

Checkliste: Macht und Erfolg

So verändert Erfolg unser Gehirn!

☞ **Erfolg ist kein Geburtsrecht!** Die Vorstellung, durch Abstammung zum Gewinner zu werden, hält sich seit vielen Jahrhunderten in den Köpfen der Menschen. Zwar bleiben die Privilegierten z.B. durch arrangierte Heiraten unter sich und haben die Kinder erfolgreicher Menschen bessere Startbedingungen als jene weniger erfolgreicher Menschen. Aber viele Menschen, die mit vorteilhaften Genen geboren wurden, bleiben beim Wettlauf um ein erfolgreiches oder glückliches Leben am Wegrand zurück (z.B. Paulo Picasso, John Paul Getty III.)

☞ **Erfolg basiert vor allem auf innerem Antrieb!** Je mehr wir intrinsisch angetrieben sind, desto stärker ist die neuronale Aktivität im Gehirn. Gute Führungskräfte kombinieren intrinsische und extrinsische Anreize. Hervorragende Führungskräfte hingegen wissen, wie sie den Schalter der inneren Motivation ihrer Mitarbeiter umlegen. Sie vermeiden es, diesen inneren, natürlichen Antrieb durch allzu große externe Belohnungen (z.B. Boni) zu vermindern. Allerdings sind finanzielle Belohnungen selten völlig extrinsisch, sondern dienen ehrgeizigen Menschen als Statussymbole und Zeichen der eigenen Kompetenz.

☞ **Wichtiger als die eigene Belohnung ist die Belohnung der Anderen!** Geld aktiviert neben Essen, Trinken und Sex das Belohnungssystem im Gehirn, welches für angenehme Gefühle zuständig ist. Dann verabreicht uns ein kleines Männchen mit einer winzigen Spritze eine Dosis des Hormons Dopamins, und wir fühlen uns gut. Allerdings geht es weniger um die absolute Belohnung, sondern darum, im Vergleich zu Anderen (z.B. Kollegen, Nachbarn, Schwager) mehr zu verdienen. Darum scheffeln Milliardäre noch mehr Geld: sie treibt nicht die extrinsische Belohnung des Geldwerts, sondern der Drang nach persönlicher Macht an.

☞ **Wir laufen auf einem Doppelgleis der Suche nach extrinsischer und intrinsischer Belohnung!** Intrinsische Motivation, d.h. der Antrieb, etwas zu tun, weil es ein Gefühl von Kompetenz und Zufriedenheit schafft, kann den größten Ehrgeiz erzeugen. Allerdings sind die meisten Tätigkeiten (außer Essen und Sex) erst einmal extrinsisch motiviert, indem wir zunächst von außen dazu angeregt werden (z.B. zu einem neuen Hobby). Erst mit der Zeit bekommen wir mit zunehmender Verbesserung ein Gefühl des Könnens und des Erfolgs - bis wir es von selbst tun wollen.

☞ **Extrinsische Belohnung kann den inneren Antrieb ersetzen!** Nach der konventionellen Belohnungstheorie helfen materielle Anreize, Menschen zu einem bestimmten Verhalten zu motivieren. Wer jedoch Geld oder andere Gratifikationen erhält, denkt sich unbewusst: „Menschen geben mir nur dann Geld, wenn sie wollen, dass ich etwas mache, das ich nicht mag. Ich bekam Geld für diese Tätigkeit angeboten. Also kann sie keinen großen Spaß machen.“ Das lässt sich auch auf Kinder erfolgreicher Eltern übertragen. Zum einen haben sie oft die Bürde übermächtiger Eltern zu tragen. Zum anderen fehlt ihnen in vielen Fällen die motivationsbildende Aufmerksamkeit ihrer hart arbeitenden und damit abwesenden Eltern. Außerdem entfällt bei ihnen der Antrieb, für sich selber sorgen zu müssen, wenn sie das Elternhaus verlassen.

☞ **Erfolg basiert auf realistischen Zielen!** Erfolg lässt sich selten vorausplanen. Auch wenn Entschlossenheit und Durchhaltevermögen die eigenen Chancen verbessern, gehört stets auch eine gehörige Portion Glück dazu. Die eigene Motivation zu bewahren heißt daher, die innere Befriedigung zu genießen, die sich aus der Bewältigung der täglichen Aufgaben ergibt. Wer sich nur auf ein fernes, großes Ziel konzentriert, entwertet seine täglichen kleinen Erfolge, was lähmend wirkt. Die meisten Erfolgreichen setzen sich gemäßigte Ziele, die zwar nicht leicht, aber doch zu bewältigen sind.

☞ **Genetischer Fatalismus ist eine der größten Erfolgsbarrieren!** Wer glaubt, dass seine geistigen Fähigkeiten angeboren und unveränderlich seien, bei dem wird der Intellekt zu einer zentralen Eigenschaft des eigenen Ichs. Jede Demonstration der Intelligenz durch Anwendung wird dann zu einem großen Risiko, weil zugleich das Selbstwertgefühl auf dem Spiel steht. Tatsächlich hat das Gehirn die Fähigkeit, aus Erfahrungen (insb. Fehler) zu lernen und die intellektuellen Fähigkeiten zu verbessern. Darum sollte auch niemand wegen seiner Intelligenz, sondern wegen seines Geschicks oder Durchhaltevermögens gelobt werden.

☞ **Das Genie beginnt nach 10.000 Stunden Übung!** Zwar haben die meisten sehr Erfolgreichen wie Picasso, Mozart oder Einstein den Vorteil einer günstigen Vererbung oder Umgebung, aber ohne Übung wird niemand zum Genie. Sie sind 10.000 Sprossen einer Leiter hochgeklettert, die sie manchmal hinter sich hochziehen - sie schreiben den Erfolg sich selbst und ihrem Wesen zu - sie halten sich für geborene Genies. Dass neben Übung auch Glück eine Rolle spielen könnte, empfinden sie als Angriff auf ihr gigantisches Ego.

☞ **Macht bedeutet, im Leben anderer Menschen Wirkung zu erzeugen!** Macht zeigt sich darin, dass der Machträger Einfluss auf andere Personen nehmen kann, und zwar durch Handlungen (z.B. Entscheidungen treffen), Geben (z.B. Ratschläge), Beeinflussung (z.B. überreden) und die Sorge um das eigene Prestige und Ansehen.

☞ **Macht verändert die Gehirnchemie!** Macht erhöht (ebenso wie Sex) den Testosteronspiegel. Ein Teufelskreis: Der hohe Testosteronspiegel steigert wiederum den Machthunger. Zugleich verändert Testosteron die Gehirnchemie, indem es den Spiegel des Neurotransmitters Dopamin erhöht. Dopamin erhöht die Motivation, d.h. sich Ziele zu setzen und diese zu erreichen.

☞ **Erfolg und Testosteron hängen zusammen!** Erfolgserlebnisse steigern den Testosteronspiegel im Blut und erzeugen dadurch ein gesteigertes Machtgefühl. Jeder Sieg erhöht die Wahrscheinlichkeit für weitere Siege. Folge: Die Erfolgreichen steigen in der Hierarchie auf (Gewinnereffekt). Umgekehrt fördert ein hoher Testosteronspiegel Erfolge.

☞ **Erfolge erklären die Entstehung von Hierarchien!** Bereits in den 50er-Jahren fand Prof. H.G. Landau von der University of Chicago heraus, dass Sozialhierarchien weniger aufgrund ererbter Eigenschaften wie Größe oder Gewicht basieren, sondern vielmehr aufgrund von Sieg und Niederlage.

☞ **Siege erhöhen die Wahrscheinlichkeit zukünftiger Siege!** Der „Gewinnereffekt“ besagt: Gewinnerlebnisse verursachen einen andauernden Schub des Hormons Testosteron, welches Angst und Schmerzempfindlichkeit reduziert, dafür aber Machtgefühle und statusbezogenes Verhalten fördert. So halfen Mike Tyson die Kämpfe gegen mehrere schwache Boxer („Tomatendosen“ oder „Fallobst“), um nach längerem Gefängnisaufenthalt am 16.03.96 in Las Vegas den damals amtierenden WBC-Weltmeister Frank Bruno in der dritten Runde k.o. zu schlagen.

☞ **Die Gehirntätigkeit steht in enger Wechselbeziehung zur physischen Umwelt!** So tritt der Gewinnereffekt tritt nur bei Siegen im eigenen Revier ein. Spieler der Heimmannschaft haben gerade bei Lokalderbys mehr Testosteron im Speichel als jede der Gastmannschaft. Auch Verhandler realisieren auf eigenem Territorium bessere Abschlüsse als auf neutralem Grund oder im Büro des Geschäftspartners.

☞ **Macht erzeugt eine Kontrollillusion!** Durch Macht verändern sich grundlegende Hirnfunktionen. Schon eine kleine Aktivierung von Machtbewusstsein im Gehirn steigert das Gefühl, die Dinge unter Kontrolle zu haben, selbst wenn dies nur eine Illusion ist (ähnlich wie bei vielen zwanghaften Glücksspielern). Auch Optimismus und Selbstwertgefühl werden dadurch gesteigert. Dazu kommt die geringere Bereitschaft, Ereignisse aus der Perspektive anderer Menschen zu betrachten. Kontrollillusion und mangelnder Perspektivenwechsel beeinträchtigen somit das Urteilsvermögen des Mächtigen und tragen zur Erklärung bei, warum sich Napoleon und Hitler auf ihre wahnwitzigen Russlandfeldzüge einließen.

☞ **Macht macht klüger!** Machterlebnisse aktivieren den Motivationsmodus im Gehirn - sie ermöglichen uns eine positive Denkweise, indem wir uns auf die Problemlösung statt auf das Scheitern konzentrieren. Macht fokussiert die Aufmerksamkeit und schützt vor Ablenkungen: sie legt uns Scheuklappen an.

☞ **Machtmenschen verfügen über einen „Killerinstinkt“!** Mittels Speichelproben lässt sich der Spiegel des Stresshormons Cortisol ermitteln. Bei machthungrigen Menschen wie Tony Blair sinkt der Cortisolspiegel, wenn sie gewinnen, und steigt er, wenn sie verlieren. Weniger machthungrige Menschen wie Bill Clinton reagieren auf Siege und Niederlagen nur mit einer geringeren Schwankung des Cortisolspiegels.

☞ **Macht macht den Unterschied!** Machtmenschen unterscheiden sich von weniger machthungrigen Menschen. Sie...

- achten besonders auf den Gesichtsausdruck ihres Gegenübers, um den Rang in der Hackordnung festzulegen.
- haben im Durchschnitt öfters Sex, missbrauchen aber auch ihre Partner häufiger.
- machen im Beruf schneller Karriere.
- halten sich in Politik (und Wirtschaft) nur ungern mit dem Tagesgeschäft auf, umgeben sich mit einem kleinen Kreis von Vertrauten, umgehen das offizielle Berichtssystem und treffen schnellere Entscheidungen, statt Aufgaben zu delegieren, Ratschläge einzuholen und einen Konsens mit den unteren Ebenen zu suchen.
- sind großen Belastungen ausgesetzt, um ihre Macht zu erhalten: Bilder von Regierungschefs wie Blair, Clinton, Bush oder Obama zum Beginn und Ende ihrer Amtszeit zeigen, wie stark die Amtsträger während ihrer Machtausübung altern.

☞ **Gewinnen wirkt lebensverlängernd!** Oscargewinner leben im Durchschnitt vier Jahre länger als Oscarnominierte, Nobelpreisträger zwei Jahre länger als Nobelpreisnominierte. Die Höhe des Preisgeldes spielt hierbei keine Rolle, sondern zunächst das Faktum des Gewinnens bzw. die Anerkennung, die sich in der Verleihung des Preises manifestiert. Gleichzeitig schützen große Erfolge wie der Gewinn des Oscars oder Nobelpreises vor dem größten Stressoren unserer Zeit: der Bedrohung des Ich durch die negative Bewertung Anderer.

☞ **Erfolg und Kontrollglauben schützen vor Stress!** Stress führt zur Ausschüttung von Cortisol, das kurzfristig aufbauend wirkt, aber bei längerer Ausschüttung in den Blutkreislauf das Gefäßsystem schädigen und im Gehirn zu Zellschrumpfungen führen kann. Menschen und auch Paviane, die in der Hackordnung ganz oben stehen, sind von diesen schädlichen Langzeiteffekten besser geschützt.

Ebenso stressreduzierend wirkt unser Glaube daran, inwieweit wir unser Leben unter Kontrolle haben. Dadurch verhalten wir uns entsprechend und erlangen tatsächlich Kontrolle und Macht. Gewinner leben länger, weil Erfolge ihren Glauben stärken, ihr Leben und ihre Umwelt unter Kontrolle zu haben. Und dieser Glaube schützt vor den schädlichen körperlichen Auswirkungen von Stress.

☞ **Macht macht süchtig!** Macht bedient sich der selben Währung wie Sex, Geld, Glücksspiel und Kokain: das Glücksgefühle auslösende Dopamin, und jeder dieser Faktoren kann das Verlangen nach einem anderen auslösen. Das Belohnungssystem verträgt aber nur eine bestimmte Menge dieser Universalwährung: wird es überfüttert, kommt es zu gerade bei genetisch anfälligen Menschen zu Suchterscheinungen.

☞ **Macht verändert unsere Persönlichkeit!**

- **Macht fördert Risikofreude, sexuellen Antrieb und Drogenkonsum.** Menschen mit starkem Machthunger sind anfälliger für riskante Aktivitäten wie Wetten und Unternehmensgründungen, haben häufiger Sex und neigen stärker zu bewusstseinsweiternden Mitteln, je nach persönlicher Neigung: Uli Hoeness und Zocken, Mark Zuckerberg und Facebook, Dominique Strauss-Kahn und Sex, Christoph Daum und Kokain.
- **Macht erzeugt mangelnde Empathie, stärkere soziale Enthemmung und einen gesteigerten Egozentrismus.** Selbst eine kleine Menge kurzfristiger Macht kann bewirken, dass wir die Standpunkte anderer Menschen nicht mehr wahrnehmen, unsere guten Manieren vergessen und Menschen nur noch als Werkzeuge betrachten. Ebenso fällt es Topmanagern schwer, sich vorzustellen, wie andere Menschen ihr Handeln betrachten.
- **Macht macht moralischer bzw. regelkonformer.** Das gilt aber nur für die Beurteilung Anderer (z.B. den eigenen Mitarbeitern). Bei sich selbst setzen sie jedoch häufig andere Maßstäbe, da sie sich als jemand Besonderen sehen, für den es Extraregeln gibt (Doppelmoral). Hohe Boni vergrößern dieses Eigeninteresse und schwächen somit die Bereitschaft, moralischen Grundsätzen treu zu bleiben. Ergebnis ist scheinheiliges Verhalten (Wasser predigen und Wein trinken).

„Macht ist das stärkste Aphrodisiakum.“
Henry Kissinger, früherer US-Außenminister

☞ **Unser Gehirn benötigt einen mittleren Dopaminspiegel!** Belohnungen wirken sich auf den Dopaminspiegel im Gehirn aus. Eine moderate Menge an Dopamin motiviert und verleiht das gesunde Aussehen, wie es auf Belohnungen und Anerkennung folgt. Wir werden scharfsinniger, zielorientierter, aber auch risikofreudiger. Aber: Ein Überschuss (z.B. Schizophrenie) wie auch ein Mangel (z.B. Parkinsonkrankheit) dieser chemischen Substanz stört die komplizierte Koordination

der Hirnareale. Belohnungen in Form von Geld, Sex, Status, Anerkennung, Drogen oder Macht können das Gehirn aus der Zone der idealen Dopaminmenge katapultieren.

☞ **Geld verdirbt den Charakter!** Geld befeuert wie Glücksspiel, Sex und Macht das Belohnungssystem. Es verstärkt das Gefühl der Selbstzufriedenheit, d.h. sein Leben und die Ereignisse darin unter Kontrolle zu haben und weniger auf Andere angewiesen zu sein. Folge: Wir konzentrieren uns stärker auf eigene Ziele, distanzieren uns von anderen Menschen und verhalten uns weniger altruistisch.

☞ **Gruppendenken beeinflusst unser Verhalten!** Betrug, Gewinnsucht und Egoismus resultieren nicht nur aus den Impulsen unseres Belohnungssystems, sondern auch aus der Anpassung an das Verhalten der Gruppenmitglieder. Anpassung ist ein wichtiger Faktor in unserem Verhalten. Ein Einzelner kann dazu gebracht werden, fast alles mitzumachen, wenn sein Vorgesetzter es so will und dies in einer Gruppe geschieht.

☞ **Macht entfaltet sich im jeweiligen kulturellen Kontext!** Individualistische Kulturen (z.B. USA, Europa) stellen die Handlungen von Einzelpersonen in den Mittelpunkt. Hier kann sich leicht ein geld- und statusgetriebener Egoismus entfalten, der das Leben als ein einziges Nullsummenspiel ansieht und die Konsequenzen für sein Umfeld ausblendet (z.B. Enron, Wall Street). Kollektivistische Kulturen wie in Asien sehen das Individuum dagegen stärker in Bezug auf die Gemeinschaft. Hier sind die Erfolge des Einzelnen Verluste für die Gemeinschaft, was eine egoistische Machtausübung erschwert (Leben als Nichtnullsummenspiel).

☞ **Es gibt zwei unterschiedliche Machttypen!**

- **P-Macht** (personal power) dient v.a. dem eigenen Wohl (häufig Politiker und Politiker). P-Macht-geprägte Menschen sehen das Leben als Nullsummenspiel an, bei dem es nur um Sieg oder Niederlage geht (z.B. G.W. Bush, Jimmy Carter).
- **S-Macht** (social power) dient dagegen eher dem Gemeinwohl (häufig Lehrer und Krankenschwestern). S-Macht-getriebene haben einen stärkeren moralischen Kompass, sind eher zur Selbstkritik fähig und machen sich häufiger Gedanken über die Folgen ihres Machtstrebens (z.B. Barack Obama, John Mc Cain). Beide Typen tauchen in einer Person stets gemischt auf, wobei S-Macht wie ein Kühlmittel für P-Macht ist, indem sie die Testosteronschübe dämpft. Sie tritt zudem häufiger bei Frauen auf, während P-Macht meist bei Männern dominiert.

☞ **Menschen haben das Bedürfnis nach Konsistenz!** Wir streben danach, Konflikte zwischen unseren Gedanken, Gefühlen und Verhaltensweisen möglichst zu vermeiden. Der berühmte Sozialpsychologe Leon Festinger entwickelte hieraus die Theorie von der kognitiven Dissonanz, dem unangenehmen Spannungszustand, wenn wir uns nicht konsistent bzw. konsequent verhalten. Wer über große Macht verfügt, neigt dazu, Untergebene wie Objekte zu behandeln. Herabwürdigendes Verhalten und das Bedürfnis des Ich nach einem positiven Selbstbild erzeugen beim Mächtigen einen Konflikt, den das Gehirn auflösen möchte - indem es das Verhalten rechtfertigt („Der hat es verdient.“) und die Einstellung an das Verhalten anpasst („Wenn ich mich ihm gegenüber so verhalte, muss das wirklich ein unfähiger Mensch sein.“) Der Mächtige bleibt konsistent.

☞ **Machtmissbrauch durch die Eltern fördert Machtmissbrauch durch die Kinder!** Kinder, deren Eltern ihre Macht energisch ausgeübt haben, sind eher verhaltensauffällig und antisozial, und zwar sowohl gegenüber anderen Kindern als auch Erwachsenen gegenüber. Das wird durch instabile emotionale Beziehungen zu den Eltern, insbesondere der Mutter, noch verstärkt. Dieser Machtmissbrauch setzt sich im Erwachsenenalter fort - Männer neigen in ihren späteren Beziehungen zu physischer, Frauen zu psychischer Gewalt.

☞ **Machtausübung erfordert mentale Härte!** Macht macht scharfsinniger, konzentrierter und weniger einfühlsam - Voraussetzungen, um sich vor dem enormen Stress der Machtposition zu schützen und diese wirksam auszufüllen. Wer für Hunderte, Tausende oder Millionen von Menschen verantwortlich ist, kann sich Empathie nicht leisten. Sie würde zur völligen Lähmung führen, da mit den getroffenen Entscheidungen (z.B. Entlassungen, Kriegseintritt) für viele Menschen stets auch ein großer Schaden entsteht.

☞ **Macht macht diejenigen zu Tyrannen, die sich ihrer Rolle nicht gewachsen fühlen!** Mit jeder neuen Machtposition in einer Hierarchie geht die andauernde und kritische Bewertung durch Vorgesetzte, Kollegen und Untergebene einher. Für einige Menschen bedeutet Machtzuwachs Motivation, für andere puren Stress. Wer seiner Machtposition nicht gewachsen ist, sieht sein Ich durch Demütigung oder Versagen permanent bedroht. Genauso wie bei einem tätlichen Angriff reagiert das Ich bei öffentlicher Bloßstellung durch aggressive und vehemente Verteidigung. Diese Aggression lässt sich am leichtesten bei den Untergebenen ausleben.

☞ **In einer Hierarchie steigt jeder Angestellte bis in die Ebene seiner Inkompetenz auf!** Das Peter-Prinzip verdeutlicht, dass sich Machtträger in einem dysfunktionalen Umfeld früher oder später machtlos, überfordert und in ihrem Ich bedroht fühlen (z.B. zu schnell gewachsene Unternehmen mit einem besessenen Gründer, verkrustete Bürokratien mit unmotivierten Beamten oder chaotische Staaten mit bürgerkriegsähnlichen Zuständen). Durch die Aggression setzt im Gehirn unweigerlich kognitive Dissonanz ein. Diese gleicht es aus, indem es

genauso Verachtung für Untergebene erzeugt, wie sie häufig dominante Personen für ihre unterlegenen Partner empfinden. So wird Macht zu einer Entwicklungsbremse für den Hauptantriebsmotor - dem Überleben.

☞ **Fragen Sie sich: Wann steigt Ihnen Macht zu Kopf?** Ist unser Machtstreben v.a. vom Ich und weniger sozial bestimmt, haben wir das Risiko,

- nach Macht süchtig und von ihr korrumpiert zu werden,
- Kinder so zu erziehen, dass ihr Leben von der wuterfüllten Erinnerung an die Unterdrückung in ihrer Kindheit ruiniert wird.
- dass unsere persönlichen Beziehungen zerbrechen,
- für Drogenmissbrauch anfällig zu werden und,
- falls wir uns in unserer Machtposition überfordert fühlen, unsere Untergebenen zu tyrannisieren.

Unsere Machtmotivationen sind ein fester Bestandteil der Persönlichkeit, der uns oft nicht bewusst ist. Darum sollten wir Personen unseres Umfelds danach fragen, wie sie unser Verhalten einschätzen.

☞ **Unterziehen Sie Andere einem Machtcheck!** Überprüfen Sie die Reden und Texte von Machträgern und beobachten sie das Verhalten.

- Wie häufig benutzt der Machträger die **Ich-Form**, statt in der Wir-Form zu sprechen (ohne sich dabei selber zu meinen)? Macht steigert Selbstvertrauen und Ichbezogenheit.
- Verwendet er **Negationen** wie „nicht“ oder „kein“, um die Menschen dazu auffordert, bestimmte Verhaltensweisen abzulehnen (= Inhibition, z.B. die 10 Gebote), was auf S-Macht hinweist.
- Wie wichtig sind ihm **Statusheber** (Rang, Titel, Eckbüro mit großen Fenstern, Luxusgüter etc.)?
- Wie häufig werden **Endtermine** für Projekte, die in seiner Verantwortung liegen, **verschoben**? Macht führt zu übertriebenem Optimismus, inklusive der Einschätzung der Zeit, die zur Erreichung eines bestimmten Ziels notwendig ist.

☞ **Wir sind, wer wir sind, weil wir das Produkt unserer Umgebung sind!** Ein Schlüsselfaktor für ein erfolgreiches Leben ist die Rolle, die wir darin spielen. Viele Menschen wachsen an ihren Herausforderungen, wenn sie in eine bestimmte Position gelangen, und verändern sich infolgedessen körperlich wie geistig. Andere können ihr Potenzial nicht umsetzen, weil sie nie die Chance dazu bekommen.

☞ **Auch Gruppen üben Macht aus!** Wer einer Mehrheit angehört, hat Macht, und das kann zu Verachtung gegenüber der Minderheit führen. Wird die Minderheit dann schlecht behandelt, muss das Gehirn dieses Verhalten rechtfertigen, um die Dissonanz aufzulösen. Dadurch wird es die Verachtung und Ausgrenzung der Minderheit noch verschärfen.

☞ **Unser Ich existiert nur in innerhalb der Beziehungen zu anderen Menschen!** Der ständige Kampf ums Gewinnen ist lediglich der ständige Überlebenskampf eines zerbrechlichen Egos. Er macht süchtig, kann niemals gestillt werden und ist die Hauptursache für Armut, Hunger und Tod von Millionen von Menschen. Nur wenn ein starker P-Machthunger durch S-Machthunger ausgeglichen wird, entsteht eine gesunde Beziehung zur Macht, von der auch viele Andere profitieren.

☞ **Was einen wahren Gewinner ausmacht!** Wahre Gewinner...

- genießen die Vorteile der Macht - vom Testosteron erzeugten Tatendrang, geistige Beweglichkeit, Kreativität und Konzentration.
- haben beeinflussen ihre Mitmenschen, indem sie Ressourcen zur Verfügung stellen, die diese brauchen und wollen.
- werden davon motiviert, Gutes bewirken zu können.
- behindern sich nicht dadurch, dass sie Erfolg auf vererbte, unveränderliche Eigenschaften zurückführen.
- wissen instinktiv, dass Selbstzweifel das größte Hindernis auf dem Weg zum Erfolg sein können („Ich bin nicht intelligent/selbstbewusst/ehrgeizig genug.“)
- nehmen Herausforderungen an, die sich ihnen aufgrund der äußeren Umstände bieten (was am besten geht, wenn bereits Macht und Einfluss vorhanden ist).
- sind überzeugt, ihr Leben im Griff zu haben - dieses Gefühl der Kontrolle schützt sie vor Stress und trägt dazu bei, dass sie besser, länger und glücklicher leben.
- wissen, dass das Ich (falls es überhaupt existiert), ein gefährliches Tier ist - sie halten Abstand zum Ich und legen es an eine Leine mit Hilfe von Prinzipien, die über ihr reines Eigeninteresse hinausgehen.

Literaturhinweise:

- Robertson, I.: Macht - Wie Erfolge uns verändern, dtv 2014

- Wiseman, R.: Machen, nicht denken!, Fischer, 2013