

Test: Gesetze der Macht



Test-Einweisung

Wer beruflich erfolgreich sein möchte und vorankommen will, sollte sich darüber im Klaren sein, dass nicht nur die Fach-, Management- und Sozialkompetenz und die eigene Motivation Erfolgsgaranten sind für den beruflichen Aufstieg. Vielmehr gilt es auch die „geheimen Spielregeln“ in Organisationen zu erkennen, die den persönlichen Karriereweg beeinflussen. Dementsprechend bedeutsam sind auch Kenntnisse über die Gesetze der Macht, jene Verfahrens- und Verhaltensweisen also, die „Sieger“ von „Verlierern“ unterscheiden.

Macht und Management haben – Definitionen gemäß – einige Zusammenhänge. Definiert man Macht als eine Möglichkeit, den eigenen Willen auch gegen Widerstände durchzusetzen (Max Weber) bzw. sieht man Macht als eine Möglichkeit an, den eigenen Willen auch gegen ungünstige Umstände durchzusetzen (Niklas Luhmann) werden Parallelen zum Management erkennbar.

Je höher die hierarchische Stellung einer Person in der Organisation, desto mehr bekommt man (i.d.R. von extern) Macht zugeschrieben. Nicht selten formulieren die Akteure auch aus sich heraus einen „Machtanspruch“ und verlieren dabei einen kritischen Blick auf sich selbst und ihre Umwelt.

Macht verleiht **Handlungs- und Entscheidungsspielräume auf Zeit**, ist also eine „Leihgabe“ .

Machtausübung, vielfach auch als Verantwortungsübernahme positiver formuliert, kann insbesondere in Krisensituationen gefragt sein. Der Umgang mit Macht erfolgt meist unbewusst und bleibt i.d.R. unwidersprochen. Um Machterhalt muss gekämpft werden, denn Machtpositionen sind niemals statisch. Manager haben zu beachten,

Prof. Dr. Richard K. Streich, Executive-Coach und Manager-Key-Speaker. Rund 100 Publikationen in Buch- und Aufsatzform mit Schwerpunkt Persönlichkeits-, Personal- und Unternehmensführung. Autor in renommierten Handbüchern und Publizist in diversen Publikumszeitschriften. Mehrfacher Gewinner renommierter Trainings- und Consultingpreise u.a.: Muwit-Award (IIR), Internationaler Deutscher Trainingspreis (BDVT), Internationaler Weiterbildungsaward (ZfU).

dass sie nur dann langfristig erfolgreich sein werden, wenn sie ihren Machtanspruch dosieren und teilen (vgl. HOFFMANN, 2003).

Der nachfolgende Test stellt einige zentrale „Gesetze der Macht“ in Form von Aussagen vor, die – wenn sicherlich auch nicht alle – im Berufsleben von Bedeutung sein können.

Test-Aufnahme

Bewerten Sie im Folgenden jede Aussage nach dem **Grad Ihrer Zustimmung**:

- Ziffer **1** bedeutet: volle Zustimmung
- Ziffer **2** bedeutet: überwiegende Zustimmung
- Ziffer **3** bedeutet: teilweise Zustimmung
- Ziffer **4** bedeutet: geringe Zustimmung
- Ziffer **5** bedeutet: keine Zustimmung

Nr.	Aussagen	Zustimmungsgrade				
		1	2	3	4	5
1.	Stelle nie den Meister in den Schatten – Sorge dafür, dass die da oben brillanter erscheinen als sie sind.					
2.	Vertraue Deinen Freunden nie zu sehr – bediene Dich besser Deiner Feinde.					
3.	Lass die anderen zu Dir kommen – ködere sie, wenn es nötig ist.					
4.	Sage immer weniger als nötig.					
5.	Ohne einen guten Ruf geht nichts – schütze ihn mit allen Mitteln.					
6.	Mache um jeden Preis auf Dich aufmerksam.					
7.	Halte Deine Absichten stets geheim.					

Nr.	Aussagen	Zustimmungsgrade				
		1	2	3	4	5
8.	Handle – denn Taten zählen, nicht Argumente.					
9.	Lass andere für Dich arbeiten, doch streiche immer die Anerkennung dafür ein.					
10.	Spiele den Deppen, um Deppen zu überlisten – Gib Dich dümmer als Dein Opfer.					
11.	Verhalte Dich wie ein Freund, aber handle wie ein Spion.					
12.	Mache Dir nicht die Finger schmutzig.					
13.	Alles, was Du machst, muss ganz leicht aussehen.					
14.	Plane alles bis zum Ende.					
15.	Mache Menschen von Dir abhängig.					
16.	Scheue Bindungen, wo immer es geht.					
17.	Lass andere mit den Karten spielen, die Du austeilst.					
18.	Versetze andere in ständige Angst – kultiviere die Aura der Unberechenbarkeit.					
19.	Finde für jeden die passende Daumenschraube.					
20.	Vernichte Deine Feinde vollständig.					
21.	Brauchst Du Hilfe, appelliere an den Eigennutz des Gegenübers.					
22.	Entwaffne Dein Opfer mit gezielter Ehrlichkeit und Großzügigkeit.					
23.	Baue zu Deinem Schutz keine Festung – Isolation ist gefährlich.					
24.	Mache Dir klar, mit wem Du es zu tun hast – kränke nicht die Falschen.					
25.	Ergib Dich zum Schein – verwandle Schwäche in Stärke.					
26.	Glänze durch Abwesenheit, um Respekt und Ansehen zu erhöhen.					
27.	Meide Unglückliche und Glücklose.					
28.	Denke, was Du willst, aber verhalte Dich wie die anderen.					
29.	Erschlage den Rädelführer und die Anhänger zerstreuen sich.					
30.	Schieße nie über das Ziel hinaus – lass Dir den Erfolg nicht zu Kopf steigen.					

Test-Analyse

Nachdem Sie die 30 Aussagen nach dem Grad Ihrer Zustimmung bewertet haben, verbinden Sie die Ziffern durch Striche zu Ihrem persönlichen **Macht-Profil**.

Wählen Sie danach die **High-5-Gesetze** mit Ihrer höchsten Zustimmung aus und analysieren Sie,

inwieweit diese Ihre bisherige berufliche Laufbahn beeinflussten. Welche dieser „Stärken“ wollen Sie in Zukunft wie stärken, welche nicht und warum?

Analysieren Sie weiterhin, welche **Hinderungsgründe** bei Ihnen vorliegen, um die von Ihnen mit der geringsten Zustimmung versehenen **Low-5-Gesetze** zu realisieren. Welche

dieser „Schwächen“ wollen Sie in Zukunft wie schwächen, welche nicht und warum?

Erstellen Sie aus den gewonnenen Erkenntnissen einen **Aktionsplan** (vgl. Abbildung 1) unter Beantwortung der zentralen Fragestellungen und legen Sie diese Aktivitätenliste zur Wiedervorlage in Ihren Monatsplan!

Aktionsplan

Fragestellungen:									
Aktion-Nr.:	Was?	Warum?	Bis wann?	Mit wem?	Wie?	Welche Erfolgskriterien?	Erledigungsstand?		
1									
2	Was?	Warum?	Bis wann?	Mit wem?	Wie?	Welche Erfolgskriterien?	Erledigungsstand?		
3	Was?	Warum?	Bis wann?	Mit wem?	Wie?	Welche Erfolgskriterien?	Erledigungsstand?		
4	Was?	Warum?	Bis wann?	Mit wem?	Wie?	Welche Erfolgskriterien?	Wie Erledigungsstand?		

Abb. 1: Aktionsplan mit zentralen Fragestellungen

Test-Erläuterungen

These: **Das Leben ist ein Kampf um Macht. Wer weiß, wie sie funktioniert, hat es leichter.** Hierzu einige Anmerkungen mit einem „Augenzwinkern“:

Macht ist nichts für Feiglinge, wie die z.B. die Aussage „Vernichte Deine Feinde vollständig“ verdeutlicht. Dies klingt unsympathisch, denn niemand möchte gerne so sein. Fragt man z.B. Manager oder Politiker nach ihrer Macht, behaupten diese, Macht sei keine relevante Kategorie für sie. Sie reden eher von Einfluss, Verantwortung, Gestaltungswille oder Pflicht.

Helmut Kohl, der Altkanzler, war Aussagen aus seinem Umfeld zufolge ein Meister der Macht. Wer versuchte, ihn in den Schatten zu stellen (Gesetz Nr. 1), wurde vernichtet (Gesetz Nr. 20).

Besonders hilfreich für Herrscher ist auch Gesetz Nr. 18: „Kultiviere die Unberechenbarkeit“. Wenn der „Untertan“ in ständiger Angst lebt, muckt er nicht auf. Das galt am Hofe

des Fürsten und gilt auch für die Manager im Business. Manche Top-Manager haben in Beherrschung von Gesetz Nr. 4 „Sage immer weniger als nötig“, schon Karrieren mit einzelnen Sätzen, ja knappen Andeutungen beendet. Sie wissen auch, was es bedeutet, den Gegenüber für eigene Zwecke zu instrumentalisieren, gemäß Gesetz Nr. 21: „Brauchst Du Hilfe, appelliere an den Eigennutz des Gegenübers.“

Der Urvater all solcher Gesetze heißt Niccolò Machiavelli. Verwendbar sind die Gesetze der Macht auf mehrfache Weise: Als „Leitfaden zur Macht“ ebenso wie als Guideline, um sich gegen die Mächtigen zu wappnen. Beachten Sie hierzu nochmals die Aussagen zur „Test-Einweisung“!

Wer an die „Gesetze der Macht“ glaubt und danach handelt, ist Realist gemäß dem Motto: *„Ein Mensch, der immer nur das Gute möchte, wird zwangsläufig zugrunde gehen inmitten von so vielen Menschen, die nicht gut sind.“* (Machiavelli)

Und vergessen Sie nie: So glücklich wie am Tag des Machtgewinns werden Sie nie wieder sein ... **bis zum nächsten Machtgewinn!**

Literatur:

- GREENE, R.: Power, 2013.
HANK, R. und G. MECK: Die Gesetze der Macht, in: FAZ v. 03.02.2013, S. 21.
HOFFMANN, W.: Macht im Management, Zürich, 2003.
STREICH, R.K.: Fit for Leadership – Entwicklungsfelder zur Führungspersönlichkeit, Wiesbaden, 2013.
STREICH, R.K.: Fit for Leadership – Führungserfolg durch Führungspersönlichkeit, Wiesbaden, 2016.
Weiterhin zur Vertiefung: Baltasar Gracián y Morales: Handorakel und Kunst der Weltklugheit (1654), Manesse Verlag, 2012. Niccolò Machiavelli: Der Fürst (1513), Insel Verlag, 2011.

Prof. Dr. Richard K. Streich