leben am Hof war ein nie endender Kampf, der ständige Wachsamkeit und taktisches Denken erforderte. Es war ein zivilisierter Krieg.

Heute leben wir in einer ähnlich paradoxen Situation: Alles muss zivilisiert, anständig, demokratisch und fair erscheinen. Aber wenn wir uns zu strikt an diese Regeln halten, wenn wir sie zu wörtlich nehmen, werden wir von denen vernichtet, die nicht so dumm sind. Der berühmte Renaissance-Diplomat und Höfling Niccolò Machiavelli schrieb: »Ein Mensch, der immer nur das Gute möchte, wird zwangsläufig zugrunde gehen inmitten von so vielen Menschen, die nicht gut sind.«

Der Hof betrachtete sich selbst als die Speerspitze des Raffinements, doch unter seiner glitzernden Oberfläche kochte und brodelte ein Kessel dunkelster Gefühle – Gier, Neid, Lust, Hass. Ähnlich betrachtet sich unsere heutige Welt als den Höhepunkt der Fairness, doch genauso wallen auch in uns wie seit Urzeiten hässliche Emotionen. Das Spiel ist dasselbe geblieben. Nach außen muss man sich den Anschein geben, die Regeln des Anstands zu respektieren, doch innerlich lernt man rasch – wenn man kein Narr ist –, auf der Hut zu sein und Napoleons Rat zu befolgen: Stecke deine eiserne Faust in einen Samthandschuh. Wenn Sie wie die Höflinge vergangener Tage die Kunst des indirekten Vorgehens beherrschen, wenn Sie lernen, zu verführen, sich einzuschmeicheln, zu täuschen und Ihre Gegner subtil auszutricksen, dann werden Sie den Gipfel der Macht erlangen. Sie werden Menschen dazu bringen können, sich Ihrem Willen zu unterwerfen, ohne dass diese merken, was Sie getan haben. Und solange dies ihnen nicht aufgeht, werden sie sich weder über Sie ärgern noch Ihnen Widerstand entgegenzusetzen.

Betrachten Sie *Power. Die 48 Gesetze der Macht* als eine Art Handbuch für die Kunst des indirekten Vorgehens. Durch das Studium dieses Buches werden Sie Macht und deren Wirkung verstehen. Und durch die praktische Anwendung werden Sie in der heutigen Welt Erfolg haben, erscheinen als Vorbild an Ehrlichkeit, während Sie der vollendete Manipulator sind.

GESETZ

1

STELLE NIE DEN MEISTER IN DEN SCHATTEN

WAS HEISST DAS?

Ihre Vorgesetzten müssen sich Ihnen immer überlegen fühlen können. Wenn Sie sie beeindrucken wollen, dürfen Sie Ihre eigenen Talente nicht zu sehr zur Schau stellen, sonst erreichen Sie das Gegenteil: Sie wecken Angst und Unsicherheit. Sorgen Sie dafür, dass die da oben brillanter erscheinen, als sie sind, und Sie werden den Gipfel der Macht erklimmen.

SCHLÜSSEL ZUR MACHT

Jeder ist gelegentlich unsicher. Wenn man sich der Welt präsentiert und seine Talente zur Schau stellt, weckt man natürlich alle möglichen Arten von Ressentiments, Neid und andere Manifestationen von Unsicherheit. Das ist nicht anders zu erwarten. Aber Sie können nicht Ihr Leben lang auf die kleinkarierten Gefühle anderer Rücksicht nehmen. Mit denen, die über Ihnen stehen, müssen Sie jedoch anders umgehen: Wenn es um die Macht geht, ist der schlimmste Fehler von allen vielleicht, den Herrn und Meister in den Schatten zu stellen.

Seien Sie nicht so töricht, zu glauben, dass sich die Welt seit den Tagen von Ludwig XIV. und den Medici groß verändert hätte. Die, die in ihrem Leben zu Rang und Namen kommen, sind wie Könige und Königinnen: Sie wollen sich in ihrer Position sicher fühlen und an Intelligenz, Witz und Charme ihrer Umgebung überlegen sein. Es ist ein tödlicher, aber weitverbreiteter Irrtum, zu glauben, man könne die Zuneigung derer da oben dadurch gewinnen, dass man die eigenen Gaben und Begabungen zur Schau stellt und sich damit brüstet. Vielleicht heuchelt der Herr Wohlwollen, doch bei der allerersten Gelegenheit wird er Sie durch jemanden ersetzen, der weniger intelligent, weniger attraktiv, weniger bedrohlich ist.

Dieses Gesetz erfordert die Beachtung zweier Regeln, die Sie sich merken müssen. Erstens: Sie können unfreiwillig einen Herrn und Meister in den Schatten stellen, einfach nur, indem Sie Sie selbst sind. Einige Herren sind unsicherer als andere, erschreckend unsicher; Sie übertrumpfen sie vielleicht schon mit Ihrem natürlichen Charme und Witz. Wenn Sie nicht anders können, als charmant und überlegen zu wirken, müssen Sie lernen, solche Monster an Eitelkeit zu meiden. Oder Sie müssen eine Möglichkeit finden, Ihre guten Qualitäten zu unterdrücken, wenn Sie sich in deren Gesellschaft befinden.

Zweitens: Bilden Sie sich niemals ein, dass Sie tun und lassen können, was Sie wollen, bloß weil Ihr Gebieter Sie liebt. Ganze Bücher wurden über Favoriten geschrieben, die in Ungnade fielen, weil sie ihren Status als gesichert ansahen, weil sie es wagten, ihren Meister in den Schatten zu stellen.

Wenn Sie die Gefahren kennen, die mit dem Übertrumpfen des Herrn und Meisters verbunden sind, können Sie dieses Gesetz zu Ihrem Vorteil anwenden. Vor allem müssen Sie ihn umgarnen und aufs Podest heben. Offene Schmeichelei kann nützlich sein, hat aber ihre Grenzen; sie ist zu direkt und leicht zu durchschauen, und das sieht in den Augen der anderen Höflinge nicht gut aus. Diskrete Schmeichelei ist viel mächtiger. Wenn Sie beispielsweise intelligenter sind als Ihr Gebieter, inszenieren Sie das Gegenteil: Lassen Sie ihn intelligenter erscheinen als sich selbst. Geben Sie sich naiv. Lassen Sie es so aussehen, als ob Sie seinen Rat brauchen. Begehen Sie harmlose Fehler, die Ihnen auf lange Sicht nicht schaden, Ihnen aber Gelegenheit geben, seine Hilfe zu erbitten. Die Mächtigen sind von solchen Ersuchen begeistert. Ein Meister, der Ihnen nicht das Geschenk seiner Erfahrung zuteilwerden lassen kann, wird stattdessen Ihnen grollen und übelwollen.

Wenn Sie kreativere Einfälle haben als der über Ihnen, schreiben Sie so öffentlich wie nur möglich diese ihm zu. Stellen Sie klar, dass Ihr Rat nur das Echo seines Rats ist.

Wenn Sie von Natur aus umgänglicher und großzügiger sind als er, achten Sie darauf, nicht die Wolke zu sein, die seine Ausstrahlung von den anderen abhält. Er muss als die Sonne erscheinen, um die sich alles andere dreht, Macht und Brillanz verströmen, das Zentrum der Aufmerksamkeit sein.

In all diesen Fällen ist es keine Schwäche, die eigenen Stärken zu bemänteln, wenn das letzten Endes zur Macht führt. Wenn Sie sich von anderen in den Schatten stellen lassen, behalten Sie selbst die Kontrolle, statt zum Opfer ihrer Unsicherheiten zu werden. An dem Tag, da Sie beschließen, Ihren unterlegenen Status zu überwinden, wird sich das alles auszahlen. Wenn es Ihnen gelingt, Ihren Herrn in den Augen anderer noch strahlender aussehen zu lassen, dann sind Sie ein Gottesgeschenk und werden umgehend befördert.

Symbol: die Sterne am Himmel. In einem gegebenen Moment kann es immer nur eine Sonne geben. Verdunkeln Sie die Sonne nie, und versuchen Sie

nicht, es ihr an Brillanz gleichzutun; verblassen Sie lieber am Himmel und finden Sie Wege, die Intensität des Zentralgestirns zu verstärken.

Garant: Sich vor dem Siege über Vorgesetzte hüten. Alles Übertreffen ist verhaßt, aber seinen Herrn zu übertreffen, ist entweder ein dummer oder ein Schicksalsstreich... Eine glückliche Anleitung zu dieser Feinheit geben uns die Sterne, welche, obwohl hellglänzend und Kinder der Sonne, doch nie so verwegen sind, sich mit den Strahlen dieser zu messen. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

GESETZ

2

VERTRAUE DEINEN
FREUNDEN NIE ZU SEHR –
BEDIENE DICH DEINER
FEINDE

WAS HEISST DAS?

Hüten Sie sich vor Freunden: Sie werden von ihnen schneller verraten, als Ihnen lieb ist. Denn der Neid nagt an ihnen, und sie werden zu Spielverderbern, wenn nicht zu Tyrannen. Werben Sie lieber einen früheren Feind an. Er wird sich loyaler verhalten als ein Freund, denn er muss mehr beweisen. In Wirklichkeit müssen Sie Ihre Freunde mehr fürchten als Ihre Feinde. Wenn Sie keine Feinde haben, finden Sie Mittel und Wege, sich welche zu machen.

SCHLÜSSEL ZUR MACHT

Es ist nur natürlich, wenn Sie sich in Zeiten der Not Ihrer Freunde bedienen wollen. Das Leben ist hart, und Freunde machen die Härte erträglicher. Abgesehen davon kennen Sie sie. Warum auf einen Fremden vertrauen, wenn Sie einen Freund zur Hand haben?

Das Problem ist nur, dass Sie oft Ihre Freunde nicht so gut kennen, wie Sie glauben. Freunde stimmen einander häufig zu, um Diskussionen aus dem Weg zu gehen. Sie verbergen ihre unangenehmen Eigenschaften, um sich nicht gegenseitig zu verletzen. Über die Späße des anderen lachen sie extra laut. Weil Ehrlichkeit kaum Freundschaften stärkt, wissen Sie im Zweifelsfall nie, wie ein Freund tatsächlich empfindet. Freunde sagen, dass Sie Ihre Gedichte lieben, Ihre Musik bewundern, auf Ihren guten Geschmack neidisch sind – vielleicht meinen sie es ehrlich, oft aber nicht.

WIE MAN VON SEINEN FEINDEN PROFITIERT

Als König Hieron einst mit einem seiner Feinde sprach, warf der ihm vor, er hätte einen stinkenden Atem. Der gute König war einigermaßen bestürzt darob, und sobald er nach Hause kam, schalt er seine Frau: »Wie ist das möglich, warum hast selbst du mir das nie gesagt?« Die Frau, eine liebe, einfältige und tugendhafte Person, antwortete: »Herr, ich habe an-genommen, der Atem aller Männer müsse so riechen.« Damit ist klar, daß wir über Fehler, die alle Welt riecht, sieht oder sonst wie wahrnimmt, eher von unseren Feinden unterrichtet werden als von unseren Freun-den oder Verwandten.

PLUTARCH, UM 46–120 N. CHR.

Wenn Sie einen Freund oder eine Freundin anheuern, finden Sie nach und nach Eigenschaften heraus, die er oder sie verborgen hatte. Paradoxerweise ist es gerade Ihre Großzügigkeit, die alles aus dem Gleichgewicht bringt. Menschen wollen spüren, dass sie ihr Glück auch verdienen. Gunst geschenkt zu bekommen, kann bedrückend sein: Es bedeutet, dass man erwählt worden ist, weil man ein Freund ist, nicht notwendigerweise, weil man gebraucht wird. Es liegt eine gewisse Herablassung darin, Freunde für sich arbeiten zu lassen, und die quält sie im Stillen.

Das Problem mit Freunden ist, dass sie unausweichlich Ihre Macht einschränken. Der Freund ist kaum derjenige, der Ihnen am besten helfen

kann; letzten Endes aber sind Können und Kompetenz viel wichtiger als freundschaftliche Gefühle.

Alle Arbeitssituationen erfordern eine gewisse Distanz zwischen den Menschen. Man will etwas erreichen, nicht Freundschaften schließen; Freundlichkeit (echte oder falsche) vernebelt nur diese Tatsache. Der Schlüssel zur Macht liegt folglich in der Fähigkeit, einzuschätzen, wer am besten in allen Situationen Ihren Interessen dienen kann.

Soviel mehr ist man geneigt, ein Unrecht zu erwidern als eine Wohltat zu vergelten, wie ja Dankspflicht als Last, Befriedigung der Rache als Gewinn betrachtet wird.

TACITUS, UM 55–120 N. CHR.

Ihre Feinde hingegen sind eine unerschlossene Goldgrube, die Sie auszubeuten lernen müssen. Als Talleyrand, Napoleons Außenminister, 1807 meinte, sein Chef würde Frankreich in den Ruin treiben, und die Zeit wäre gekommen, sich gegen ihn zu wenden, wusste er, wie gefährlich es war, sich gegen den Kaiser zu verschwören; er brauchte einen Partner, einen Verbündeten. Welchem Freund könnte er bei solch einem Vorhaben vertrauen? Er erwählte Fouché, Leiter der Geheimpolizei, seinen verhasstesten Feind, der ihn sogar schon einmal zu ermorden versucht hatte. Er wusste, dass ihr früherer Hass Gelegenheit für eine emotionale Versöhnung bot. Er wusste, dass Fouché nichts von ihm erwartete, sondern vielmehr zu beweisen versuchen würde, dass er Talleyrands Wahl wert war; wer etwas zu beweisen hat, versetzt Berge für Sie. Schließlich wusste er, dass die Beziehung zwischen Fouché und ihm auf wechselseitigen Eigeninteressen gründen würde und somit nicht von persönlichen Gefühlen getrübt wäre. Die Wahl erwies sich als perfekt; die Verschwörer schafften es zwar nicht, Napoleon zu stürzen, doch die Verbindung von so mächtigen, aber unwahrscheinlichen Partnern führte dazu, dass nach und nach der Widerstand gegen den Kaiser wuchs. Und von da an hatten Talleyrand und Fouché eine fruchtbare Arbeitsbeziehung. Wann immer Sie können, begraben Sie das Kriegsbeil, und ziehen Sie Vorteil daraus, dass Sie einen Feind in Ihre Dienste nehmen.

Regen Sie sich über die Gegenwart eines Feindes niemals auf, und lassen Sie sich von ihr auch nicht entmutigen – mit einem oder zwei erklärten Gegnern sind Sie viel besser dran, als wenn Sie nicht wissen, wer Ihre wahren Feinde sind. Machtmenschen begrüßen Konflikte, sie bedienen sich ihrer Feinde, um ihren Ruhm zu mehren, dass sie standfeste Krieger sind, auf die man sich in unsicheren Zeiten verlassen kann.

Symbol: die Fänge der Undankbarkeit. Weil Sie wissen, was passiert, wenn Sie den Finger in das Maul eines Löwen stecken, halten Sie zu ihm genügend Abstand. Bei Freunden aber lässt man keine solche Vorsicht walten, und wenn Sie sich ihrer bedienen, werden diese Sie dereinst mit ihrer Undankbarkeit bei lebendigem Leib auffressen.

Garant: Von den Feinden Nutzen ziehen. Man muß alle Sachen anzufassen verstehn, nicht bei der Schneide, wo sie verletzen, sondern beim Griff, wo sie beschützen; am meisten aber das Treiben der Widersacher. Dem Klugen nützen seine Feinde mehr, als dem Dummen seine Freunde. (Baltasar Gracián, 1601–1658)

GESETZ

3

HALTE DEINE ABSICHTEN STETS GEHEIM

WAS HEISST DAS?

Verunsichern Sie die Leute und lassen Sie sie im Dunkeln tappen. Enthüllen Sie niemals den Zweck Ihres Handelns. Wenn die anderen keine Ahnung haben, was Sie vorhaben, können sie sich nicht auf die Verteidigung vorbereiten. Bringen Sie sie auf falsche Fährten, vernebeln Sie ihnen den Blick. Wenn die anderen Ihre wahren Absichten erkennen, wird es zu spät sein.

SCHLÜSSEL ZUR MACHT

Die meisten Menschen sind wie ein offenes Buch. Sie sagen, was sie denken, posaunen bei jeder Gelegenheit ihre Meinung heraus und geben ständig ihre Pläne und Absichten preis. Das tun sie aus mehreren Gründen. Erstens ist es nur natürlich, dass man über seine Gedanken und Pläne sprechen will. Es ist anstrengend, seinen Mund zu kontrollieren und aufzupassen, was man preisgibt. Zweitens glauben viele, dass man mit Ehrlichkeit und Offenheit die Herzen der Menschen gewinnt und seinen guten Charakter offenbart. Sie geben sich Illusionen hin. Ehrlichkeit ist eine stumpfe Waffe, die mehr zerschlägt, als dass sie schneidet. Ihre Ehrlichkeit beleidigt wahrscheinlich die Leute; viel klüger ist es, mit wohlgesetzten Worten den Leuten das zu sagen, was sie hören wollen, und nicht die nackte, hässliche Wahrheit. Mehr noch: Wenn Sie sich unerschrocken offen geben, machen Sie sich so berechenbar und vertraut, dass es fast unmöglich ist, Sie zu respektieren oder zu fürchten; Macht aber wird nur dem zuteil, der solche Emotionen wecken kann.

Man darf dich nicht für einen Betrüger halten, auch wenn man heute nicht leben kann, ohne einer zu sein. Deine größte List muss sein, zu verbergen, was als List erscheint.

BALTASAR GRACIÁN, 1601–1658

Wenn Sie nach Macht streben, lassen Sie die Ehrlichkeit beiseite, und üben Sie sich in der Kunst, Ihre Absichten zu verbergen. Wenn Sie das beherrschen, behalten Sie immer die Oberhand. Dieser Strategie liegt ein schlichter Wesenszug des Menschen zugrunde: Instinktiv vertrauen wir immer der äußeren Erscheinung. Wir können nicht ständig die Realität dessen anzweifeln, was wir sehen und hören – ständig zu überlegen, ob hinter den Erscheinungen etwas anderes steckt, erschöpft und erschreckt uns. Das macht es relativ leicht, die eigenen Absichten zu verbergen. Präsentieren Sie den Leuten ein Objekt, das Sie scheinbar haben wollen, ein Ziel, das Sie scheinbar erreichen wollen, und sie werden dies für real nehmen.

Verbergen Sie Ihre Absichten nicht, indem Sie sich verschlossen geben (das macht die Leute nur misstrauisch), sondern indem Sie pausenlos von Ihren Absichten und Zielen erzählen – allerdings nicht den wahren. Damit

schlagen Sie drei Fliegen auf einen Streich: Sie wirken freundlich, offen und vertrauenswürdig; Sie verbergen Ihre Absichten; und Sie schicken Ihre Rivalen auf die zeitraubende Jagd nach dem falschen Köder.

Eine weitere Methode, falsche Spuren zu legen, ist die geheuchelte Aufrichtigkeit. Nur allzu leicht kaufen die Leute Ihnen das als Ehrlichkeit ab. Wenn Sie sich den Anschein geben, dass Sie glauben, was Sie sagen, gibt das Ihren Worten großes Gewicht. So hat Jago Othello getäuscht und vernichtet: Da er tief bewegt war, da er offensichtlich aufrichtig um Desdemonas vermutete Untreue besorgt war, wie konnte ihm Othello misstrauen?

Wenn Sie glauben, Betrüger seien auffällige Leute, die andere mit ausgefeilten Lügen und gigantischen Geschichten auf die falsche Fährte locken, dann irren Sie sich. Die besten von ihnen bedienen sich eines banalen, unverdächtigen Äußeren, das keinerlei Aufmerksamkeit auf sie zieht. Sie wissen, dass extravagante Worte und Gesten sofort Verdacht erregen. Stattdessen maskieren sie ihre Ziele mit dem Vertrauten, dem Banalen, dem Harmlosen.

SCHMUGGELE DICH AM HELLICHTEN TAGE ÜBER DAS MEER

Das bedeutet, eine Fassade zu schaffen, die letztlich durchdrungen ist mit dem Anschein oder der Atmosphäre des Vertrauten, hinter der der Stratege ungesehen manövrieren kann, weil alle Augen gelernt haben, sich an offenbar Vertrautes zu halten.,

THE ART OF WAR VON SUN TZU, BEARBEITET VON THOMAS CLEARY, 1991

Wenn Sie die Aufmerksamkeit Ihrer gutgläubigen Opfer erst einmal mit etwas Vertrautem gefesselt haben, werden sie nicht bemerken, wie sie hinter ihrem Rücken getäuscht werden. Je grauer und gleichförmiger Ihre Nebelwand ist, desto besser verbirgt sie Ihre Absichten.

Die einfachste Form der Nebelwand ist der Gesichtsausdruck. Hinter einer verbindlichen, aber undurchdringlichen Miene kann man alles Mögliche an Ungemach aushecken, ohne entdeckt zu werden. Die mächtigsten Männer der Geschichte haben dies perfektioniert. Niemandem soll es gelungen sein, aus Franklin D. Roosevelts Gesichtsausdruck etwas herauszulesen. Baron James Rothschild hat sein Leben lang seine wahren Gedanken hinter einem verbindlichen Lächeln und einem nichtssagenden Äußeren verborgen.