

PSYCHOLOGIE HEUTE

GESELLSCHAFT

Durchtriebene Verführer

Machiavellistische Menschen sind kühl und berechnend. Sie benutzen andere als Trittbrett für ihre Ziele.

VON THOMAS SAUM-ALDEHOFF

 13. MÄR 2019

Wer es im Spiel der Macht zu etwas bringen will, muss „ein großer Heuchler und Täuscher sein“. Er – oder sie – sollte „den Menschen schmeicheln oder sie sich unterwerfen“, ihnen jedenfalls „niemals die Treue halten, wenn dies seinen Interessen zuwiderläuft“. Einer solchen Person „fehlt es nie an guten Gründen, sein Versprechen zu brechen“. Dabei gilt es jedoch stets, die Fassade zu wahren und sich liebenswürdig, loyal, barmherzig, aufrichtig und glaubensfest zu zeigen, denn „jeder sieht, was du zu sein scheinst, und nur wenige wissen, was du bist“.

Niccolò Machiavelli (1469–1527), von dem die Zitate stammen, war Diplomat, Staatssekretär und einer der einflussreichsten Akteure in den wechselnden Machtkonstellationen des Kleinstaats Florenz. Sein Buch *Der*

Fürst (Il principe), geschrieben als eine Art Handreichung für den gerissenen, von Skrupeln unbelasteten Herrscher, gilt bis heute als Mutter aller Gebrauchsanweisungen zur Machtpolitik.

Auch die Psychologie hat sich den Begriff zu eigen gemacht. Dort steht Machiavellismus für einen Persönlichkeitszug. Menschen dieses Typs liegt Machiavelli sozusagen im Blut. „Machiavellisten müssen nicht *Der Fürst* lesen, um sich ein Geschick zur Doppelzüngigkeit anzueignen“, schreibt Dale Hartley, emeritierter Psychologieprofessor an der *West Virginia University*. „Sie sind von ihrem Temperament her berechnend, hinterhältig, betrügerisch.“ Für sie ist das ganze Leben ein Spiel um Macht.

Täuschung und Manipulation

Wir alle kennen Machiavellisten, auch wenn wir sie nicht immer *erkennen*, konstatiert der ungarische Psychologe Tamás Bereczkei von der Universität Pécs in seinem neuen Buch *Machiavellism*. „Sie missachten moralische Prinzipien und nutzen die Schwäche und Leichtgläubigkeit von anderen aus. Täuschen und Manipulieren zählen zu ihren essenziellen Charaktermerkmalen.“

Ganz im Sinne ihres Namenspaten Machiavelli stimmen Menschen mit einer machiavellistischen Persönlichkeit Aussagen zu wie: „Erzähle nie jemandem den wahren Grund, warum du etwas getan hast, außer wenn dies nützlich ist.“ Oder: „Es ist klug, wichtigen Leuten zu Schmeicheln.“ Oder: „Der größte Unterschied zwischen den meisten Kriminellen und anderen Menschen ist, dass die Kriminellen dumm genug sind, sich erwischen zu lassen.“

Wie wird man zu solch einem Menschen? Wie erkennen und enttarnen wir einen Machiavellisten? Und wie wird er (oder sie) dann reagieren?

Den vollständigen Beitrag „Durchtriebene Verführer“ finden Sie in unserem Themenheft der Reihe **Psychologie Heute compact**. Dort geht es von der ersten bis zur letzten Seite um **Schwierige Menschen – Von Nervensäge bis Narzisst**.

> [Hier geht's zum Heft](#)

DIE REDAKTION EMPFIEHLT

MEISTGELESEN

1 LEBEN

Vier Vorzüge der Einzelgängerin

Psychologie nach Zahlen: Allein sein macht unglücklich? Nicht jeden! Vier Vorteile von Menschen, die ihre Zeit gern alleine verbringen.

2 LEBEN

Narzissmus

Die Persönlichkeitsstörung ist in aller Munde – überall lauern scheinbar selbstverliebte Egomanen. ► Doch wie tickt ein Narzisst wirklich?

3 BEZIEHUNG

Wie erkenne ich eine toxische Beziehung?

Wenn der Partner sich immer öfter abwertend verhält, stellt sich die Frage, wie man Liebe wieder ins Gleichgewicht bringt – oder hinter sich lässt.