

Macht – Machtstreben – Machtgier

So begegnen Sie Macht-Menschen in Ihrer Umgebung

Wenn mein Mann und ich Vorträge unter Christen halten, erleben wir eine große Angst unter den Zuhörern, als Menschen mit Machtwillen identifiziert zu werden. Macht wird in erster Linie negativ gesehen und oft auch so dargestellt. Dieses Bild ist falsch. Gott gab dem Menschen Macht, die er nutzen soll. Jeder Mensch hat Macht! Diese kann er aber auch missbrauchen. Ein psychisch gesunder Mensch ist auf eine von ihm überschrittene Grenze zum Machtmissbrauch anzusprechen. Mit ihm ist es möglich, sein Verhalten zu klären und aufzuarbeiten. Er wird es bedauern und sich ändern wollen. Ein Machtgieriger hat nie genug Macht. Sein Verhalten geht über gelegentlichen Machtmissbrauch hinaus. Machtgier kann dann auch als Machtsucht bezeichnet werden.

■ **Martina Kessler**

Der Mensch und die Macht

Gott gab den Menschen als seinem Ebenbild Macht (1. Mose 1,28). Die Menschen sollen als Stellvertreter Gottes die Erde beherrschen. „Macht haben“ ist hier positiv belegt. Auch wenn von Jesus berichtet wird, er habe Macht und Vollmacht, ist beides positiv gemeint. Die Brockhaus-Enzyklopädie definiert Macht wie folgt: „Die Summe aller Kräfte und Mittel, die einem Akteur (...) gegenüber einem anderen Akteur zur Verfügung stehen.“ Diese Definition ist wertneutral.

Die eigene Entscheidung im frühen Kindesalter

Umwelt, Erbanlagen und die eigene Interpretation des Kindes sind die Faktoren in der Entwicklung zur Persönlichkeit. Zuerst ist es seiner Umwelt und den endogenen Faktoren ausgeliefert. Doch das Kind entscheidet, wie es mit seinen Erb- und Erziehungseinflüssen umgehen will. Es zieht seine Schlüsse. Beispiele:

Ein Mädchen im Vorschulalter stürzt sich selbst eine Treppe herunter. Als Erwachsene erläutert sie: Ihr sei bewusst gewesen, dass sie dann aus Mitleid die bewegliche Spieldose des Bruders bekäme, die er ihr so nicht hätte geben wollen. Dieses Mädchen geht das Risiko der Selbstverletzung ein, um seinen Willen durchzusetzen. Es hat große Macht in seiner Schwäche. Als Erwachsene achtet sie darauf, eine Schwäche zu haben, die ihr Macht über andere ermöglicht.

Mit einer Tbc-Erkrankung kommt ein kleiner Junge in ein Lungenkrankenhaus.

Das Krankenhaus ist weit vom Heimatdorf entfernt. Die Eltern können ihn nur selten besuchen. Lange Zeit muss er strenge Bettruhe einhalten – so lange, dass er das Laufen verlernt. Er erlebt sich als fremdbestimmten Menschen. Als Erwachsener bewertet er andere und achtet akribisch darauf, keinem Menschen Macht über sich zu geben. Er muss der Mächtigste sein.

Der Willen zur Macht ist umso intensiver, je stärker und je früher das Minderwertigkeitsgefühl in den Vordergrund tritt.

Jedes besondere Streben nach Macht verrät uns neurotische Charakterzüge. Macht wird als ein unfehlbares Mittel betrachtet, um jede Erniedrigung auszuschalten. Aus konstitutionellen Minderwertigkeiten (z. B. Organminderwertigkeit) oder aus der Geschwisterposition kann ein Gefühl der Minderwertigkeit erwachsen. Die daraus resultierende Kompensation erhöht das Persönlichkeitsgefühl. Nur wenn dieser Mensch sich selbst erhöht, hat er das Gefühl wertvoll zu sein.

Beispiel:

Ein jüngstes Kind kann nichts Neues in die Familie einbringen. Es entwickelt Minderwertigkeitsgefühle, die es kompensiert. Vom Vater, einem erfolgreichen Manager mit eigener Firma, lernt es: Geld ist Macht. Der erwachsene Mensch setzt alles daran, Geld und Macht zu haben, um nie wieder das Gefühl der Ohnmacht zu bekommen.

Auch Erstgeborene oder Zweitgeborene habe ihre Fallstricke. Erstgeborene

wachsen mit der Angst auf, durch das nachfolgende Geschwisterkind überholt zu werden. Zweitgeborene wollen Erstgeborene überholen und rebellieren gegen deren Vorreiterrolle. Ihr innerer Motor treibt sie an, Macht zu erhalten bzw. zu erreichen.

Der Wille zur Macht ist umso intensiver, je stärker und je früher das Minderwertigkeitsgefühl in den Vordergrund tritt. Niedrige Selbsteinschätzung bringt ein dauerndes Minderwertigkeitsgefühl hervor. Die bereits in frühkindlicher Zeit versuchte Beherrschung der Situation wird zum Leitmotiv.

Der Wille zur Macht wird festgelegt, automatisiert und eine leitende Idee. Der Psychologe Alfred Adler (1870 - 1937) fasst das folgendermaßen zusammen: „Mit großer Gier, direkt oder auf Umwegen, bewusst oder unbewusst, durch zweckmäßiges Denken und Handeln ... strebt der nach Macht strebende Neurotiker nach vermehrtem Besitz, nach Vergrößerung seiner Macht und seines Einflusses, nach Herabsetzung anderer Personen und Verkürzung derselben.“

Erwachsen gewordene Machtgier

Macht, Geld und Sex sind die wesentlichen Versuchungen – auch für christliche Führungskräfte. Diese drei Versuchungen stehen in enger Verbindung miteinander und sie ergänzen sich. Jede Versuchung kann aber auch für sich alleine in die Gier führen. Dabei sind Geld und Sex natürlich begrenzt. Sexuelle Ausschweifungen werden durch normale Physiologie eingeschränkt. Geldausgeben hat auch eine natürliche Grenze. Macht hingegen endet erst im Universum. Wer kennt sie nicht, die Be-



strebungen einzelner Menschen universale Alleinherrscher zu werden?

Wie ist neurotische Machtgier im Alltag zu erkennen?

Facetten der Machtgier und der innere Dialog

- ▶ Streit: „ICH behalte Recht, ICH werde der Chef sein!“
- ▶ Absprachen nicht einhalten: „ICH bin stärker!“
- ▶ Wutausbrüche: „ICH kämpfe, ich beweise meine Macht und Stärke!“
- ▶ Lügen: „ICH gewinne, dafür nehme ich Notlügen in Kauf!“
- ▶ Aggression: „ICH mache dir Angst und ich gewinne, weil du dich zurückziehst! Dabei kann ich versteckt und offen aggressiv sein.“
- ▶ Prahlerei: „Du wirst sehen müssen, wie toll ICH bin!“
- ▶ Argumente: „ICH argumentiere bis du nicht mehr weiter kommst, dabei werde ich jede mögliche Verwirrung bei dir für mich nutzen!“
- ▶ Zynismus: „Damit bekommst du Angst vor meiner Zunge und wirst MIR gefügig!“
- ▶ Sturheit: „ICH weiche keinen Zentimeter von meiner Haltung ab. Du musst dich verändern!“
- ▶ Aussitzen: „ICH warte geduldig. MEIN Thema werde ich immer wieder auf die Tagesordnung bringen! Dabei nutze ich deine Vergesslichkeit!“
- ▶ Eigensinn: „Du kannst an MIR nicht vorbei!“
- ▶ Arbeitswille und Zeiteinsatz: „Ich arbeite sehr viel, dann muss ICH befördert werden und habe die Macht!“
- ▶ Selbsterhöhung: „Ich achte darauf, dass mich keiner klein macht. Dafür werde ICH andere zuerst erniedrigen!“
- ▶ Korrekturunfähigkeit: „Wer MICH korrigiert ist mir gefährlich! Der muss weg!“
- ▶ Ablenken: „Du redest über den Entscheidungsweg? ICH thematisiere deine Kompetenz!“
- ▶ Selektive Wahrnehmung: „Ich behalte mir nur das, was ICH selbst will. Später stelle ich es als Beschluss der Gruppe dar!“
- ▶ Schuldgefühle auslösen: „ICH muss dir ja helfen – bei den vielen Fehlern!“

- ▶ Rechtfertigung: „ICH hab es doch nur gut gemeint!“
- ▶ Überschreiten der Schmerzgrenze: „ICH werde auf dich keine Rücksicht nehmen! Stell dich nicht so an!“
- ▶ Opferrolle spielen: „Wenn du doch nur einmal auf MICH hören würdest!“
- ▶ Andere als machtgerig bezeichnen: „Wer MIR gefährlich wird, sieht schon was er davon hat!“
- ▶ Mobbing: „Wer nicht tut, was ICH will, wer nicht denkt, was ICH will, muss weg!“
- ▶ Boshaftigkeit: „ICH zerstöre was dir lieb ist! Dann wirst du von mir abhängig!“

Ein machtgeriger Mensch wird mehrere dieser Methoden gleichzeitig benutzen. All die aufgezählten Punkte dienen der Erniedrigung anderer. Erniedrigung ist das Lebenselixier machtgeriger Menschen.

Jedes besondere Streben nach Macht verrät uns neurotische Charakterzüge. Macht wird als ein unfehlbares Mittel betrachtet, um jede Erniedrigung auszuschalten.

Beispiele:

Ein selbstständiger, mittelständiger Unternehmer sagt, er wolle die Geschäfte an einen Nachfolger übergeben. Eingehende und ausgehende Faxpost kontrolliert er. Vom designierten Nachfolger getroffene Entscheidungen ändert er ohne Rücksprache. Seine eigenen Entscheidungen sind unumstößlich. Auch dann, wenn er nachweislich eine falsche Entscheidung traf. Der Nachfolger wird vor der Mitarbeiterschaft heruntergeputzt. Es fällt auf, dass in der Vergangenheit schon mehrere Nachfolger aufgebaut wurden. Alle gingen wieder. Der jetzige Nachfolger ist sicher, dass ihm Einblicke in wichtige Geschäftsunterlagen fehlen. Fachliche Auseinandersetzungen beendet der Firmeninhaber mit: „Die Firma wird sowieso den Bach runter gehen wenn ich nicht mehr da bin!“

Eine weibliche, mittlere Führungskraft macht viele unbezahlte Überstunden. Sie zeigt deutlich, dass ein anderes Verhalten inakzeptabel ist. Fachkompetente Mitar-

beiter bootet sie aus, wo immer sie kann. Sie selbst ist an perfekter Leistung interessiert. Ihre Mitarbeiter kritisiert sie oft. Als Vorgesetzte wird sie um fachlichen Rat gebeten. Ihre Antwort: „Machen Sie es so, wie ich es sage, dann sind Sie richtig!“ Vorschläge aus den Teamsitzungen nimmt sie auf. Dann werden sie auf die lange Bank geschoben und die meisten Mitarbeiter vergessen sie. Wachsame Mitarbeiter erinnern sich an die Absprachen und fragen nach. Sie werden oft mit Kleinigkeiten diffamiert. Wenn ihre Mitarbeiter Konflikte miteinander haben, greift sie ein um zu schlichten. Komisch ist, dass sie selbst dadurch in den Mittelpunkt kommt. Sie hat es wieder einmal geschafft, dass andere miteinander klar kommen. Gewonnen hat sie.

Leider sind machtgerige Menschen in der Regel blind für sich selbst. In ihrem Denken sind es die anderen, die Probleme machen. Sündenerkenntnis über ihr Verhalten ist ihnen fremd. In eine Therapie begeben sie sich selten. Macht geben sie erst ab, wenn sie dazu gezwungen werden, und dann oft nur so viel, dass die anderen zufrieden sind und ihnen andererseits Machtbereiche erhalten bleiben. Sollten sie durch genügend äußeren Druck Therapeuten oder Seelsorger konsultieren, versuchen sie diese schnellstmöglich auf ihre Seite zu ziehen. Ein mit Machtgerig wenig erfahrener Therapeut oder Seelsorger wird dem nicht widerstehen können.

Symptome beim „Opfer“

Wenn Sie sich in der Gegenwart eines Menschen kontinuierlich klein fühlen, können Sie sicher sein, dass Sie es mit einem machtgerigen Menschen zu tun haben. Achten Sie auf Ihre Gefühle!

- ▶ Wollen Sie dem Menschen beständig nach den Augen schauen?
- ▶ Wollen sie dafür sorgen, dass er zufrieden ist?
- ▶ Sind Sie ärgerlich, aber meinen Ihren Ärger diesem Menschen nicht mitteilen zu können?
- ▶ Haben Sie Angst, dass dann alles nur noch schlimmer wird?
- ▶ Bewundern Sie diesen Menschen über die Maßen?
- ▶ Macht der Mensch andere neidisch – bewusst oder unbewusst?



© Chad Baker/PhotoDisc/Getty Images

- ▶ Hat der Mensch eine Umgebung um sich herum aufgebaut, in der er der Held ist?
- ▶ Schützt ihn diese Gruppe, wenn Sie ihn kritisieren wollen?
- ▶ Werden Sie verletzt von diesem Menschen und sehen keine Chance ihm das zu sagen?
- ▶ Möchten Sie anderen betroffenen Menschen helfen und sie schützen?
- ▶ Bekommen Sie von der Person gelegentlich „Zuckerbrote“?
- ▶ Ist die Umgebung durch Ehrgeiz und Sonderleistungen der Person beeindruckt?
- ▶ Wünschen Sie sich, doch nie in der Firma angefangen zu haben?
- ▶ Denken Sie über „legale“ Wege zur Rache nach?
- ▶ Fühlen Sie sich besiegt?
- ▶ Haben Sie manchmal das Gefühl nicht normal zu sein?
- ▶ Ist abends, vor dem Schlafen gehen, Ihr letzter Gedanke bei diesem Menschen und morgens Ihr erster auch? Je mehr Fragen Sie mit ja beantworten

können, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie einen machtgerigen Menschen in Ihrer Umgebung haben. Beispiel:

Ein Manager eines deutschen Großkonzerns geht in die Beratung, weil er nicht mehr schlafen kann. Sein Arzt hat eine Erschöpfungsdepression diagnostiziert. Er erzählt von den erlebten Kontrollen, Mahnungen und gelegentlichen Unwahrheiten seines Chefs, der doch Christ sei. Dass trifft Herrn K. fast noch mehr als die erlebten Erniedrigungen durch aggressive Angriffe vor anderen, Zynismus und Kontrolle.

Abgrenzung: Machtgier und Dominanz

Häufig werden machtgerige Menschen und dominante Menschen gleichgesetzt. Diese Gleichsetzung ist falsch. Alle Persönlichkeitstypen können Machtgerige werden, durch den tief im Menschen verankerten Wunsch nach Macht. Auch ein in der Öffentlichkeit kaum auffälliger Mensch kann machtgerig sein.

In seinem beruflichen Umfeld kann er völlig bestimmen, indem er im Hintergrund seine Fäden zieht. Ihm ist vor allem die Macht wichtig.

Zur Unterscheidung hilft die Tabelle auf der nächsten Seite.

Machtgier und Geltungsstreben

Manche Menschen wollen vor anderen etwas gelten und manche Menschen wollen über andere Macht ausüben. Menschen mit einem hohen Geltungsbedürfnis können gut für sich selbst sorgen. Sie achten darauf, dass sie gut weg kommen. Daher können sie leicht mit machtgerigen Menschen verwechselt werden. In aller Regel ist ein geltungsbedürftiger Mensch jedoch sofort korrekturbereit, wenn er gespiegelt bekommt, wie sein Geltungsgehabe auf andere wirkt.

Zum Umgang mit machtgerigen Menschen

1. Beten und handeln Sie! David betete, dass Absalom eine falsche Entschei-

dung treffen möge (2. Sam. 17,14) und Gott erhörte dieses Gebet.

2. Erkennen Sie Ihre Macht. Es gibt nur dann Täter, wenn Menschen sich zum Opfer machen lassen!
3. Setzen Sie Grenzen. Ein machtgieriger Mensch testet sofort die Grenzen aus. Es ist erforderlich, dass Sie wissen, was Sie wollen. Es ist auch erforderlich, dass Sie wissen, was er fordert. Erst dann teilen Sie ihm liebevoll aber konsequent Ihre Entscheidung mit. Da der machtgierige Mensch das Leid anderer nicht sieht, braucht er Ihre klare Haltung und Handlung.
4. Machen Sie sich ihre eigene Achillesferse bewusst. Wo sind Sie verletzlich, wo angreifbar? Wieso geraten gerade Sie in solche Situationen? Persönlichkeitstests in Verbindung mit einer kompetenten seelsorgerlichen Begleitung können helfen, die eigene Achillesferse zu entdecken, um sie in Zukunft besonders schützen zu können.
5. Schätzen Sie den Charakter des anderen realistisch ein. Achten Sie bei einem Menschen, bei dem Sie ein komisches Gefühl haben, mehr auf die Ergebnisse (seine „Früchte“, Matthäus 7,16) als auf seine Worte.
6. Suchen Sie das gezielte Gespräch. Lassen Sie sich nicht auf Nebenkriegsschauplätze ein. Wenn Sie einen vermeintlichen Machtmissbrauch ansprechen wollen, bleiben Sie dabei und lassen Sie sich nicht auf ablenkende Diskussionen ein.
7. Machen Sie nach Möglichkeit die Taktiken der machtgierigen Menschen transparent. Johannes brachte die Taten des Diotrefes in Erinnerung und deckte sie auf (3. Johannes 10). Machen Sie die anderen in der Besprechung darauf aufmerksam, wenn jemand eigenmächtig gehandelt hat, der andere vom Thema ablenkt usw. Tun Sie dies an Ort und Stelle, damit die anderen merken, wovon Sie reden.
8. Vermeiden Sie Drohungen. Geben Sie dem Machtgierigen nicht das Gefühl, zu verlieren! Solch ein Mensch wird eher eine „Politik der verbrannten Erde“ verfolgen, als al-

Dominant (aber nicht machtgierig)	Machtgierig
▶ weiß, was er will. Er will das Ziel erreichen. Er verändert sein Ziel, wenn es im auf der Sachebene einleuchtet.	▶ will die Macht, tut alles um sein Ziel zu erreichen.
▶ ist in der Lage, Macht abzugeben und Mitarbeiter zu fördern.	▶ tut alles, um seine Macht zu erhalten. Mitarbeiter dürfen nicht „erwachsen“ werden, was zu überdurchschnittlich hoher Mitarbeiterfluktuation führt.
▶ geht nicht immer liebevoll mit anderen Menschen um.	▶ kann sehr liebevoll erscheinen.
▶ kämpft hart, aber mit offenem Visier.	▶ vermeidet offene Kämpfe.
▶ kann Machtpositionen loslassen.	▶ wird Schuldgefühle bei anderen hervorrufen, wenn er loslassen muss. Er wird eher „verbrannte Erde“ zurücklassen als Macht aufgeben.

- leine zu verlieren. Siegen Sie nicht und geben Sie nicht nach. Wer siegen will, entwürdigt den anderen. Wer nachgibt, entwürdigt sich selber. Ziel ist, dass weder Vorgesetzter noch Mitarbeiter überlegen oder unterlegen ist. Versuchen Sie „Gewinner-Gewinner-Lösungen“ zu finden. Dies erfordert manchmal viel Kreativität und Weisheit von Gott.
9. Seien Sie auf Konsequenzen gefasst. Es kann passieren, dass es Ihnen geht wie den Gegnern des Diotrefes: Sie werden verleumdet und entlassen. Seien sie auf die Rache des Machtgierigen gefasst. Er wird versuchen, Ihnen Ihre Lebensgrundlage zu entziehen. Das kann auch an Ihr Leben gehen. Nicht zuletzt, weil Sie durch solche Lebensumstände ernsthaft erkranken können. Sollten bei Ihnen bereits körperliche Symptome (z. B. Schlafstörungen, Herzjagen, Angst, Schweißausbrüche, Blutdruckerhöhung, Magenbeschwerden, Migräne) bestehen, suchen Sie einen Arzt auf.
 10. Steigen Sie aus dem System aus. Das System um einen Machtgierigen herum funktioniert, wenn es von genügend Menschen ermöglicht wird. Ist es Ihnen nicht möglich, sich ganz aus einer Situation herauszuzie-

- hen oder die Situation transparent zu machen, dann können Sie sich aus dem System so weit zurückziehen, dass Sie durch Ihre Mithilfe das System nicht stärken.
11. Vermeiden Sie aussichtslose Kämpfe. Manchmal ist Flucht die einzige Rettung. Gott hätte Möglichkeiten gehabt, seinen Sohn vor Herodes zu schützen, dennoch wies er Joseph an, nach Ägypten zu fliehen (Matthäus 2,13). Paulus war bereit, für seinen Herrn zu sterben (Apostelgeschichte 21,13), dennoch wählte er zweimal die Flucht (Apostelgeschichte 9,25; 17,10)!



Martina Kessler, Jahrgang 1961, verheiratet mit Volker, vier Kinder, lehrt an der Akademie für christliche Führungskräfte (www.acf.de) und ist selbstständige Seelsorgerin mit den Schwerpunkten: Coaching für Führungskräfte, problemorientierte Einzel- und Paarberatung (www.ehe-ich-mich-scheide.de), sowie Autorin des Buches „Die Macht-falle. Machtmenschen in der Gemeinde“ (Martina.Kessler@acf.de).