SCHLÜSSEL ZUR MACHT

Im Reich der Macht müssen Sie lernen, Ihre Züge nach deren langfristigen Auswirkungen auf andere Menschen zu beurteilen. Wenn Sie mit Argumenten Ihren Standpunkt beweisen oder einen Sieg erringen wollen, stehen Sie vor dem Problem, sich niemals sicher sein zu können, wie sich das letztlich auf die Menschen, mit denen Sie diskutieren, auswirkt: Äußerlich stimmen sie Ihnen möglicherweise höflich zu, innerlich aber lehnen sie Sie ab. Vielleicht beleidigt sie sogar etwas, das Sie unbedacht äußern - Worte haben die perfide Eigenschaft, dass sie je nach Gefühlslage interpretiert werden. Selbst das beste Argument hat niemals eine solide Grundlage, denn wir alle haben gelernt, dem schwer fassbaren Wesen der Wörter zu misstrauen. Und Tage, nachdem wir einem anderen recht gegeben haben, kehren wir oft aus schierer Gewohnheit zu unserer alten Überzeugung zurück.

KÖNIG AMASIS

Nachdem Apries auf diese Weise gestürzt war, herrschte Amasis. Er stammte auch aus dem Gau von Sa'is aus der Stadt Siuph. Zunächst schätzten die Ägypter Amasis nicht sehr hoch und achteten ihn wenig, weil er vorher ein einfacher Mann aus dem Volke war und aus keinem angesehenen Hause stammte. Später aber gewann Amasis die Menschen durch eine kluge, gar nicht ungeschickte Art. Neben anderen zahllosen Kostbarkeiten besaß er eine goldene Wanne, in der er selbst und alle seine Gäste jeweils die Füße zu waschen pflegten. Diese Wanne zerschlug er, ließ das Bild einer Gottheit daraus machen und stellte es an der passendsten Stelle der Stadt auf. Die Ägypter gingen zum Götterbild und beteten andächtig davor. Als Amasis von diesem Verhalten der Bürger erfuhr, ließ er sie zu sich rufen und erklärte ihnen, dass er es aus dem Waschbecken habe herstellen lassen, in das sie früher gespien, ihr Wasser gelassen und sich die Füße gewaschen hätten; jetzt aber verehrten sie es derartig. Dann fuhr er fort: Ähnlich wie dem Waschbecken sei es ihm gegangen. Früher sei er nur einer aus dem Volke gewesen, jetzt aber ihr König. Erforderte sie auf, ihm Ehre und Achtung zu erweisen. So gewann er die Ägypter für sich, so daß sie es als recht anerkannten, ihm willig zu dienen. *HISTORIEN VON HERODOT, 5. JH. V. CHR.*

Begreifen Sie: Worte gibt es im Dutzend billiger. Jeder weiß, dass wir im Eifer des Wortgefechts alles Mögliche sagen, um unsere Ansicht zu untermauern. Wir zitieren die Bibel oder berufen uns auf nicht verifizierbare Statistiken. Wer lässt sich von so einem Sack heißer Luft überzeugen? Taten und Demonstrationen überzeugen da viel machtvoller. Sie sind einfach da, vor unseren Augen, wir können sie sehen. Keine beleidigenden Worte, keine

Gefahr einer Fehlinterpretation. Mit einem vorgeführten Beweis kann niemand argumentieren. Wie Baltasar Graciän bemerkte: »Die Wahrheit wird meistens gesehn, nur ausnahmsweise gehört.«

Sir Christopher Wren war die englische Variante des RenaissanceMenschen. Er beherrschte Mathematik, Astronomie, Physik und Physiologie. In seiner überaus langen Karriere als der am meisten gefeierte Architekt Englands befahlen ihm seine Auftraggeber des öfteren, ungeeignete Änderungen an seinen Plänen vorzunehmen. Nicht ein einziges Mal diskutierte er oder wies einen von ihnen zurück. Er verfügte über andere Möglichkeiten, seinen Standpunkt zu beweisen.

1688 entwarf Wren ein prächtiges Rathaus für Westminster. Der Bürgermeister war jedoch nicht zufrieden, vielmehr hatte er Angst. Er befürchte, sagte er zu Wren, dass der zweite Stock nicht sicher sei, dass er in sein Büro im ersten Stock herabstürzen könne. Er verlangte, dass Wren zwei Steinsäulen als zusätzliche Stützen vorsah. Als leidenschaftlicher Baumeister wusste Wren, dass

diese beiden Säulen genauso überflüssig waren wie die Ängste des Bürgermeisters gegenstandslos. Dennoch baute er sie, und der Bürgermeister war dankbar. Erst Jahre später stellten Arbeiter auf einem hohen Gerüst fest, dass die Säulen kurz unterhalb der Decke endeten.
Es waren Attrappen. Doch beide Männer hatten bekommen, was sie wollten: Der Bürgermeister musste sich keine Sorgen machen, und Wren wusste, die Nachwelt würde erkennen, dass sein ursprünglicher Plan funktionierte und die Säulen überflüssig waren.
Die Richtigkeit der eigenen Überzeugungen zu demonstrieren bietet den Vorteil, dass Ihre Opponenten nicht in die Defensive geraten und sich so leichter überzeugen lassen. Wenn sie am eigenen Leib erfahren, was Sie meinen, ist das unendlich viel machtvoller als jedes Argument.
Wenn Sie nach der Macht greifen oder sie sich zu bewahren suchen, dann halten Sie immer nach dem indirekten Weg Ausschau. Und überlegen Sie gut, ob und wann Sie in die Schlacht ziehen. Wenn es langfristig keine Rolle spielt, ob die andere Person Ihnen zustimmt - oder wenn sie mit der Zeit aufgrund eigener Erfahrung herausfinden wird, was Sie gemeint haben -, dann halten Sie sich am besten nicht mit einer Demonstration auf. Sparen Sie Ihre Energie und gehen Sie einfach weg.
Symbol: die Kinderwippe. Auf und ab, auf und ab, ohne dass man irgendwohin gelangt - so geht es den Argumentieren!. Verlassen Sie die Wippe und zeigen Sie ihnen, was Sie meinen, ohne zu beißen oder zu kratzen. Lassen Sie sie einfach oben hängen und schauen Sie ganz gelassen zu, wie die Schwerkraft sie sanft zu Boden bringt.
Garant: Niemals argumentieren. In der Gesellschaft darf nichts diskutiert werden; präsentieren Sie nur Ergebnisse. (Benjamin Disraeli, 1804-1881)

Revision #1
Created 24 September 2025 00:30:03 by investigatione
Updated 24 September 2025 00:30:18 by investigatione