GESETZ 43 ARBEITE MIT HERZ UND GEIST DER ANDEREN

WAS HEISST DAS?

Zwang erzeugt eine Reaktion, die gegen Sie arbeitet. Sie müssen die Menschen dazu verführen, Ihren Weg einschlagen zu wollen. Dann werden sie zu loyalen Schachfiguren. Und am besten verführt man andere, indem man sich ihre Psyche zunutze macht, ihre Wünsche und Schwächen. Brechen Sie Widerstand, indem Sie mit den Gefühlen anderer arbeiten, mit dem spielen, was jenen lieb und teuer ist und was sie fürchten. Wenn Sie Geist und Seele anderer ignorieren, werden sie Sie hassen.

Beim Spiel um die Macht sind Sie von Menschen umgeben, die absolut keinen Grund haben, Ihnen zu helfen, solange das nicht in ihrem eigenen Interesse liegt. Und wenn Sie deren Eigennutz nichts anzubieten haben, ist es sehr wahrscheinlich, dass sie feindselig reagieren, weil sie in Ihnen nur einen weiteren Konkurrenten sehen, der ihnen die Zeit stiehlt. Wer die vorherrschende Kälte überwindet, findet den Schlüssel zu Herz und Geist des anderen, kann ihn in seine Ecke locken und, falls nötig, den Boden für einen Schlag ebnen. Doch die meisten Menschen lernen diesen Aspekt des Spiels nie. Wenn sie jemanden zum ersten Mal treffen, reden sie über sich selbst und beeilen sich, ihre eigenen Vorstellungen und Vorurteile in Szene zu setzen, statt sich zurückzuhalten und herauszufinden, was jene Person einzigartig macht. Vielleicht wissen sie nicht, dass sie sich damit insgeheim einen Feind schaffen, Widerstand auslösen, denn nichts macht wütender als das Gefühl, dass jemand unsere Individualität und psychische Befindlichkeit ignoriert.
Die Regierungen pflegten die Menschen nur als Masse zu sehen; aber unsere Leute waren als Irreguläre keine festen Formationen, sondern Individuen... Unser Königreich lag in der Seele jedes einzelnen.
DIE SIEBEN SÄULEN DER WEISHEIT VON T. E. LAWRENCE, 1888-1935
Denken Sie daran: Der Schlüssel zum Herumkriegen eines anderen liegt darin, ihn sanft weichzuklopfen und allmählich aufzubrechen. Verführen Sie ihn auf zwei Ebenen: Arbeiten Sie mit seinen Emotionen und nutzen Sie seine intellektuellen Schwächen. Achten Sie sowohl darauf, was ihn einzigartig macht (die individuelle Psyche), als auch auf das, was er mit allen gemein hat (die grundlegenden emotionalen Reaktionen). Zielen Sie auf die Primärgefühle - Liebe, Hass, Eifersucht. Sobald Sie seine Emotionen geweckt haben, haben Sie zugleich seine Selbstkontrolle verringert, ihn anfälliger für einen Sinneswandel gemacht.
Im Ersten Weltkrieg, während der Kämpfe gegen die Türken in der Wüste, hatte T. E. Lawrence eine Erleuchtung: Es dämmerte ihm, dass die herkömmliche Kriegführung ihren Wert verloren hatte. Der Soldat alter Art

ging verloren in den riesigen Armeen jener Zeit, wurde verschoben wie eine leblose Schachfigur.

Lawrence wollte das ändern. Für ihn war die Seele jedes einzelnen Soldaten das Königreich, das es zu erobern galt. Ein psychisch motivierter Soldat, der sich der Sache verschrieben hatte, würde härter und einfallsreicher kämpfen als eine Marionette.
Die Männer, die die Welt verändert haben, haben es nicht so weit gebracht, weil sie Führer beeinflusst haben, sondern weil sie die Massen bewegt haben. Führer zu beeinflussen, verlangt die Methode der Intrige und erbringt nur zweitrangige Resultate. Doch die Massen zu bewegen, ist der Streich des Genies, das das Gesicht der Welt verändert.
NAPOLEON BONAPARTE, 1769-1821
Lawrences Erkenntnis gilt heute mehr denn je - in einer Welt, in der so viele von uns unter Entfremdung und Anonymität leiden und misstrauisch gegenüber der Autorität sind. All dies macht offene Machtspiele und Gewalt immer kontraproduktiver und gefährlicher. Statt leblose Schachfiguren zu manipulieren, sollten Sie Ihre Bundesgenossen überzeugen und für die Sache begeistern, der Sie sie zugeteilt haben. Um das zu erreichen, müssen Sie die jeweiligen psychischen Befindlichkeiten in Rechnung stellen. Hängen Sie dabei nie dem plumpen Glauben an, dass die Taktik, die bei der einen Person funktioniert hat, notwendigerweise auch bei der anderen aufgeht.
Am schnellsten sichern Sie sich den Geist der Menschen, indem Sie so einfach wie möglich aufzeigen, wie sie von einer bestimmten Aktion profitieren. Eigennutz ist das stärkste Motiv: Eine große Sache mag in Bann schlagen, doch sobald die erste Begeisterung verflogen ist, ebbt das Interesse ab - es sei denn, es gibt etwas zu gewinnen. Eigennutz ist die festere Basis.
Die Menschen, die am besten Herz und Geist anderer erobern können, sind häufig Künstler, Intellektuelle oder jene von eher poetischer Natur, denn Vorstellungen werden am leichtesten durch Metaphern und Bilder vermittelt. Daher ist es gut, immer mindestens einen Künstler oder Intellektuellen zur Hand zu haben, der punktgenau Herzen und Geist erreichen kann.
Lernen Sie, auf die Zahl zu setzen. Je breiter Ihre Basis ist, umso größer wird Ihre Macht. Auch Sie müssen ständig weitere Bundesgenossen auf allen
Ebenen gewinnen - der Zeitpunkt, an dem Sie sie brauchen, wird unausweichlich kommen.
Symbol: das Schlüsselloch. Die Menschen bauen Mauern, um andere fernzuhalten. Erzwingen Sie sich nie den Zugang: Sie würden hinter den Mauern nur weitere finden. Es gibt Türen in diesen Mauern, Türen zu Herz und Geist, und sie haben winzige Schlüssellöcher. Spähen Sie durch das Schlüsselloch und suchen Sie den Schlüssel, der es öffnet. Denn dann haben Sie ohne die hässlichen Begleiterscheinungen des Zwangs Zugang zum Willen des anderen.
Garant: Die Schwierigkeit des Überzeugens besteht darin, das Innere des zu Überzeugenden zu kennen, um ihn mit meinen Worten zu erreichen... Deshalb sollte derjenige, der Ratschläge, Ermahnungen, Erörterungen oder Hinweise vorbringen möchte, bevor er dies tut, unbedingt ergründen, ob der Herrscher Liebe oder Haß ihm gegenüber empfindet. (Han Fei-tzu, chinesischer Philosoph, 3. Jh. v. Chr.)

Revision #1
Created 24 September 2025 00:45:27 by investigatione
Updated 24 September 2025 00:45:39 by investigatione