GESETZ 28 PACKE AUFGABEN MUTIG AN

WAS HEISST DAS?

Wenn Sie sich einer Sache unsicher sind, lassen Sie die Finger davon. Zweifeln und Zögern würde die Durchführung behindern. Angst ist gefährlich. Ergreifen Sie lieber beherzt die Initiative. Von Wagemut verursachte Fehler lassen sich durch noch mehr Wagemut korrigieren. Alle bewundern den Tapferen; niemand verehrt den Feigling.

Die meisten Menschen sind ängstlich. Wir wollen Spannungen und Konflikte vermeiden, und wir wollen von allen geliebt werden. Wir überlegen uns zwar vielleicht ein beherztes Vorgehen, doch wir setzen das kaum in die Tat um. Wir fürchten die Konsequenzen, was andere von uns denken mögen, die Feindseligkeiten, die wir heraufbeschwören, wenn wir über das uns für gewöhnlich Zustehende hinausgehen.
Unsere Ängstlichkeit verkleiden wir zwar gern als Sorge um andere, denen wir nicht wehtun und die wir nicht beleidigen wollen, doch in Wirklichkeit steckt das Gegenteil dahinter - wir beschäftigen uns eigentlich nur mit uns selbst, haben um uns Angst und machen uns Sorgen, wie andere uns wahrnehmen. Tapferkeit hingegen ist nach außen gerichtet, und die Menschen gehen oft leichter damit um, denn sie ist weniger selbstbewusst und zugleich weniger unterdrückt. Nichts an ihr ist ungeschickt oder peinlich. Und so bewundern wir die Tapferen und genießen ihre Gegenwart, weil ihr Selbstvertrauen uns ansteckt und uns aus unserem Schneckenhaus und unseren Reflexionen nach außen zieht.
WIE MAN IN DER LIEBE SIEGT
Ich habe jedoch festgestellt, dass du bei jenen zögerlich bist, die dein Herz beeindruckt haben. Eine Bürgerliche mag das goutieren, aber das Herz einer Frau von Welt musst du mit anderen Waffen angreifen... Ich erkläre dir im Namen der Frauen: Unter uns gibt es keine, die nicht ein wenig Ungestüm zu großer Bedächtigkeit vorzieht. Männer verlieren durch Stümperei mehr Herzen, als sie durch Ritterlichkeit gewinnen. Je mehr Zögerlichkeit der Liebhaber uns gegenüber an den Tag legt, umso mehr sieht sich unser Stolz veranlasst, ihn anzustacheln; je mehr Respekt er vor unserem Widerstand hat, um so mehr Respekt verlangen wir von ihm. Nur zu gern würden wir den Männern sagen: »Unterstellt uns doch um Himmels willen nicht soviel Tugendhaftigkeit; ihr zwingt uns ja, zu viel davon zu haben...« Ständig kämpfen wir, um die Tatsache zu verbergen, dass wir uns erlaubt haben, geliebt zu werden. Versetze eine Frau in die Lage, sagen zu können, dass sie sich nur der Gewalt oder der Überraschung ergeben hat: Überzeuge sie, dass du sie hoch genug schätzt, und dann werde ich für ihr Herz antworten... Ein bisschen mehr Kühnheit deinerseits wird euch beiden wohltun. Denke daran, was Monsieur de La Rochefoucauld dir neulich gesagt hat: »Ein vernünftiger Mann, der verliebt ist, kann sich vielleicht wie ein Verrückter benehmen, aber er sollte und kann sich nicht wie ein Idiot benehmen.«
NINON DE LENCLOS, 1620-1705

Nur wenige werden kühn geboren. Selbst Napoleon musste sich die Tapferkeit erst auf dem

Schlachtfeld anerziehen, wo sie, wie er wusste, über Leben und Tod entschied. Bei gesellschaftlichen Anlässen war er ungeschickt und ängstlich, doch er überwand auch dies und übte sich in allen Lebensbereichen in Kühnheit, weil er erkannt hatte, wie viel Macht darin steckt, wie sie einen Mann buchstäblich größer machen konnte (selbst wenn er wie Napoleon in Wirklichkeit ziemlich klein war).
Kühnheit müssen Sie üben, und Sie müssen lernen, noch kühner zu werden. Passende Gelegenheiten finden Sie reichlich. Ein guter Ausgangspunkt sind meist Verhandlungen, vor allem solche Diskussionen, bei denen Sie aufgefordert werden, Ihren Preis zu nennen. Wie oft verkaufen wir uns zu billig, indem wir zu wenig verlangen. Als Christoph Kolumbus den Vorschlag machte, der spanische Hof sollte seine Reise nach Amerika finanzieren, verband er das mit der irrwitzig kühnen Forderung, den Titel »Großadmiral des Ozeans« zu erhalten. Der Hof stimmte zu. Er bekam den Preis, den er verlangt hatte - er wollte mit Respekt behandelt werden, und so geschah es. Auch Henry Kissinger wusste, dass sich bei Verhandlungen kühne Forderungen mehr auszahlen, statt zu Beginn Stück um Stück kleine Konzessionen zu machen und zu hoffen, den anderen auf halbem Weg zu treffen. Setzen Sie einen hohen Preis fest, und dann erhöhen Sie ihn noch einmal.
Menschen haben einen sechsten Sinn für die Schwächen anderer. Wenn Sie beim ersten Treffen Ihre Bereitschaft zum Kompromiss, zum Zurückstecken, zum Rückzug demonstrieren, locken Sie den Löwen sogar bei jenen Menschen hervor, die nicht unbedingt blutrünstig sind. Alles hängt vom ersten Eindruck ab. Nimmt man Sie als Person wahr, die schnell in der Defensive ist, die verhandlungsbereit und willfährig ist, wird man Sie ohne Gnade herumschubsen. Es ist darum das Beste, mit Ihrem ersten Auftritt einen bleibenden Eindruck zu schaffen; das Handeln mit Mut zu kombinieren.
Die beherzte Aktion lässt Sie größer und mächtiger erscheinen, als Sie sind. Wenn sie plötzlich erfolgt, mit der Heimlichkeit und Schnelligkeit einer Schlange, erweckt sie umso mehr Angst. Indem Sie durch eine kühne Aktion einschüchtern, schaffen Sie einen Präzedenzfall: Bei jedem weiteren Treffen werden die anderen in der Defensive sein, voll Angst vor Ihrem nächsten Schlag.
Symbol: der Löwe und der Hase. Der Löwe lässt kein Loch - seine Bewegungen sind zu geschmeidig, seine Fänge sind zu schnell und zu stark. Der ängstliche Hase versucht alles, der Gefahr zu entkommen, doch bei seinem überstürzten Versuch, sich zurückzuziehen und zu fliehen, geht er nur in die Falle und springt seinem Feind genau in den Rachen.
Garant: Ich bin aber der Meinung, daß es besser ist, draufgängerisch als bedächtig zu sein. Denn Fortuna ist ein Weib; um es unterzukriegen, muß man es schlagen und stoßen. Man sieht auch, daß es sich leichter von Draufgängern bezwingen läßt als von denen, die kühl abwägend vorgehen. Daher ist Fortuna immer, wie jedes Weib, den jungen Menschen freund; denn diese sind weniger bedächtig und draufgängerischer und befehlen ihr mit größerer Kühnheit. (Niccolo Machiavelli, 1469-1527)

Revision #1
Created 24 September 2025 00:40:07 by investigatione
Updated 24 September 2025 00:40:17 by investigatione