

ROBERT GREENE

DIE
GESETZE
DER
MENSCHLICHEN
NATUR

THE LAWS OF HUMAN NATURE

Mit einzigartigen Strategien,
wie Sie menschliches Denken
und Handeln entschlüsseln

FBV

© des Titels »Die Gesetze der menschlichen Natur« von Robert Greene (ISBN 978-3-95972-230-8)
2019 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

EINLEITUNG

Dabei aber darf kein Zug von besonderer Niederträchtigkeit oder Dummheit, der uns im Leben oder in der Literatur aufstößt, uns je ein Stoff zum Verdruß und Ärger, sondern bloß zur Erkenntnis werden, indem wir in ihm einen neuen Beitrag zur Charakteristik des Menschengeschlechts sehn und demnach ihn uns merken. Alsdann werden wir ihn ungefähr so betrachten, wie der Mineralog ein ihm aufgestoßenes, sehr charakteristisches Spezimen eines Minerals.

ARTHUR SCHOPENHAUER

Im Laufe unseres Lebens werden wir es früher oder später mit einer Vielzahl von Personen zu tun bekommen, die Unruhe stiften und unser Leben unangenehm und beschwerlich machen. Manche dieser Zeitgenossen sind unsere Vorgesetzten oder andere Führungskräfte, manche sind Kollegen oder Freunde. Sie können aggressiv oder passiv-aggressiv sein, aber sie alle zeichnen sich dadurch aus, dass sie Meister darin sind, auf der Klaviatur unserer Emotionen zu spielen. Oftmals wirken sie charmant und erfrischend selbstbewusst, sie sprühen vor Ideen und Begeisterung, weshalb wir uns in ihren Bann ziehen lassen. Erst wenn es bereits zu spät ist, erkennen wir, dass ihr Selbstbewusstsein keineswegs gerechtfertigt und ihre Ideen nicht durchdacht sind. Wenn es sich um Kollegen handelt, könnten es diejenigen sein, die unsere Arbeit oder Karriere sabotieren, weil sie uns insgeheim beneiden und gerne zu Fall bringen wollen. Es könnten aber auch Mitarbeiter oder Angestellte sein, die sich zu unserem größten Missfallen als Egoisten erweisen und uns nur als Trittbrett benutzen, um ihre eigene Karriere voranzubringen.

Solche Situationen treffen uns in der Regel aus heiterem Himmel, weil wir überhaupt nicht mit diesem Verhalten rechnen. Oft tischen uns diese Zeitgenossen aufwendige Geschichten auf, mit denen sie ihr Tun rechtfertigen, oder sie schieben einer anderen Person die Schuld in die Schuhe. Sie wissen, wie sie uns aus dem Konzept bringen und uns in ein Drama verwickeln, das sie im Hintergrund kontrollieren. Vielleicht protestieren wir oder werden wütend, aber letztlich fühlen wir uns

ziemlich hilflos und der Schaden ist angerichtet. Früher oder später tritt eine andere Person vom gleichen Schlag in unser Leben – und die Geschichte wiederholt sich.

Wenn es um uns und unser eigenes Verhalten geht, stellen wir oft eine ähnliche Verwirrung und Hilflosigkeit fest. Wir sagen zum Beispiel etwas, das unsere Vorgesetzten, Kollegen oder Freunde vor den Kopf stößt. Wir wissen nicht genau, was uns zu dieser Äußerung bewogen hat, aber wir stellen frustriert fest, dass ein Teil der inneren Anspannung und Wut sich ihren Weg auf eine Art und Weise nach außen gebahnt hat, die wir bereuen. Oder wir stürzen uns mit Feuereifer in ein Projekt oder auf einen Plan, nur um nach einer Weile festzustellen, dass das keine gute Idee, sondern eine furchtbare Zeitverschwendung war. Oder wir verlieben uns in eine Person, die nicht gut für uns ist, und wir wissen es auch, scheinen unseren Gefühlen aber hilflos ausgeliefert zu sein. Und dann fragen wir uns, was nur über uns gekommen ist.

In diesen Situationen ertappen wir uns dabei, wie wir in selbstzerstörerische Verhaltensmuster fallen, die wir anscheinend nicht kontrollieren können. Es ist beinahe so, als würde ein Fremder in uns stecken, ein kleiner Dämon, den wir nicht willentlich steuern können und der uns dazu verleitet, die falschen Dinge zu tun. Und dieser Fremde in uns ist ziemlich sonderbar, oder zumindest sonderbarer als das Bild, das wir von uns selbst haben.

Was wir über diese beiden Dinge sagen können – die hässlichen Taten unserer Mitmenschen und unser eigenes, gelegentlich überraschendes Verhalten – ist, dass wir in der Regel keine Vorstellung davon haben, wodurch es verursacht wird. Dann klammern wir uns häufig an einfache Erklärungen: »Der Kerl ist krank, ein echter Soziopath« oder »Ich weiß nicht, was mit mir los war, aber irgendetwas überkam mich«. Doch solche banalen Beschreibungen sind weder erhellend noch verhindern sie, dass sich die Muster wiederholen. Die Wahrheit ist, dass wir Menschen an der Oberfläche leben und emotional auf das reagieren, was andere Leute sagen und tun. Wir bilden uns eine Meinung über andere und uns selbst, die ziemlich vereinfacht ist. Wir geben uns mit der simpelsten und plausibelsten Geschichte zufrieden, die wir uns selbst einreden.

Was wäre aber, wenn wir unter die Oberfläche tauchen und tief hinabschauen würden, um die eigentlichen Wurzeln zu ergründen, die das menschliche Verhalten steuern? Was wäre, wenn wir verstehen könnten, warum manche Leute uns beneiden und unsere Arbeit zu sabotieren versuchen, oder warum ihr unangebrachtes Selbstbewusstsein sie dazu veranlasst, sich selbst für gottgleiche, unfehlbare Wesen zu halten? Was wäre, wenn wir begreifen könnten, warum sich manche Menschen plötzlich irrational verhalten und eine wesentlich dunklere Seite ihres Charakters offenbaren, warum sie nie um eine logische Begründung für ihr unlogisches Verhalten verlegen sind oder warum wir uns geradezu magisch zu Anführern hingezogen fühlen, die die schlechtesten Seiten in uns ansprechen? Was wäre, wenn wir tiefer blicken und den Charakter unserer Mitmenschen beurteilen könnten, um beruflich wie privat den Umgang mit Personen zu vermeiden, die uns großen emotionalen Schaden zufügen können?

Wenn wir die Wurzeln menschlichen Verhaltens wirklich verstünden, kämen destruktivere Individuen wesentlich schwerer mit ihrem Tun davon. Wir ließen uns nicht so leicht um den Finger wickeln und in die Irre führen. Wir wären außerdem in der Lage, ihre intriganten und manipulati-

ven Manöver im Vorfeld zu erkennen und ihre vordergründigen Geschichten zu durchschauen. Wir würden uns nicht in ihre Dramen verwickeln lassen und im Voraus wissen, dass sie von unserer Aufmerksamkeit zehren und auf sie angewiesen sind, um Kontrolle über uns auszuüben. Wenn wir in die Abgründe ihres Charakters blicken könnten, hätten sie keine Macht mehr über uns.

In ähnlicher Weise stellt sich die Frage: Was wäre, wenn wir in uns selbst hineinsehen und den Ursprung unserer problematischeren Emotionen erkennen könnten, und wüssten, warum sie unser Verhalten, oft gegen unseren Willen, steuern? Was wäre, wenn wir verstünden, warum wir den Drang haben, das zu begehren, was andere besitzen, oder uns so stark mit einer Gruppe zu identifizieren, dass wir alle anderen verachten, die nicht zu diesem Kreis zählen? Was wäre, wenn wir herausfinden könnten, was uns gelegentlich dazu veranlasst, uns im Gespräch durch Lügen aufzuwerten oder unsere Mitmenschen durch eine unbedachte Äußerung vor den Kopf zu stoßen?

Wenn wir in der Lage wären, den Fremden in uns besser zu verstehen, würden wir vielleicht erkennen, dass dieser vermeintliche Fremde ein Teil von uns ist und dass wir viel undurchschaubarer, vielschichtiger und interessanter sind, als wir glauben. Und mit diesem Verständnis könnten wir negative Muster in unserem Leben durchbrechen und aufhören, Ausreden für unser Verhalten vorzubringen, um mehr Kontrolle über das zu erlangen, was wir tun und was uns widerfährt.

So viel Klarheit über uns und andere könnte unser Leben und dessen Verlauf nachhaltig prägen, aber zuerst müssen wir mit einem gängigen Denkfehler aufräumen: Wir neigen dazu zu glauben, dass unser Verhalten überwiegend bewusst und willentlich ist. Die Vorstellung, dass wir nicht immer alles unter Kontrolle haben, ist zwar beängstigend, *entspricht aber der Realität*. Wir unterliegen Kräften, die tief in uns brodeln, unser Verhalten steuern und im Unterbewusstsein wirken. Wir sehen die Resultate – unsere Gedanken, Stimmungen und Handlungen –, haben aber wenig bewussten Zugriff auf das, was unsere Emotionen wirklich steuert und uns dazu veranlasst, uns auf eine bestimmte Art und Weise zu verhalten.

Betrachten wir zum Beispiel unsere Wut. Normalerweise identifizieren wir eine Person oder eine Gruppe als Auslöser für diese Emotion. Wenn wir aber ehrlich sind und ein wenig genauer hinschauen, erkennen wir, dass das, was unsere Wut oder Frustration auslöst, wesentlich tiefere Wurzeln hat. Es könnte ein Kindheitserlebnis oder eine Kombination verschiedener Umstände sein. Wenn wir genau hinschauen, können wir bestimmte Muster erkennen: Wenn dieses oder jenes passiert, reagieren wir mit Wut. Aber in dem Augenblick, in dem wir wütend sind, können wir nicht reflektieren oder logisch denken. Wir lassen uns von der Emotion völlig einnehmen und zeigen mit dem Finger auf den vermeintlichen Täter. Gleiches gilt für alle anderen Emotionen, die wir wahrnehmen. Bestimmte Ereignisse bewirken, dass wir plötzlich selbstbewusst, unsicher oder unruhig werden, uns zu einer Person hingezogen fühlen oder den Drang entwickeln, beachtet werden zu wollen.

Nennen wir die Summe dieser Kräfte, die tief im Innersten an uns ziehen und nagen, die *menschliche Natur*. Die menschliche Natur ist auf die individuelle Vernetzung unseres Gehirns zurückzuführen, auf die Konfiguration unseres Nervensystems und die Art und Weise, wie wir Emotionen verarbeiten – alles Dinge, die sich in den letzten rund fünf Millionen Jahren Evolution unserer Spezies entwickelt und ausgeprägt haben. Wir können viele Aspekte unserer Natur der konkreten Art

zuschreiben, wie wir uns als soziale Wesen entwickelt haben, um zu überleben: die Kooperation mit anderen, die auf hohem Niveau erfolgende Koordination unserer Handlungen mit der Gruppe, die Erschaffung neuer Kommunikationsformen und Strategien zur Aufrechterhaltung der Gruppendisziplin. Diese frühe Entwicklung lebt in uns weiter und bestimmt nach wie vor unser Verhalten, selbst in unserer modernen, hochtechnisierten Welt.

Als weiteres Beispiel sollten wir einen Blick auf die Evolution menschlicher Emotionen werfen. Das Überleben unserer frühesten Vorfahren hing schon lange vor der Erfindung der Sprache von ihrer Kommunikationsfähigkeit ab. Sie entwickelten neue und komplexe Emotionen wie Freude, Scham, Dankbarkeit, Eifersucht, Verbitterung und so weiter. Die Zeichen für diese Emotionen ließen sich sofort an ihren Gesichtern ablesen, wodurch sie ihre Stimmungen schnell und effektiv mitteilen konnten. Unsere Vorfahren wurden für die Emotionen anderer extrem empfänglich, um die Gruppe enger zusammenschweißen, um als Einheit Freude oder Trauer zu empfinden oder um eine Gefahr gemeinsam zu bewältigen.

Bis heute reagieren wir sehr empfänglich auf die Stimmungen und Gefühle unserer Mitmenschen, was uns zu allen möglichen Verhaltensweisen zwingt, wie etwa unbewusst andere nachzuaahmen, sie um ihr Hab und Gut zu beneiden, oder wir lassen uns von kollektiven Gefühlen der Wut oder Empörung ergreifen. Wir glauben, dass unser freier Willen uns leitet, sind uns aber nicht bewusst, wie stark uns unsere Empfänglichkeit für die Emotionen anderer Gruppenmitglieder in unserem Tun und Reagieren beeinflusst.

Es gibt noch viele andere Kräfte, die aus dieser archaischen Zeit stammen und unser tägliches Verhalten auf ähnliche Weise prägen. Unser Drang, uns ständig mit anderen zu messen und unseren Status in der Gruppe als Maßstab für unseren Selbstwert zu verwenden, ist zum Beispiel in allen Jäger-und-Sammler-Gesellschaften und selbst bei Schimpansen erkennbar, ebenso wie unsere alten Stammesinstinkte, die uns dazu veranlassen, andere Menschen danach zu unterscheiden, ob sie unserer Gruppe angehören oder nicht. Wir können zu diesen primitiven Qualitäten auch unser Bedürfnis zählen, eine Maske aufzusetzen, um jedes Verhalten zu verschleiern, das von unserem Stamm nicht gebilligt wird und zur Bildung einer Schattenpersönlichkeit führt, die sich aus allen dunklen Trieben zusammensetzt, die wir unterdrücken müssen, um den sozialen Frieden zu wahren. Unsere Vorfahren verstanden diesen Schatten und seine Brisanz und führten ihn auf Geister und Dämonen zurück, die ausgetrieben werden mussten. Wir verlassen uns auf einen anderen Mythos: »Ich war nicht ich selbst, irgendetwas ist über mich gekommen.« Sobald diese elementare Energie oder Urkraft in unser Bewusstsein dringt, müssen wir darauf reagieren, und das tun wir abhängig von unserer individuellen Neigung und den äußeren Umständen; in der Regel tun wir sie oberflächlich ab, ohne sie wirklich zu verstehen. Es gibt evolutionsbedingt eine begrenzte Anzahl dieser Kräfte der menschlichen Natur und sie führen zu den bereits genannten Verhaltensweisen: Neid, Selbstüberschätzung, Irrationalität, kurzsichtiges Denken, Konformität, Aggression und passive Aggression, um nur einige zu nennen. Sie führen aber auch zu Empathie und anderen positiven Formen menschlichen Verhaltens.

Wenn es darum geht, uns selbst und unser Verhalten zu verstehen, tapen wir seit Jahrtausenden im Dunkeln. Wir haben die fantastischsten Theorien über das menschliche Tier aufgestellt und

uns unter anderem vorgestellt, wir seien magisch einer göttlichen Quelle entsprungen, als wären wir Abkömmlinge von Engeln und nicht von Primaten. Wir empfanden jedes Anzeichen für unsere primitive Natur und unsere animalischen Wurzeln als sehr belastend, als etwas, das man am besten leugnet und unterdrückt. Wir haben unsere dunkleren Impulse mit allen möglichen Ausreden und logischen Erklärungen zu kaschieren versucht, wodurch es einigen Leuten leichter gefallen ist, mit den schlimmsten Verhaltensweisen davonzukommen. Doch nicht zuletzt sind wir durch das viele Wissen, das wir über die menschliche Natur erworben haben, an einem Punkt angelangt, an dem wir unseren Widerstand gegen die Wahrheit über uns selbst überwinden können.

Wir können die große Fülle an psychologischer Literatur nutzen, die wir in den letzten einhundert Jahren gesammelt haben, darunter ausführliche Studien über die Kindheit und die Auswirkung unserer frühen Entwicklung (Melanie Klein, John Bowlby, Donald Winnicott), Arbeiten über die Ursprünge des Narzissmus (Heinz Kohut), die Schattenseiten unserer Persönlichkeit (C. G. Jung), die Wurzeln unserer Empathie (Simon Baron-Cohen) und die Konfiguration unserer Emotionen (Paul Ekman). Wir können die vielen wissenschaftlichen Fortschritte nutzen, um uns selbst besser zu verstehen – Studien über das menschliche Gehirn (António Damásio, Joseph E. LeDoux), unsere einzigartige biologische Beschaffenheit (Edward O. Wilson), die Beziehung zwischen Körper und Geist (V. S. Ramachandran), Primaten (Frans de Waal) sowie Jäger und Sammler, unser ökonomisches Verhalten (Daniel Kahneman) und wie wir in Gruppen funktionieren (Wilfred Bion, Elliot Aronson). Wir können hierzu auch die Arbeiten zahlreicher Philosophen zählen (Arthur Schopenhauer, Friedrich Nietzsche, José Ortega y Gasset), die zahlreiche Aspekte der menschlichen Natur beleuchtet haben, sowie die Einblicke vieler Schriftsteller (George Eliot, Henry James, Ralph Ellison), die oft einen besonders feinen Sinn für die verborgenen Aspekte des menschlichen Verhaltens besitzen. Und schließlich können wir die stetig wachsende Anzahl verfügbarer Biografien dazuzählen, die eingehend und lebhaft Einblicke in die menschliche Natur gewähren.

Dieses Buch ist ein Versuch, diese unglaubliche Fülle an Wissen und Ideen aus den verschiedenen Fachdisziplinen zu bündeln (siehe hierzu die Bibliografie für die Hauptquellen) und einen präzisen und lehrreichen Leitfaden für die menschliche Natur vorzulegen, der auf Beweisen beruht und nicht auf subjektiven Ansichten oder moralischen Urteilen. Es ist eine schonungslos realistische Beurteilung unserer Spezies, die sich intensiv mit der Frage auseinandersetzt, wer wir sind, damit wir bewusster handeln können.

Betrachten Sie *Die Gesetze der menschlichen Natur* als eine Art Codebuch zur Entschlüsselung menschlichen Verhaltens, das gewöhnlich, merkwürdig, destruktiv und noch vieles mehr sein kann. Jedes Kapitel befasst sich mit einem Aspekt oder Gesetz der menschlichen Natur. Wir können sie insofern »Gesetze« nennen, als wir Menschen unter dem Einfluss dieser elementaren Kräfte dazu neigen, relativ berechenbar zu reagieren. Jedes Kapitel erzählt die Geschichte einer berühmten Persönlichkeit oder berühmter Persönlichkeiten, die das Gesetz (positiv oder negativ) veranschaulicht, ebenso die Ideen und Strategien, wie man unter Berücksichtigung dieses Gesetzes mit sich und anderen umgeht. Jedes Kapitel schließt mit einem Abschnitt darüber, wie wir diese grundlegende menschliche Kraft in etwas Positiveres und Produktiveres verwandeln können, damit wir der menschlichen Natur nicht

mehr schutzlos ausgeliefert sind, sondern sie aktiv mitgestalten. Sie denken vielleicht, dass dieses Wissen ein wenig altmodisch ist. Sie könnten argumentieren, dass wir mittlerweile so hochentwickelt und technisch fortgeschritten, so progressiv und aufgeklärt sind, dass wir unsere primitiven Wurzeln längst überwunden haben und gerade dabei sind, unsere Natur neu zu definieren. Jedoch ist vielmehr das genaue Gegenteil der Fall: Wir waren nie stärker im Bann der menschlichen Natur und ihres zerstörerischen Potenzials als heute. Wenn wir diese Tatsache ignorieren, spielen wir mit dem Feuer.

Schauen Sie sich nur einmal an, wie die Durchlässigkeit unserer Emotionen durch die sozialen Medien gesteigert wurde, wo virale Effekte ständig auf uns einwirken und manipulativ versierte Meinungsmacher in der Lage sind, uns auszunutzen und zu kontrollieren. Oder wie viel Aggression in der virtuellen Welt zum Ausdruck gebracht wird, wo es ungleich einfacher ist, seine Schattenseiten hemmungslos auszuleben. Die technischen Möglichkeiten, blitzschnell mit vielen Leuten in Kontakt treten zu können, hat außerdem unsere Neigung verstärkt, uns mit anderen zu vergleichen, Neid zu empfinden und durch Aufmerksamkeit einen höheren Status zu erlangen. Und schließlich sollten Sie einen Blick auf unsere Tendenz werfen, in archaisches Stammesdenken zu verfallen, das jetzt ein perfektes Medium gefunden hat, um sich ungehindert auszuleben: Wir können Gruppen beitreten, mit denen wir uns identifizieren, unsere stammesspezifischen Meinungen in einer virtuellen Echokammer verstärken und alle Außenstehenden verteufeln, die vom Kollektiv verunglimpft und gedemütigt werden. Das Potenzial für Chaos, das der primitiven Seite unseres Wesens innewohnt, ist nur gewachsen.

Es ist ganz einfach: Die menschliche Natur ist stärker als jedes Individuum, jede Institution und jede technische Erfindung. Sie formt das, was wir erschaffen, um sich selbst und ihre primitiven Wurzeln widerzuspiegeln. Sie lenkt uns wie Schachfiguren.

Ignorieren Sie die Gesetze auf eigene Gefahr. Wenn Sie sich weigern, Ihre menschliche Natur zu akzeptieren, führt das unweigerlich dazu, dass Sie Mustern erliegen, die jenseits Ihrer Kontrolle sind und die Gefühle der Verwirrung und Hilflosigkeit auslösen.

Die Gesetze der menschlichen Natur ist darauf ausgelegt, Sie mit allen Aspekten des menschlichen Verhaltens vertraut zu machen und ein Schlaglicht auf seine Wurzeln zu werfen. Wenn Sie sich darauf einlassen, wird es radikal verändern, wie Sie Ihre Mitmenschen wahrnehmen und mit ihnen umgehen. Es wird auch radikal verändern, wie Sie sich selbst sehen. Dieser Perspektivenwechsel erfolgt auf folgende Weise:

Erstens werden die Gesetze Sie zu einem gelasseneren und strategischeren Beobachter des menschlichen Verhaltens machen und Ihnen helfen, sich von dem emotionalen Ballast zu befreien, der Sie unnötig erschöpft.

Wenn wir von anderen Menschen umgeben sind, verspüren wir allzu oft eine gewisse Unsicherheit oder innere Unruhe darüber, wie sie uns wahrnehmen. Sobald sich solche Emotionen regen, ist unser Blick auf unsere Mitmenschen getrübt, weil wir uns in den Sog unserer Gefühle ziehen lassen und das, was die anderen sagen und tun, in Bezug zu *uns selbst* setzen: »Mögen sie mich oder mögen sie mich nicht?«

Die Gesetze werden Ihnen helfen, nicht in diese Falle zu tappen, indem sie offenbaren, dass Menschen grundsätzlich mit Emotionen und Problemen kämpfen, die tiefe Wurzeln haben. Sie bli-

cken auf Wünsche und Enttäuschungen zurück, die vielleicht schon seit Jahren oder Jahrzehnten bestehen und nichts mit Ihnen zu tun haben. Sie begegnen der betreffenden Person in einem bestimmten Augenblick und werden das zufällige Opfer ihrer Wut oder Unzufriedenheit. Sie projiziert bestimmte Qualitäten auf Sie, die sie sehen will. In den meisten Fällen werden Sie gar nicht als Individuum mit einer eigenen Vergangenheit wahrgenommen.

Diese Erkenntnis sollte Sie nicht aufwühlen, sondern eine befreiende Wirkung haben. Das Buch wird Ihnen zeigen, wie Sie provozierende Bemerkungen, Ablehnung oder Angriffe nicht mehr persönlich nehmen. Je eher Sie das begreifen, umso leichter wird es Ihnen fallen, nicht mehr emotional zu reagieren, sondern vielmehr herausfinden zu wollen, worauf das Verhalten Ihres Gegenübers tatsächlich zurückzuführen ist. Sie werden dadurch viel gelassener werden. Sobald Sie dieses analytische Vorgehen verinnerlicht haben, werden Sie viel seltener ein moralisches Urteil über andere fällen; stattdessen werden Sie sie und ihre Fehler als Teil der menschlichen Natur akzeptieren. Ihre Mitmenschen werden Ihre tolerante Einstellung registrieren und Sie sympathischer finden.

Zweitens werden die Gesetze Sie zu einem hervorragenden Dolmetscher der Signale machen, die andere Menschen ständig aussenden, und Ihre Fähigkeit, den Charakter anderer Menschen zu beurteilen, deutlich verbessern.

Wenn wir auf das Verhalten unserer Mitmenschen achten, neigen wir dazu, ihre Handlungen zu kategorisieren und voreilige Schlüsse zu ziehen, weshalb wir uns mit der Beurteilung zufriedengeben, die sich mit unseren eigenen Vorstellungen deckt. Oder wir nehmen ihre Erklärungen für bare Münze, ohne sie zu hinterfragen.

Die Gesetze werden Sie von dieser Gewohnheit befreien, indem sie aufzeigen, wie einfach es ist, Menschen falsch zu lesen, und wie trügerisch der erste Eindruck sein kann. Sie werden einen Schritt zurücktreten, Ihr ursprüngliches Urteil hinterfragen und sich stattdessen darin üben zu *analysieren*, was Sie sehen.

Sie werden dabei mit Gegensatzpaaren arbeiten: Wenn jemand eine bestimmte Eigenschaft demonstrativ zur Schau stellt, beispielsweise Selbstbewusstsein oder Hypermaskulinität, will er damit oft das genaue Gegenteil verschleiern. Sie werden erkennen, dass die Menschen ständig mit der Öffentlichkeit spielen und so tun, als seien sie progressiv und moralisch tadellos, nur um ihren Schatten zu verbergen. Sie werden sehen, wie sich dieser Schatten seinen Weg an die Oberfläche bahnt. Wenn jemand etwas tut, das für ihn atypisch ist, werden Sie hellhörig: Was als Verhalten erscheint, das seinem Naturell ganz und gar nicht entspricht, spiegelt allzu oft seinen wahren Charakter wider. Wenn jemand in Wirklichkeit faul oder einfältig ist, wird sich das in den feinsten Nuancen bemerkbar machen, die Sie wahrnehmen können, bevor sein Verhalten Schaden anrichtet.

Den wahren Charakter eines Menschen, seine Loyalität und Gewissenhaftigkeit beurteilen zu können, ist eine der wichtigsten Fähigkeiten, die Sie besitzen können. Sie bewahrt Sie vor schlechten Mitarbeitern, Partnern und Beziehungen, die Ihnen das Leben zur Hölle machen können.

Drittens werden Ihnen die Gesetze Strategien aufzeigen, wie Sie es mit toxischen Personen aufnehmen, die früher oder später Ihren Weg kreuzen werden und tendenziell langfristigen emotionalen Schaden anrichten, und wie Sie sie überflügeln.

Aggressive, missgünstige und manipulative Personen stellen sich üblicherweise nicht als solche vor. Sie haben gelernt, einen guten ersten Eindruck zu machen, uns zu schmeicheln und andere Tricks anzuwenden, um uns für sich zu gewinnen. Wenn sie uns dann mit ihrem hässlichen Verhalten überraschen, fühlen wir uns hintergangen, wütend und hilflos. Sie erzeugen ständig Druck und wissen, dass sie uns mit ihrer Anwesenheit geistig beschäftigen, wodurch es uns doppelt schwerfällt, logisch oder strategisch zu denken.

Die Gesetze werden Ihnen beibringen, diese Typen im Voraus zu identifizieren, und dieses Wissen ist Ihre beste Verteidigung gegen sie. Entweder können Sie daraufhin einen großen Bogen um sie machen oder ihre manipulativen Handlungen rechtzeitig durchschauen, sodass Sie nicht überrascht werden und besser in der Lage sind, Ihr emotionales Gleichgewicht zu wahren. Sie werden lernen, sie richtig einzuschätzen und die eklatanten Schwächen und Unsicherheiten hinter ihrem vordergründigen Tun zu erkennen. Sie werden nicht mehr auf ihr lautes, aggressives Auftreten hereinfallen und so den Einschüchterungseffekt neutralisieren, auf den diese Typen sich verlassen und von dem sie abhängig sind. Sie werden ihre Lügengeschichten und Ausreden für ihr egoistisches Verhalten nicht mehr ernst nehmen. Ihre Gelassenheit wird sie rasend machen und oft dazu führen, dass sie die Fassung verlieren oder Fehler begehen.

Statt sich von all diesen Begegnungen herunterziehen zu lassen, werden Sie sie womöglich als Gelegenheit begreifen, Ihre Selbstbeherrschung zu perfektionieren und sich mental abzu härten. Wenn Sie es schaffen, auch nur einen dieser Typen zu durchschauen, wird das Ihr Selbstbewusstsein stärken, weil Sie wissen, dass Sie selbst dem Schlimmsten beikommen können, das die menschliche Natur zu bieten hat.

Viertens werden Ihnen die Gesetze die wahren Mechanismen aufzeigen, mit denen sich Menschen motivieren und beeinflussen lassen, wodurch sich Ihr Lebensweg viel leichter gestalten wird.

Wenn wir mit unseren Ideen oder Plänen auf Widerstand stoßen, führt das normalerweise dazu, dass wir unser Gegenüber umzustimmen versuchen, indem wir Argumente oder Erklärungen vorbringen oder unseren Charme spielen lassen, wodurch der Widerstand allerdings nur zunimmt.

Die Gesetze werden Ihnen beibringen, dass Menschen von Natur aus stur sind und sich äußeren Einflüssen in der Regel widersetzen. Daher müssen Sie jedweden Versuch damit beginnen, den Widerstand Ihres Gegenübers aufzuweichen, und dürfen den anderen niemals in die Enge treiben. Sie werden lernen, seine Unsicherheit zu erkennen, statt sie versehentlich sogar noch zu schüren. Sie werden dabei bedenken, welche Eigeninteressen *der andere* hat und welches Selbstbild er bestätigt wissen will.

Sobald Sie die Durchlässigkeit von Emotionen verstehen, werden Sie erkennen, dass Sie den größten Einfluss auf andere ausüben können, indem Sie Ihre eigene Stimmung und Einstellung verändern. Ihre Mitmenschen reagieren viel stärker auf Ihre Energie und Ihr Auftreten als auf Ihre Worte. Sie werden aufhören, sich anderen gegenüber zu rechtfertigen. Ihre Gelassenheit und Ihr aufrichtiges Interesse an der anderen Person werden einen positiven und geradezu hypnotischen Effekt haben. Sie werden lernen, dass Sie als Anführer Leute am besten in Ihre Richtung bewegen, indem Sie durch Ihre Einstellung, Empathie und Arbeitsmoral die richtige Atmosphäre schaffen.

Fünftens werden Sie mithilfe der Gesetze erkennen, wie tief die Kräfte der menschlichen Natur in Ihnen wirken, und somit die Macht erlangen, Ihre eigenen negativen Muster zu verändern.

Wenn wir etwas über die dunkleren menschlichen Eigenschaften hören oder lesen, neigen wir dazu, uns selbst davon auszunehmen. Es sind immer die anderen, die narzisstisch, irrational, neidisch, überheblich, aggressiv oder passiv-aggressiv sind. Wir denken fast immer, dass wir nur mit den besten Absichten handeln. Sollten wir einmal davon abweichen, sind es immer die äußeren Umstände oder die anderen, die uns zu negativen Reaktionen zwingen.

Die Gesetze werden ein für alle Mal dafür sorgen, dass Sie dieser Selbsttäuschung nicht mehr unterliegen. Wir alle sind aus demselben Holz geschnitzt und wir alle haben dieselben Neigungen. Je früher Sie dies erkennen, desto leichter wird es Ihnen fallen, die potenziell negativen Eigenschaften zu überwinden, die in Ihnen stecken. Sie werden Ihre eigenen Motive hinterfragen, Ihren eigenen Schatten erblicken und sich Ihre eigenen passiv-aggressiven Neigungen bewusst machen. Sie werden auch bescheidener werden und erkennen, dass Sie anderen gegenüber nicht so überlegen sind, wie Sie vielleicht denken. Sie werden dadurch keine Schuldgefühle bekommen oder durch Ihre Eigenwahrnehmung beeinträchtigt sein – im Gegenteil. Sie werden sich selbst als vollständige Person akzeptieren, sowohl das Gute als auch das Schlechte in Ihnen annehmen und Ihr falsches, idealisiertes Selbstbild fallen lassen. Sie werden jede Form der Heuchelei ablegen können und die Freiheit genießen, mehr Sie selbst zu sein. Diese Eigenschaft wird eine große Anziehung auf andere ausüben.

Sechstens werden Sie durch die Gesetze zu einer empathischeren Person, wodurch Sie tiefere und bedeutungsvollere Beziehungen zu Ihren Mitmenschen eingehen können.

Wir Menschen sind mit einem gewaltigen Potenzial geboren, Leute auf einer Ebene zu verstehen, die das rein Intellektuelle weit übersteigt. Es ist eine Stärke, die bereits unsere frühesten Vorfahren entwickelten, als sie lernten, die Stimmungen und Gefühle anderer zu interpretieren, indem sie sich in ihre Lage hineinversetzten.

Die Gesetze werden Ihnen zeigen, wie Sie diese latente Macht in höchstmöglichem Maß nutzen können. Sie werden lernen, die ständigen inneren Monologe langsam zu unterbinden und genauer hinzuhören. Sie werden sich beibringen, sich in die Lage des anderen hineinzusetzen. Sie werden Ihre Vorstellungskraft und Erfahrungen einsetzen, um einen Eindruck zu gewinnen, wie sich der andere vermutlich fühlt. Wenn Ihr Gegenüber etwas Schmerzhaftes beschreibt, werden Sie sich Ihre eigenen schmerzhaften Erlebnisse in Erinnerung rufen. Sie werden nicht einfach nur intuitiv reagieren, sondern die Informationen aktiv verarbeiten, die Sie auf diese empathische Weise sammeln, und dadurch weitere Erkenntnisse gewinnen. Sie werden ständig zwischen Empathie und Analyse hin und her schalten und ständig aktualisieren, was Sie beobachten, und dadurch Ihre Fähigkeit verbessern, die Welt mit den Augen des anderen zu sehen. Durch diese Praxis werden Sie auch auf körperlicher Ebene ein Gefühl der zwischenmenschlichen Verbundenheit registrieren.

Dafür ist jedoch ein gewisses Maß an Demut nötig. Sie können nie sicher wissen, was der andere denkt, und sich daher leicht irren. Deshalb dürfen Sie kein voreiliges Urteil treffen, sondern müssen aufgeschlossen bleiben, um mehr zu erfahren. Menschen sind komplexer, als Sie denken. Ihr Ziel ist

es, deren Perspektive besser zu verstehen. Wenn Sie diesen Prozess immer wieder durchlaufen, werden Sie Ihr Urteilsvermögen wie einen Muskel kräftigen, der durch regelmäßiges Üben stärker wird.

Die Kultivierung von Empathie bringt zahlreiche Vorteile mit sich. Wir alle sind sehr mit uns selbst beschäftigt und in unserer eigenen Welt gefangen. Es ist eine geradezu therapeutische und befreiende Erfahrung, aus unserer Welt heraus- und in die Welt einer anderen Person hineingeführt zu werden. Das ist es, was uns an Filmen und anderen fiktiven Geschichten fasziniert: Wir lernen die Weltsicht und Perspektive von Leuten kennen, die sich völlig von uns unterscheiden. Hierdurch wird sich Ihre gesamte Denkweise verändern. Sie üben sich darin, sich von Vorurteilen zu lösen, im Augenblick präsent zu sein und Ihre Annahmen über Ihre Mitmenschen ständig zu hinterfragen und zu revidieren. Sie werden merken, dass sich Ihre geistige Flexibilität auch darauf auswirken wird, wie Sie generell mit Problemen umgehen, und feststellen, dass Sie andere Möglichkeiten in Betracht ziehen und alternative Perspektiven einnehmen können. Das ist der Kern des kreativen Denkens.

Schließlich werden die Gesetze verändern, wie Sie Ihr eigenes Potenzial sehen, wodurch Sie ein besseres Bewusstsein für das höhere ideale Selbst entwickeln, das in Ihnen steckt und das Sie zum Vorschein bringen wollen.

Man kann sagen, dass Menschen zwei gegensätzliche Seiten in sich haben: ein niederes und ein höheres Selbst. Das niedere Selbst ist meist stärker ausgeprägt. Seine Impulse verleiten uns zu emotionalen Reaktionen und Rechtfertigungen, wodurch wir uns anderen gegenüber überlegen fühlen wollen und selbstgerecht agieren. Es geht immer den Weg des geringsten Widerstands und bringt uns dazu, nach sofortigen Belohnungen und Ablenkungen zu streben. Es verleitet uns dazu, die Meinungen anderer zu übernehmen und uns in der Gruppe zu verlieren.

Wir fühlen die Impulse des höheren Selbst, wenn wir Veranlassung haben, von uns selbst Abstand zu nehmen, wenn wir mit anderen eine tiefere Verbindung eingehen wollen, uns gedanklich mit unserer Arbeit auseinandersetzen, denken statt reagieren, unserem eigenen Lebensweg folgen und entdecken, was uns einzigartig macht. Das niederere Selbst ist die animalische, reaktive Seite unserer Natur, auf die wir oft zurückfallen. Das höhere Selbst ist die menschlichere Seite unserer Natur – die Seite, die uns rücksichtsvoll und reflexiv macht. Weil der höhere Impuls schwächer ist, bedarf es der Anstrengung und Erkenntnis, sich mit ihm zu verbinden.

Wir sollten danach streben, das ideale Selbst in uns zum Vorschein zu bringen, denn nur wenn wir diese Seite entwickeln, fühlen wir uns als Menschen wahrhaft erfüllt. Das vorliegende Buch wird Ihnen helfen, dies zu erreichen, indem es Sie für die potenziell positiven und aktiven Elemente sensibilisiert, die in jedem Gesetz enthalten sind.

Indem Sie sich Ihre Neigung zur Irrationalität bewusst machen, werden Sie lernen, sich vor Augen zu führen, wie Ihre Emotionen Ihre Denkweise prägen (Kapitel 1), wodurch Sie die Fähigkeit erwerben, sich nicht von ihnen leiten zu lassen, und wahrhaftig rational werden. Wenn Sie wissen, wie Ihre Lebenseinstellung die Dinge beeinflusst, die Ihnen widerfahren, und dass Ihr Geist von Natur aus dazu neigt, bei Angst abzuschalten (Kapitel 8), können Sie lernen, eine Einstellung zu entwickeln, die expansiv und furchtlos ist. Wenn Sie wissen, dass Sie anfällig dafür sind, sich mit anderen zu vergleichen (Kapitel 19), können Sie dies als Ansporn nutzen, um durch Ihre überragen-

den Leistungen zu glänzen, jene zu bewundern, die großartige Dinge erreicht haben, und sich von ihrem Beispiel inspirieren lassen. Sie können bei allen elementaren Eigenschaften auf diese Weise vorgehen und Ihr großes Wissen über die menschliche Natur nutzen, um sich dem starken Sog Ihres niederen Wesens zu widersetzen.

Betrachten Sie dieses Buch folgendermaßen: Sie stehen kurz davor, ein Schüler der menschlichen Natur zu werden. Sie werden eine Reihe von Fähigkeiten entwickeln – etwa wie Sie den Charakter Ihrer Mitmenschen beobachten und bewerten und in Ihre eigenen seelischen Abgründe blicken. Sie werden daran arbeiten, Ihr höheres Selbst zum Vorschein zu bringen. Und durch regelmäßige Übung werden Sie diese Kunst perfektionieren, das Schlimmste abwenden, das andere Ihnen entgegenschleudern, und sich in eine rationalere, selbstreflexivere und produktivere Person verwandeln.

Der Mensch wird sich bessern, wenn man ihm vor Augen führt, wie er heute ist.

ANTON TSCHECHEW

1 BEHERRSCHEN SIE IHR EMOTIONALES SELBST

DAS GESETZ DER IRRATIONALITÄT

Sie denken vielleicht, dass Sie Ihr Schicksal selbst in der Hand haben und den Verlauf Ihres Lebens nach besten Kräften bewusst gestalten. Aber Sie sind sich nicht im Klaren darüber, wie sehr Sie tatsächlich von Ihren Emotionen beherrscht werden: Sie bringen Sie dazu, sich Ideen zuzuwenden, die Ihr Ego beruhigen. Sie bringen Sie dazu, nach Beweisen für das zu suchen, was Sie ohnehin glauben wollen. Sie bringen Sie dazu, abhängig von Ihrer Stimmung das zu sehen, was Sie sehen wollen – und diese Entkopplung von der Realität ist die Quelle für die schlechten Entscheidungen und negativen Muster, die Ihr Leben heimsuchen. Rationalität ist die Fähigkeit, diesen emotionalen Wirkungen entgegenzusteuern, zu denken, statt zu reagieren, den Geist für das zu öffnen, was wirklich geschieht, statt sich von Gefühlen leiten zu lassen. Das kommt nicht von selbst, sondern es ist eine Kraft, die wir kultivieren müssen, aber dadurch entfalten wir unser größtes Potenzial.

Die innere Athene

Eines Tages gegen Ende des Jahres 432 v. Chr. erhielten die Bürger Athens sehr verstörende Nachrichten: Gesandte des Stadtstaats Sparta waren eingetroffen, um dem athenischen Gemeinderat neue Friedensbedingungen zu unterbreiten. Wenn Athen diesen Bedingungen nicht zustimme, würde Sparta den Krieg erklären. Sparta war der Erzfeind Athens und in vielerlei Hinsicht das genaue Gegenteil. Während Athen einen Verbund demokratischer Staaten in der Region anführte, stand Sparta einem Bündnissystem aus Oligarchien vor, dem sogenannten Peloponnesischen Bund. Athen verließ sich auf seine Marine und seinen Wohlstand – es war die vorherrschende Handelsmacht im Mittelmeerraum. Sparta verließ sich hingegen auf seine Armee, es war ein totalitärer Militärstaat.