

# Power: Die 48 Gesetze der Macht

Kompaktausgabe

Bearbeitet von  
Hartmut Schickert, Birgit Brandau, Robert Greene

1. Auflage 2013. Buch. 256 S. Hardcover  
ISBN 978 3 446 43485 1  
Format (B x L): 12,3 x 18,1 cm  
Gewicht: 308 g

[Weitere Fachgebiete > Medien, Kommunikation, Politik > Politikwissenschaft  
Allgemein > Sachbuch, Politikerveröffentlichungen und -biographien](#)

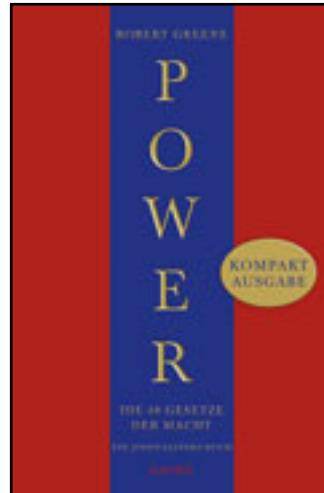
Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

# HANSER



Leseprobe

Robert Greene

Power: Die 48 Gesetze der Macht

Kompaktausgabe

Übersetzt von Hartmut Schickert, von Birgit Brandau

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

Weitere Informationen oder Bestellungen unter

<http://www.hanser.de/978-3-446-43485-1>

sowie im Buchhandel.

GESETZ

11

MACHE  
MENSCHEN  
VON DIR ABHÄNGIG

WAS HEISST DAS?

*Um unabhängig bleiben zu können, müssen Sie immer gefragt sein und überall gebraucht werden. Je mehr man sich auf Sie verlässt, desto mehr Freiheit genießen Sie. Richten Sie es so ein, dass Glück und Wohlstand anderer von Ihnen abhängen: Dann haben Sie nichts zu fürchten. Bringen Sie den anderen niemals so viel bei, dass sie ohne Sie zurechtkommen.*

## SCHLÜSSEL ZUR MACHT

### DIE ZWEI PFERDE

*Zwei Pferde trugen jedes eine Last. Das erste Pferd ging gut, doch das zweite war faul. Die Knechte begannen, die Last des hinteren dem vorderen Pferd aufzubürden; nachdem sie dem vorderen Pferd beide Lasten aufgeladen hatten, fand das hintere das bequem und es sagte zum vorderen: »Rackere dich nur ab und schwitze! Je mehr du dich anstrengst, um so mehr musst du leiden.« Als sie zum Gasthaus kamen, sagte der Besitzer: »Warum soll ich zwei Pferde durchfüttern, wenn eines die ganze Last trägt? Ich gebe besser dem einen so viel zu fressen, wie es mag, und schneide dem anderen den Hals durch; dann habe ich wenigstens sein Fell.« Und das tat er.*

FABELN VON  
LEO TOLSTOI,  
1828–1910

Äußerste Macht besteht darin, andere Menschen dazu zu bringen, das zu tun, was Sie wollen. Wenn Ihnen das gelingt, ohne dass Sie Menschen dazu zwingen oder sie verletzen müssen, wenn sie bereitwillig gewähren, was Sie wünschen, dann ist Ihre Macht unangreifbar. Am besten gelangt man in diese Position, wenn man ein Abhängigkeitsverhältnis schafft. Der Herr benötigt Ihre Dienste; er ist schwach oder ohne Sie zum Handeln unfähig; Sie haben Ihre mit seinen Aufgaben so eng vermischt, dass es ihn in große Schwierigkeiten brächte, wenn er Sie fortschickte; zumindest würde es ihn viel Zeit kosten, einen anderen so auszubilden, dass er Sie ersetzen könnte. Ist eine solche Beziehung erst einmal etabliert, haben Sie die Oberhand, den Hebel, um den Herrn so agieren zu lassen, wie Sie wünschen. Das ist die klassische Position des Mannes hinter dem Thron, des königlichen Dieners, der in Wirklichkeit den König kontrolliert.

Seien Sie nicht so dumm wie viele, die irrtümlich annehmen, die äußerste Macht bestünde in der Unabhängigkeit. Macht involviert immer eine Beziehung zwischen Menschen; stets brauchen Sie andere als Alliierte oder als Unterpfang oder auch als schwachen Herrscher, der Ihnen als Fassade dient.

Wenn Sie kein Verlangen nach sich selbst aufbauen, wird Sie Ihr erster Gegner verdrängen. Jemand, der jünger, frischer, billiger und weniger bedrohlich ist, wird Sie ersetzen. Lassen Sie keinem diese Möglichkeit, machen Sie andere von sich abhängig. Sich Ihrer zu entledigen könnte dann ein Unglück bedeu-

ten, und Ihr Herr wagt es nicht, das Schicksal herauszufordern und dies auszuprobieren. Es gibt mehrere Wege, in solch eine Position zu gelangen. Vor allem aber kommt es darauf an, Talente und kreative Fähigkeiten zu entwickeln, die sich einfach nicht ersetzen lassen.

Sie müssen kein Genie sein; Sie müssen jedoch eine Fähigkeit entwickeln, die Sie von der Menge abhebt. Sie müssen Ihre Situation so einrichten, dass Sie sich jederzeit einem anderen Herrn oder Patron zuwenden können, dass Ihr Herr aber nicht so leicht einen anderen Diener mit Ihrem spezifischen Talent finden kann. Und wenn Sie in Wirklichkeit gar nicht so unverzichtbar sind, dann müssen Sie alles aussehen lassen, als sei dem so. Die Aura speziellen Wissens und besonderer Fähigkeiten gibt Ihnen Freiraum, Ihre Vorgesetzten dahin gehend zu täuschen, dass sie glauben, sie würden ohne Sie nicht zurechtkommen.

Henry Kissinger überlebte manch einen Aderlass in Nixons Weißem Haus nicht etwa, weil er der beste Diplomat war, den Nixon finden konnte – gut verhandeln konnten andere auch –, oder weil die beiden Männer so gut miteinander ausgekommen wären: Sie taten es nicht. Sie standen weder für dieselbe Politik noch für dieselben Überzeugungen. Kissinger überlebte, weil er sich so sehr in so zahlreichen Bereichen der politischen Struktur festgesetzt hatte, dass seine Ablösung in ein Chaos geführt hätte. Er brachte sich in so viele Bereiche und Aspekte des Regierens ein, dass seine Involviertheit zu seinem Trumpf wurde. Zudem schaffte er sich dadurch viele Verbündete. Wenn es Ihnen gelingt, sich solch eine

*Daher muss sich ein kluger Herrscher darüber Gedanken machen, welche Maßnahmen nötig sind, damit seine Bürger immer und unter allen Umständen den Staat und ihn brauchen; dann werden sie ihm immer ergeben sein.*

NICCOLÒ  
MACHIAVELLI,  
1469–1527

Position zu erarbeiten, dann ist es gefährlich, sich Ihrer zu entledigen – alle möglichen Interdependenzen könnten sich plötzlich auf tun.

Eine letzte Warnung: Glauben Sie nicht, dass die Abhängigkeit Ihres Herrn von Ihnen diesen dazu bringt, Sie zu lieben. Vielmehr wird er Sie verachten und fürchten. Doch wie schon Machiavelli sagte, ist es besser, man wird gefürchtet als geliebt. Die Furcht können Sie kontrollieren, die Liebe niemals. Von so subtilen und wechsellvollen Gefühlen wie Liebe oder Freundschaft abhängig zu sein würde nur Ihre Sicherheit gefährden. Gründen Sie die Abhängigkeit anderer von Ihnen also besser auf die Angst vor den Konsequenzen Ihres Verlustes als auf die Zuneigung zu Ihrer Gesellschaft.

Symbol: Ranken mit vielen Dornen.  
Unten dringen die Wurzeln tief und weit in den  
Boden. Oben zwingen sich die  
Ranken durch Büsche, winden sich um Bäume und  
Pfosten und Fenstersimse.  
Sie loszuwerden würde so viel Blutzoll kosten, dass  
man sie besser wachsen lässt.

Garant: Abhängigkeit begründen. Man erlangt mehr  
von der Abhängigkeit als von der verpflichteten Höf-  
lichkeit: wer seinen Durst gelöscht hat, kehrt gleich  
der Quelle den Rücken ... Hat die Abhängigkeit ein  
Ende, so wird das gute Vernehmen es auch bald fin-  
den und mit diesem die Hochachtung. Es sei also  
eine Hauptlehre aus der Erfahrung, dass man die  
Hoffnung zu erhalten, nie aber ganz zu befriedigen  
hat, vielmehr dafür sorgen soll, immerdar nothwen-  
dig zu bleiben, sogar dem gekrönten Herrn. (Baltasar  
Gracián, 1601–1658)

ENTWAFFNE DEIN  
OPFER MIT  
GEZIELTER  
EHRlichkeit UND  
GROSSZÜGIGKEIT

WAS HEISST DAS?

*Ein einziger aufrichtiger Schachzug kann Dutzende von Täuschungstricks verbergen. Offenherzige Gesten der Ehrlichkeit und Großzügigkeit lullen selbst die misstrauischsten Menschen ein. Sobald Ihre gezielte Aufrichtigkeit ein Loch in deren Panzer geschlagen hat, können Sie sie nach Gutdünken hintergehen und manipulieren. Ein Geschenk zur rechten Zeit – ein trojanisches Pferd – kann demselben Zweck dienen.*



## SCHLÜSSEL ZUR MACHT

Das Wesen des Betrugs ist Ablenkung. Wenn Sie die Leute ablenken, die Sie betrügen wollen, gewinnen Sie Raum und Zeit für Aktionen, die jene nicht bemerken. Eine freundliche, großzügige oder ehrliche Geste ist häufig die stärkste Form der Ablenkung, weil sie den Menschen ihr Misstrauen nimmt. Sie macht sie zu Kindern, die gierig jede Zuwendung aufnehmen.

Im alten China nannte man das »geben, bevor man nimmt« – die Gabe macht es dem anderen schwer, das Nehmen zu erkennen. Sie ist ein Kniff mit unendlichem praktischem Nutzen. Jemandem offenkundig etwas wegzunehmen ist selbst für Mächtige gefährlich. Das Opfer wird auf Rache sinnen. Genauso gefährlich ist es, einfach darum zu bitten, egal wie höflich Sie das auch tun: Solange der andere sich keinen Vorteil davon verspricht, kann er Ihnen Ihr Begehren übel nehmen. Lernen Sie zu geben, bevor Sie nehmen. Das bereitet den Boden, nimmt einem künftigen Begehren die Schärfe oder bewirkt einfach eine Ablenkung. Dabei kann Ihre Gabe in verschiedener Form daherkommen: als tatsächliches Geschenk, als großzügige Geste, als freundlicher Gefallen, als »ehrliches« Eingeständnis oder was immer gerade nötig ist.

Am besten setzen Sie die gezielte Ehrlichkeit gleich bei der ersten Begegnung ein. Wir alle sind Gewohnheitstiere, und unser erster Eindruck hält sich am längsten. Wenn jemand von Anfang an glaubt, Sie seien ehrlich, dauert es lange, bis er vom Gegenteil überzeugt ist. Das gibt Ihnen Spielraum.

FRANCESCO BORRI, GRANDSEIGNEURALER CHARLATAN

*Francesco Giuseppe Borri aus Mailand, der 1695, also noch im 17. Jahrhundert, starb, nimmt ... jenen besonderen Typus des abenteuernden Charlatans vorweg... des grandseigneuralen Charlatans... Seine Glanzperiode aber begann, als er sich in Amsterdam niederließ. Dort hatte er viele Bediente und sechsspännige Equipagen und ließ sich Medico Universale nennen... Die Patienten strömten ihm zu, aus Paris ließen sich Kranke in Tragsesseln bis nach Amsterdam bringen. Borri nahm von niemandem Bezahlung, verteilte große Summen unter die Armen, erhielt selbst niemals durch die Post oder durch Wechsel Geld. Da er dennoch mit solchem Aufwand lebte, glaubte man ihn unbedingt ihm Besitze des Steines der Weisen. Plötzlich war*

*der Wohltäter auch  
aus Amsterdam  
verschwunden und  
hatte Geld und  
Diamanten, die ihm  
anvertraut waren,  
mitgenommen.*  
**DIE MACHT DES  
CHARLATANS  
VON GRETE DE  
FRANCESCO,  
1937**

Häufig reicht eine einzelne ehrliche Handlung nicht aus. Was Sie benötigen, ist ein ehrlicher Ruf, der auf einer Reihe solcher Gesten basiert. Diese können durchaus zusammenhanglos sein. Sobald der Ruf etabliert ist, lässt er sich, genau wie der erste Eindruck, nicht so leicht erschüttern.

Im alten China beschloss der Herrscher Wu von Chêng, sich das immer mächtiger werdende Königreich Hu einzuverleiben. Ohne etwas von seinen Plänen zu verraten, verheiratete er seine Tochter mit dem Herrscher von Hu. Dann berief er sein Kabinett ein und fragte seine Minister: »Ich habe vor, einen Feldzug zu unternehmen. In welches Land sollten wir einmarschieren?« Wie er erwartet hatte, antwortete einer seiner Minister: »Hu sollte angegriffen werden.« Wu wurde scheinbar böse und sagte: »Hu ist jetzt unser Schwesterstaat. Warum schlägst du vor, dass wir ihn angreifen?« Wu ließ den Minister wegen seines unzeitgemäßen Ansinnens hinrichten. Davon erfuhr der Herrscher von Hu. Angesichts dieses sowie weiterer Beweise für Wus Ehrlichkeit und der Verbindung durch die Heirat baute er keine Verteidigung gegen Chêng auf. Wenige Wochen später marschierten Soldaten aus Chêng in Hu ein, eroberten das Land und gaben es nie wieder frei.

Ehrlichkeit ist eine sehr gute Möglichkeit, die Wachsamkeit zu entwaffnen, aber nicht die einzige. Jede noble, scheinbar selbstlose Handlung dient diesem Zweck. Mit am besten ist vielleicht Großzügigkeit. Wenige Menschen können einem Geschenk widerstehen, selbst wenn es von ihrem schlimmsten Feind kommt. Deshalb ist es häufig der perfekte Weg, andere zu entwaffnen. Ein Geschenk lockt das Kind

in uns hervor, das auf der Stelle seine Schutzschilde fallen lässt. Obwohl wir die Handlungen anderer oft in einem sehr zynischen Licht betrachten, erkennen wir selten das machiavellistische Element bei einem Geschenk, bleiben uns die tiefer liegenden Motive verborgen. Ein Geschenk ist das perfekte Objekt, um eine Täuschung darin zu verstecken.

Diese Taktik muss mit Vorsicht angewandt werden: Wenn die Leute sie durchschauen, entwickeln sie statt Dankbarkeit und Wärme vehementen Hass und tiefes Misstrauen. Spielen Sie nicht mit dem Feuer, solange Ihre Geste nicht aufrichtig und herzlich wirkt.

Symbol: das Trojanische Pferd. Ihre Tücke ist in einem wundervollen Geschenk verborgen, dem Ihr Feind einfach nicht widerstehen kann. Die Mauern fallen. Einmal eingedrungen, folgt die Zerstörung.

Garant: Als Herzog Hsien von Chi sich den Staat Yü aneignen wollte, beschenkte er zuerst den Herrscher von Yü mit Jade und Pferden. Und als Graf Chih sich Ch'ou-yu einverleiben wollte, beschenkte er zuerst den Herrscher mit großen Kampfwagen. Deshalb heißt es: »Willst du jemandem etwas nehmen, mußt du ihm zuerst etwas geben.« (Han Fei-tzu, chinesischer Philosoph, 3. Jh. v. Chr.)