

48 laws of power

by robert greene · Language: DE

Summary by booksummaryai.com —

<https://booksummaryai.com/country/de/48-laws-of-power-zusammenfassung>

Summary

In 60 Sekunden

Robert Greene hat die Geschichte nach den Zügen durchforstet, die Macht gewinnen, und nach den Fehlern, die sie vernichten, und sie zu 48 Gesetzen verdichtet. Jedes Gesetz kommt mit einer Geschichte: ein Minister, der verhaftet wird, weil er seinen König überstrahlt; ein Hochstapler, der den Eiffelturm verkaufte; eine Königin, die nie heiratete. Die Gesetze sind amoralisch — sie beschreiben, wie Macht tatsächlich eingesetzt wird, nicht wie sie eingesetzt werden sollte. Lies sie als Rüstung: Die Tricks zu kennen, ist die beste Verteidigung gegen die Leute, die sie an dir ausprobieren.

Warum es sich lohnt

Das ist das Buch, das Rapper, CEOs und Häftlinge zitieren — weil es ohne Umschweife die Manöver benennt, die um dich herum im Job und in der Politik ablaufen. Es ist für alle, die sich ständig übervorteilt fühlen und das Getriebe sehen wollen. Du wirst nicht jedes Gesetz anwenden; aber du wirst froh sein, sie zu erkennen.

Die Kernideen

Never Outshine the Master: The Party That Ended a Career

In 1661, Nicolas Fouquet, Superintendent of Finances to Louis XIV, threw a lavish party at his château of Vaux-le-Vicomte to honor the king. The food, the grounds, the taste — everything was magnificent, and that was the problem. Louis walked through his minister's palace feeling eclipsed, upstaged, insecure. Three weeks later, Fouquet was arrested on charges of embezzlement and imprisoned for life in the Bastille. Galileo took the opposite path: when he discovered the moons of Jupiter, he dedicated them to the Medici family, naming them the Medicean Stars. Cosimo II de' Medici got to feel superior, and Galileo got a court position instead of a dismissal.

Talent makes superiors anxious before it makes them grateful. Your brilliance registers as a threat to their position, and insecurity is a faster emotion than admiration. The move isn't to hide your gifts — it's to route the credit upward, making the powerful look even better for having spotted you. Galileo didn't dim his discovery; he handed the naming rights to his patron. Flattery with substance beats raw display every time.

Probier es aus: Before your next win at work, script one sentence that hands visible credit to your boss — then let your work speak after that.

Friends Will Betray You Faster Than Enemies

Byzantine Emperor Michael III took his friend Basil the Macedonian and raised him from a stable hand to co-emperor. That's the kind of generosity friendship is supposed to earn loyalty for. Instead, Basil grew hungry for sole power. In 867, Basil got Michael drunk and murdered him, seizing the throne for himself. The man Michael had lifted up used that trust as the weapon.

Greene's point stings: friends you elevate expect more favors, forgive less, and feel entitled to your assets — they can turn on you with a grievance an enemy would never bother inventing. An enemy, by contrast, has nothing to pretend about. You know where you stand, and a reconciled enemy often works harder to prove loyal than a spoiled friend ever will. Hire the competent rival; watch the friend you've made dependent.

Probier es aus: List one person you've over-trusted because of history, not competence — and rebalance one responsibility toward someone who owes you nothing.

Conceal Your Intentions: Bismarck's Fake Pacifism

As a deputy in the Prussian parliament in 1847, Otto von Bismarck argued against war with Austria despite favoring it, positioning himself as an opponent of military adventure; once in power he made war on Austria, having earlier disarmed suspicion. The Greeks, unable to breach Troy's walls, built a giant wooden horse and left it as a supposed offering to Athena, then pretended to sail away. The Trojans brought the horse inside their walls; Greek soldiers hidden inside emerged at night and opened the gates, leading to Troy's destruction.

Announcing your plans gives everyone time to build defenses. Deception here isn't exotic — it's the ordinary grammar of strategy: say the opposite of what you want, act bland, let your rivals conclude you're harmless on their own. The Trojan Horse worked because it arrived as a gift, not a siege engine. If people can read your next move, they'll be standing on it when you arrive.

Probier es aus: In your next negotiation, state a goal slightly different from your real one and watch who repositions.

Say Less: Louis XIV's Two Words

Louis XIV was known for his terse, ambiguous statements. His famous phrase, 'I shall see' ('Je verrai'), was his habitual reply to petitions — a way to conceal his thoughts, keep his words minimal and his power mysterious over his courtiers. The Roman general Coriolanus understood the same arithmetic. When asked by the plebeians to speak about his military exploits, he refused to say much, knowing that silence and brevity would make him appear more powerful and mysterious than long-winded self-promotion.

Every extra sentence you utter is raw material someone can use against you, and the vaguer you are, the more intimidating you become. Silence forces others to fill the gap — usually by projecting more power onto you than you claimed. The chatty person reveals position; the terse one keeps the board hidden. Brevity isn't shyness. It's pricing.

Probier es aus: In one meeting this week, answer a hard question with a short, ambiguous line and stop talking. Note who rushes to fill the silence.

Hüte deinen Ruf – und mach ihn zur Waffe

P. T. Barnum pflegte seinen Ruf als Meister-Showman mit Streichen wie der Ausstellung von Joice Heth, einer versklavten Frau, für die er fälschlich behauptete, sie sei 161 Jahre alt und George Washingtons Amme. Als die Besucherzahlen sanken, schrieb Barnum anonym Briefe an Zeitungen, in denen er behauptete, die Ausstellung sei ein Betrug, und löste damit Kontroversen und erneutes öffentliches Interesse aus. Der Ruf, betont Greene, ist der Eckpfeiler der Macht: Barnum konnte den eigenen angreifen, weil er genau wusste, wie viel davon Theater war.

Dein Ruf geht dir in jeden Raum voraus und setzt den Preis für alles fest, worum du bittest. Das Verblüffende an Barnums Streich ist, dass die Kontroverse selbst eine Währung ist – Leute, die über dich streiten, reden immer noch über dich. Die Gefahr schneidet in beide Richtungen: Ein Ruf wird langsam aufgebaut und mit einem einzigen Skandal verloren, also musst du entscheiden, für welche eine Qualität du bekannt sein willst, und lässt nichts sie trüben.

Probier es aus: Schreib die drei Wörter auf, mit denen Kollegen dich beschreiben würden. Wenn es nicht die drei sind, die du wählen würdest, plane eine sichtbare Tat, die die Korrektur beginnt.

Fange die Aufmerksamkeit: Dalí im Taucheranzug

Salvador Dalí erlangte Berühmtheit nicht nur durch seine Gemälde, sondern durch kompromisslose Selbstvermarktung und empörende öffentliche Auftritte, etwa einen Vortrag im Tiefsee-Taucheranzug, der ihn fast erstickte, aber enorme Publicity erzeugte. Die Gemälde wurden gesehen, weil der Mann unmöglich zu übersehen war.

In einer überfüllten Welt flüstert Qualität allein. Aufmerksamkeit ist der Sauerstoff der Macht: Unsichtbare Menschen bekommen keine Förderung, keine Verbündeten, keinen Vorteil des Zweifels. Dalís Genie bestand darin zu verstehen, dass Spektakel und Werk einander nähren – der Streich zieht die Menge an, das Werk hält sie. Du brauchst keinen Taucheranzug; du brauchst eine denkwürdige, bewusste Sache, die dich zu der Person macht, die andere ihren Freunden beschreiben.

Probier es aus: Tu diesen Monat eine Sache, die dich in deinem Feld kurzzeitig berüchtigt macht – ein Vortrag, ein Streich, eine Haltung – und verknüpfe sie mit deiner eigentlichen Arbeit.

Lass andere die Arbeit machen, nimm den Ruhm ein: Tesla und Edison

Nikola Tesla arbeitete für Thomas Edison, verbesserte seine Gleichstromgeneratoren und löste scheinbar unlösbare Probleme. Als Edison die versprochene Prämie von 50.000 Dollar nicht zahlte, kündigte Tesla. Edisons Name steht bis heute auf den Patenten und in der Geschichte – Edison nahm die Patente und den Ruhm, und Tesla, naiv gegenüber der Macht, ging leer aus.

Die brutale Rechnung: Sichtbarer Ruhm verzinst sich, unsichtbare Arbeit verdampft. Edison verstand, dass die Geschichte Namen aufschreibt, nicht Beiträge, und er baute sein Imperium auf dieser Tatsache auf. Greene sagt dir nicht, du sollst stehlen – er sagt dir, dass brillante Arbeit zu leisten und anzunehmen, die Welt werde es schon bemerken, ein kindisches Modell von Gerechtigkeit ist. Sichere dir das Eigentum früh, schriftlich, namentlich – oder sieh zu, wie die Unterschrift eines anderen auf deinem Meisterwerk landet.

Probier es aus: Setz deinen Namen bei deinem nächsten Beitrag ausdrücklich dazu – ins Dokument, in den E-Mail-Thread, auf die Folie – bevor er zirkuliert.

Sorg dafür, dass andere zu dir kommen: Napoleons hohler rechter Flügel

In der Schlacht von Austerlitz 1805 schwächte Napoleon seinen rechten Flügel absichtlich, um die russischen und österreichischen Armeen zum Angriff zu locken. Sie gerieten in die Falle, überdehnten ihre Linien, und Napoleon zerschmetterte daraufhin ihr Zentrum und errang einen entscheidenden Sieg.

Wer zuerst handelt, auf Bedingungen eines anderen, kämpft müde und vorhersehbar. Die Alternative ist, das Terrain so zu arrangieren, dass dein Gegner glaubt, das Vorrücken sei seine eigene clevere Idee. Emotion ist der Köder, der funktioniert: Stolz, Gier, der Geruch von Schwäche. Wenn Menschen zu dir kommen, haben sie den Rahmen bereits hingenommen – und jedes Zugeständnis, das sie machen, um dich zu erreichen, werden sie wiederholen.

Probier es aus: Hör diese Woche auf, einem unresponsiven Kunden oder Kontakt hinterherzujagen. Mach dich knapp und wertvoll, und lass sie den nächsten Schritt machen.

Sieg durch Handeln, nicht durch Worte: Wrens stumme Säulen

Beim Entwurf eines Rathauses musste Sir Christopher Wren mit Stadtbeamten fertig werden, die darauf bestanden, dass die Decke zusätzliche Stützsäulen brauche. Wren wusste, dass sie Unrecht hatten, stritt aber nicht. Er baute die Säulen wie gefordert ein, ließ jedoch zwischen jedem Säulenkopf und der Decke einen kleinen Spalt und bewies damit über die Zeit stillschweigend seine Pointe, ohne die Beamten zu demütigen. Filippo Brunelleschi, der Bildhauer und Architekt der Renaissance, hielt seinen komplexen Entwurf der Hebelmaschine geheim, als er mit dem Bau der Kuppel des Doms von Florenz beauftragt war. Nachdem seine Assistenten es herausgefunden hatten, beschuldigte er sie, seinen Entwurf gestohlen zu haben, und nahm die volle Anerkennung für das technische Wunderwerk für sich in Anspruch.

Streit erzeugt Verlierer, und Verlierer hegen Groll, der das Thema überdauert. Demonstration lässt die Realität die Demütigung für dich erledigen — sanft und mit Verzögerung. Wrens Spalt

zwischen den Säulen ist das perfekte Bild: ein Beweis, der langsam eintrifft, ohne dass ein Urheber daran klebt. Wähle die Kämpfe, bei denen du die Beweise in die Struktur selbst einbauen kannst, und lass die Zeit deinen Fall vertreten, während du über den Fraktionen bleibst.

Probier es aus: Wenn du das nächste Mal bei etwas Überprüfbarem überstimmt wirst, füge dich — und richte still die Beweise ein, die in ein paar Monaten ans Licht kommen.

Meide die Unglücklichen und vom Pech Verfolgten — Emotionale Ansteckung ist real

Greene zitiert den Schriftsteller Lope de Vega: 'Das Unglück der Unglücklichen ist ansteckend. Verkehre niemals mit denen, die vom Unglück gezeichnet sind.' Das Gesetz ist unmissverständlich: Manche Menschen haben nicht nur Pech, sie strahlen es aus, und die Nähe ist der Weg, auf dem es sich auf dich überträgt.

Das ist das Buch an seinem kältesten Punkt, und genau darum geht es, sich damit auseinanderzusetzen. Geistige Zustände sind ansteckend — chronisches Drama, chronisches Scheitern, chronische Groll leiten auf die Menschen in der Nähe über. Greene sagt nicht, dass du jemanden in der Krise im Stich lassen sollst; er sagt, dass du die chronischen Fälle prüfen sollst. Die Person, bei der immer alles schiefgeht, sagt dir normalerweise etwas über ihre Entscheidungen, und du wirst einen Teil ihrer Rechnung bezahlen.

Probier es aus: Benenne die eine Person, deren Anrufe dich immer erschöpft oder schlechter zurücklassen. Halbiere diesen Kontakt diesen Monat.

Selektive Ehrlichkeit: Der Mann, der den Eiffelturm verkaufte

Im Jahr 1925 gab sich der Betrüger Victor Lustig als französischer Regierungsbeamter aus und 'verkaufte' den Eiffelturm als Schrott an eine Gruppe von Schrotthändlern. Er wählte sein Ziel, einen Händler namens André Poisson, und nutzte einen Moment vorgetäuschter Ehrlichkeit — er gab vor, ein korrupter Beamter zu sein, der eine Bestechung suchte —, um Poisson glauben zu machen, das Geschäft sei echt und geheim. Poisson zahlte, und Lustig floh aus dem Land.

Ein einziger Akt der Offenheit — selbst ein Geständnis kleiner Korruption — kauft mehr Vertrauen als ein Jahr tadellosen Verhaltens, weil er dem Betrüger scheinbar etwas kostet. Deshalb sagt das Gesetz selektiv: Ehrlichkeit, einmal und im richtigen Moment eingesetzt, entwaffnet das Opfer vollständig. Die Verteidigung besteht darin zu bemerken, wann die 'Offenheit' eines Menschen verdächtig gut getimt eintrifft. Vertrauen, das an einem Nachmittag aufgebaut wird, kann bis zum Abend an dir ausgegeben werden.

Probier es aus: Wenn jemand mit einem überraschenden Geständnis oder einer allzu großzügigen Geste beginnt, halte inne und frage, was er damit kauft, bevor du erwidest.

Zermalme deinen Feind vollständig: Cesare Borgia in Senigallia

Im Jahr 1502 ließ Cesare Borgia, nachdem er seine Feinde, die Familie Orsini, zu einer falschen Versöhnung nach Senigallia gelockt hatte, sie alle in einer einzigen Nacht verhaften und

hinrichten, wodurch die Bedrohung vollständig beseitigt wurde und niemand übrig blieb, der Rache suchte. Halbe Maßnahmen, so erzählt es Greene, sind es, die die Rachesüchtigen hervorbringen.

Das ist das Gesetz, das die Menschen böse nennen, und Greene würde sagen, das Böse liegt darin, so zu tun, als sei es nicht wahr. Ein besiegter Feind, der am Leben bleibt, wird zu einem dauerhaften, motivierten Gegner, der nichts mehr zu verlieren hat. Die moderne Übersetzung ist keine Gewalt — sie lautet: Wenn du jemanden endgültig aus einer Machtposition über dich entfernst, entferne ihn vollständig: keine halbe Degradierung, kein verbleibender Zugang, kein 'Lass uns befreundet bleiben.' Gnade, die einen verwundeten Rivalen in der Nähe zurücklässt, plant nur deinen eigenen Hinterhalt.

Probier es aus: Wenn du jemanden aus einem Projekt oder einer Rolle ausschließen musst, tue es vollständig und sauber — keine halben Ausstiege, die ihm einen Groll und einen Schlüssel lassen.

Zieh andere zu dir, während du unvorhersehbar bleibst

Bobby Fischer, der Schachweltmeister, stellte vor Partien skurrile Forderungen, erschien zu spät und verhielt sich unberechenbar – seine Gegner blieben aus dem Gleichgewicht gebracht und konnten seinen nächsten Zug nicht voraussehen: ein psychologischer Vorteil aus kultivierter Unberechenbarkeit. Königin Elisabeth I. von England weigerte sich zu heiraten und vermied es so, sich auf eine ausländische Macht oder eine inländische Fraktion festzulegen; sie ließ Freier wie den König von Spanien und den französischen Herzog von Anjou warten und sagte berühmt: „Ich bin mit England verheiratet.“ Das erlaubte ihr, über Jahrzehnte Freier und europäische Mächte gegeneinander auszuspielen und ihre Unabhängigkeit zu wahren.

Vorhersehbarkeit ist ein Geschenk an deine Gegner – sie gibt ihnen Zeit zur Vorbereitung. Fischer kaufte Siege mit schierer Unlesbarkeit. Elisabeth kaufte fünfzig Jahre lang Einfluss mit einer einzigen Weigerung: Niemals festlegen, und jeder Freier bleibt eine Verhandlungsmasse. Das Muster dahinter ist bei beiden dasselbe. Optionen sind Macht; sobald du deine hergibst, hast du dich für den festgelegt, der das andere Ende hält.

Probier es aus: Halte diesen Monat eine Verhandlung offen, indem du einfach nicht entscheidest – und beobachte, wie die Angebote der Gegenseite besser werden, während du wartest.

Baue keine Festungen: Zwei Kaiser, zwei Enden

Ludwig XIV. verlegte seinen Hof von der festungsartigen Louvre in den offenen Palast von Versailles und zwang den Adel, unter seiner ständigen Beobachtung zu leben. Indem er den Adel in Versailles nahe bei sich hielt, entging Ludwig der Isolation und sorgte für einen ständigen Informationsfluss – wirksamer zur Kontrolle als jede physische Festung. Der chinesische Kaiser Ch'in Shih Huang Ti vereinigte China und ließ die Große Mauer bauen, wurde aber in seinen späten Jahren paranoid und isolierte sich in seinem Palast und schnitt jeden Kontakt zur Außenwelt ab. Er starb allein, und sein Reich fiel rasch ins Chaos.

Isolation fühlt sich an wie Sicherheit und wirkt wie Verfall. Macht läuft auf Information, und Information erreicht nur die, die im Strom bleiben – der abgeschottete Anführer hört nur noch, was ihn schmeichelt, und das zuletzt. Versailles sieht nach Verschwendung aus; in Wahrheit war es ein Überwachungsstaat, gebaut auf Dinnerpartys. Dein Instinkt unter Bedrohung wird dir den Rückzug nahelegen. Widersteh ihm: In dem Moment, in dem du abtauchst, schreibt der andere die Geschichte über dich.

Probier es aus: Wenn du einen schwierigen Kreis gemieden hast – ein Team, eine Branchengruppe, einen Familienzweig –, vereinbare diese Woche einen Kontakt mit ihnen.

Finde den Daumenschraube jedes Menschen: Richelieus unsichtbare Hand

Kardinal Richelieu, erster Minister Ludwigs XIII., entdeckte, dass die Schwäche des Königs das Bedürfnis war, sich in Kontrolle und intellektuell überlegen zu fühlen. Richelieu legte mehrere Optionen vor und lenkte den König subtil dazu, Richelieus bevorzugten Plan zu wählen, sodass der König glaubte, es sei seine eigene Idee.

Jeder hat eine – ein Bedürfnis, eine Unsicherheit, einen Hunger, gegen den man nicht handeln kann. Finde sie, und du hörst auf, gegen Menschen zu drängen, und beginnst, sie von innen aus ihren eigenen Wünschen heraus zu bewegen. Das Verstörende daran ist, wie wenig Kraft es braucht: Richelieu hat nie etwas befohlen. Er hat nur die Karte arrangiert. Die Verteidigung ist Selbsterkenntnis – kenne deinen eigenen Daumenschraube, bevor jemand anderes ihn findet und anfängt, für dich zu wählen.

Probier es aus: Nimm die schwierigste Person, mit der du zu tun hast, und schreib auf, was sie am dringendsten fühlen muss. Gestalte deine nächste Bitte so, dass sie dieses Bedürfnis füttert.

Benimm dich wie ein König, um wie einer behandelt zu werden

Julius Caesar baute sein öffentliches Bild sorgfältig auf, von seinem markanten Kleidungsstil bis zu seinen Schriften über seine eigenen Feldzüge, etwa „De Bello Gallico“, die er in der dritten Person verfasste, damit seine Taten objektiv und legendär wirkten. Christoph Kolumbus, trotz seiner bescheidenen Herkunft als Sohn eines genuesischen Webers, präsentierte sich dem spanischen Hof als Mann des Geheimnisses und der Bestimmung und forderte die Titel Admiral des Ozeanischen Meeres und Vizekönig aller Länder, die er entdecken würde. Sein königliches Auftreten überzeugte Königin Isabella, seine Reise zu finanzieren.

Die Krone gehört dem, der sie überzeugend trägt. Caesar wie Kolumbus verstanden, dass Selbstdarstellung keine Eitelkeit ist – sie ist die Schnittstelle, über die andere deinen Wert entscheiden. Schreib dich als Legende, bevor dich jemand anderes als Fußnote schreibt. Die Kühnheit selbst überzeugt: Fordere den Titel, kleide dich der Rolle entsprechend, erzähle deine eigene Geschichte – und die Welt füllt den Rest auf.

Probier es aus: Entwirf den Ein-Satz-Lebenslauf, der in fünf Jahren wahr sein soll – und stell dich ab heute mit einer Version davon vor.

Verachte das Gratis-Essen

Baltasar Gracián: 'Was umsonst angeboten wird, ist gefährlich; es steckt meist entweder ein Trick dahinter oder eine versteckte Verpflichtung. Was einen Wert hat, ist es wert, dass man dafür bezahlt.' Das Gratis-Essen ist aus dieser Sicht nie gratis — es ist ein Angelhaken, auf dessen Rückseite der Preis steht.

Ein Geschenk anzunehmen schafft Schulden, und Schulden sind eine Leine. Wer seine eigenen Wege bezahlt, behält seine Wahlmöglichkeiten; wer von Gefallen lebt, wird langsam zum Angestellten aller, die ihn füttern. Hier steckt auch eine Selbstachtungs-Maschine: Den vollen Preis zu zahlen zwingt dich, das Erhaltene zu schätzen und gut zu nutzen, während Gratis-Sachen verschwendet werden. Prüfe jedes Schnäppchen genau, das zu gut erscheint — die Rechnung kommt immer, nur später und größer.

Probier es aus: Lehne diese Woche einen kostenlosen Gefallen oder Rabatt ab und zahle den vollen Preis — beobachte, wie anders du mit dem umgehst, wofür du bezahlt hast.

Wirke nie zu perfekt: Der Kaiser, der dafür starb

Der chinesische Kaiser Yang-ti aus der Sui-Dynastie war ein brillanter und begabter Herrscher, aber er stellte seine Überlegenheit so offen zur Schau, dass seine Minister und Untertanen ihn zu verabscheuen begannen. Seine ständigen Demonstrationen der Perfektion ließen andere sich unzulänglich fühlen, und er wurde schließlich von seinem eigenen Gefolge ermordet.

Exzellenz zur Schau zu stellen verwandelt Bewunderer still in Feinde, denn überstrahlt zu werden fühlt sich an wie verkleinert zu werden. Der kontraintuitive Zug ist, dein Bild mit einem Makel zu säen, einem harmlosen Laster, einem Moment der Selbstironie — etwas, das andere um dich herum entspannen lässt. Neid ist still und geduldig, deshalb ist er gefährlich: Wenn er zuschlägt, ist es zu spät für Charme. Teile den Sieg, gib den Fehltritt zu und lass die Menschen sich sicher fühlen, dich zu mögen.

Probier es aus: Erzähle bei deinem nächsten Erfolg die Geschichte mit einem ehrlichen Fehler oder Glückstreffer dabei — und beobachte, wie viel wärmer die Reaktion ausfällt.

Nimm Formlosigkeit an: Sei Wasser

Greene schließt mit einem Bild aus dem Tao Te Ching, das Lao Tzu zugeschrieben wird: 'Nichts auf der Welt ist so weich und nachgiebig wie Wasser. Doch um das Harte und Unbiegsame zu lösen, kann es nichts übertreffen.' Das Gesetz rät, sich den Umständen anzupassen wie Wasser, keine starre Form anzunehmen, damit kein Feind dich greifen oder angreifen kann.

Jede feste Strategie, Identität und Gewohnheit ist ein Ziel: Sobald deine Form bekannt ist, zielen Gegner darauf. Das letzte Gesetz kehrt die anderen siebenundvierzig um — Formlosigkeit ist das Meta-Gesetz, die Erlaubnis, jede Taktik im Moment aufzugeben, in dem sie aufhört zu funktionieren. Starre Dinge brechen beim Kontakt mit Veränderung; nachgiebige Dinge absorbieren, lenken um und überdauern. Die stärkste Position ist keine Festung und keine

Marke. Es ist die Fähigkeit, zu werden, was der Moment verlangt.

Probier es aus: Nimm einen Plan, an dem du klammerst, und schreib die Bedingung auf, unter der du ihn aufgeben würdest — entscheide jetzt, während du ruhig bist.

Die besten Zitate

- "Ich werde es sehen" - Ludwig XIV.
- "Ich bin mit England vermählt." - Königin Elisabeth I.
- "Tue nie, was du gesagt hast, dass du es tun wirst." - Otto von Bismarck
- "Was umsonst angeboten wird, ist gefährlich; es birgt meist entweder einen Trick oder eine versteckte Verpflichtung. Was einen Wert hat, ist es wert, dafür zu bezahlen." - Baltasar Gracián

Kritik

Die Gesetze widersprechen sich — sei unberechenbar, aber auch verlässlich; suche Aufmerksamkeit, aber überstrahle niemanden — und Greene hilft kaum, das zu versöhnen. Kritiker haben angemerkt, dass die „Gesetze

In einem Satz

Macht ist eine Sprache mit einer Grammatik — lerne sie, sonst wird über dich in ihr gesprochen.

Für wen sich das Buch eignet

Alle, die sich durch Bürokratie, Verhandlungen oder konkurrenzintensive Felder bewegen, ständig übervorteilt werden und die Züge kommen sehen wollen. Auch Pflichtlektüre, wenn du dich lieber gegen Manipulation verteidigen willst, als sie anzuwenden — die Gesetze zu kennen, ist das Gegenmittel.