

Unverkäufliche Leseprobe aus:

Dutton, Kevin / McNab, Andy

Der gute Psychopath in dir

Entdecke deine verborgenen Stärken!

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung von Text und Bildern, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen.

© S. Fischer Verlag GmbH, Frankfurt am Main

INHALT

PROLOG

Haben Sie Lust, raufzukommen und
sich mein Labor anzuschauen ...? 9

KAPITEL 1

Tut mir leid, ich glaube, wir kennen
uns noch nicht ... 21

KAPITEL 2

Die Guten, die Bösen und die Knuddeligen 33

KAPITEL 3

Das Programm des guten Psychopathen 65

KAPITEL 4

Tun Sie es einfach 103

KAPITEL 5

Machen Sie den Sack zu 133

KAPITEL 6

Seien Sie Ihr eigener Herr 167

KAPITEL 7

Werden Sie zu einem Träger des schwarzen Gürtels
der Beeinflussung 213

KAPITEL 8	
Tragen Sie es mit Fassung	265
KAPITEL 9	
Leben Sie im gegenwärtigen Augenblick	319
KAPITEL 10	
Entkoppeln Sie Verhalten und Gefühl	371

KAPITEL 1

TUT MIR LEID, ICH GLAUBE, WIR KENNEN UNS NOCH NICHT ...

Hallo! Ich bin Andy McNab.

Sie haben vielleicht durch das eine oder andere meiner früheren Bücher schon von mir gehört. Falls ja, gut und schön. Aber falls nicht, kann ich mich jetzt genauso gut hier vorstellen.

Ich habe 18 Jahre lang im britischen Militär gedient. Acht als Infanterist und zehn in der Spezialeinheit SAS. Am bekanntesten ist wahrscheinlich mein erstes Buch *Die Männer von Bravo Two Zero*. Es handelt von einer Operation eines acht Mann starken SAS-Kommandos hinter den feindlichen Linien im Irak während des ersten Golfkriegs. Ich wurde mit drei anderen Soldaten der BTZ-Patrouille für Tapferkeit ausgezeichnet. Unsere Operation wurde zur höchstdekorierten Aktion seit der Burenkriegsschlacht um Rorke's Drift im Jahr 1879.

Seither habe ich weitere Sachbücher, Thriller und Drehbücher verfasst und produziere Filme. Ich gelte als einer der 30 erfolgreichsten Autoren aller Zeiten. Das Entscheidende am Erfolg ist, dass man ihn steuern muss. Wenn man das schafft und ihn dann richtig einsetzt, zieht er weiteren Erfolg nach sich. Deshalb bin ich auch in der britischen und US-amerikanischen Geschäftswelt tätig – insbesondere für Start-up-Unternehmen.

Aber das ist keine große Sache.

Ein Problem ist für mich wie das andere. Ich habe von Kampfhandlungen zu Zahnbehandlungen und von Schlachtplänen zu

Geschäftsplänen gewechselt, ohne auch nur einen Gedanken daran zu verschwenden. Vielleicht fiel es mir deshalb so leicht, weil ich *nicht* darüber nachdenke. Wie auch immer, ich hatte nie ein Problem mit Problemen. Ich glaube, sie haben Angst vor *mir*.

Ich erzähle Ihnen das, weil ich *einen* Grund für meinem Erfolg kenne – den Hauptgrund sogar.

Er liegt darin, dass ich ein Psychopath bin.

Aber keine Panik, ich bin ein *guter* Psychopath.

Das ist schon ein bisschen überraschend, wenn man das zum ersten Mal hört, nicht wahr? Mich jedenfalls hat es überrascht. Ich hatte bis vor ein paar Jahren keine Ahnung davon – bis ich Kevin Dutton kennenlernte und seine Vorliebe für exotische Anzüge und noch exotischere Parfüms. Gerade haben auch Sie ihn kennengelernt – und obwohl er vielleicht nicht so aussieht (und mit Sicherheit nicht so redet), ist er Psychologieprofessor an der University of Oxford. Der Mann kennt seine Psychopathen – und er ist beeindruckend.

Doch genug von mir (vorerst!). *Sie* wollen schließlich wissen, was dieses Buch *Ihnen* bringt. Wie wird es *Ihr* Leben verändern?

Es funktioniert so: Auf den folgenden Seiten werden wir Ihnen sieben einfache Prinzipien verraten, die Sie erfolgreicher machen. Und dann helfen wir Ihnen, sie anzuwenden.

Es interessiert uns nicht, hinter welcher Art Erfolg Sie her sind. Es könnte ein großer sein:

- Vielleicht wollen Sie eine Gehaltserhöhung?
- Oder eine Beförderung?
- Oder das Geschäft perfekt machen, das Ihnen ebendies *einbringt*?

Oder vielleicht sind es die kleinen Dinge des Lebens, die Sie bisher nie geschafft haben:

- Sich nicht mehr vor einem unangenehmen und peinlichen Anruf zu drücken.
- Den Nachbarn zu sagen, dass Sie ihre Chihuahuas wirklich mögen ... aber nicht, dass sie auf Ihren Rasen kacken.
- Mit dem Freund oder Verwandten zu sprechen, der Ihnen immer noch Geld schuldet. Sie haben es nicht vergessen, er hofft es aber.

Was auch immer es ist, dieses Buch soll dazu beitragen, die ganz normalen Bedürfnisse ganz normaler Menschen im ganz normalen Leben zu erfüllen:

- am Arbeitsplatz
- außerhalb des Arbeitsplatzes
- gegenüber Kollegen
- gegenüber Freunden
- gegenüber Familienangehörigen

Es kann:

- Ihnen Geld einbringen
- Ihnen Geld sparen
- Sie aus Schwierigkeiten herausholen
- Sie in Schwierigkeiten bringen!
- Ihnen eine Vorzugsbehandlung verschaffen

Nach welcher Art von Erfolg Sie auch streben, wir werden Ihnen zeigen, wie Sie ihn erreichen. Doch wir werden weit darüber hinausgehen. Wir werden Ihnen eine Lebensphilosophie bieten.

Eine Philosophie für ein *erfolgreiches* Leben.

Eine Philosophie, die *funktioniert*.

Vertrauen Sie mir – dieses Buch ist einmalig. Nichts kann ihm das Wasser reichen. Und als ob das noch nicht genug wäre, betrei-

ben wir auch noch Wissenschaft! Ehrlich gesagt, das ist eher Kevins Ding als meins. Aber ich trage was dazu bei, wenn ich kann. Er untersucht, wie solche Leute wie ich ticken – und wie auch Sie es können. Ich übernehme den Anschleichpart. Kevin übernimmt den Eierkopfpart. Im Prinzip feuere ich die Waffe ab, und er erklärt Ihnen, warum sie »Peng« macht.

Ich schätze also mal, wir überlassen jetzt besser ihm das Wort. Dem Eierkopf ...

Danke, Andy. Überaus freundlich.

Wir sind im Mai 2010, und ich befinde mich auf der Feier anlässlich des Erscheinens meines ersten Buches, *Gehirnflüsterer*. Stellen Sie sich die Szenerie vor: Zwölf neue Magnumflaschen Jahrgangschampagner sind gerade aus dem Nichts aufgetaucht, der Weltvorrat von Königinpastetchen macht die Runde, und Blondies »Hanging on the Telephone« dröhnt aus der iStation hinter der Bar. Jeder redet mit jedem, und die Party ist in vollem Gange.

Plötzlich höre ich jemanden quer durch den Raum meinen Namen rufen: »He, Kev! Komm doch eine Minute rüber und signiere die für uns, bitte!«

Ich blickte mich um. Drüben in der Ecke neben dem Verlagsstand wedelt eine vertraute Gestalt mit einer Handvoll Büchern und einem Stift in meine Richtung. Ich dränge mich durch die Menge, und wir schütteln uns die Hand.

»Hallo, Kumpel. Wie geht's?«

»Ach, nicht schlecht. Komme grade aus Hawaii.«

Als Erstes fällt mir die Sonnenbräune auf. Strahlt heftiger als Fukushima. Dann die Schuhe. Sie glänzen so sehr, dass sie in Kalifornien wahrscheinlich verboten wären, wegen akuter Waldbrandgefahr. Der Anzug ist von Armani. Anthrazit, Einreihler. Ich ergreife den Stift und ziehe mir einen herumstehenden Stuhl heran. Wüsste ich es nicht besser, würde ich sagen, dieser Kerl hat Stil.

Ich schlage ein Buch auf der Titelseite auf und halte inne. »Für wen soll es sein?«, frage ich gewohnheitsmäßig.

»Für niemanden«, erwidert er. »Einfach nur signieren.«

»Sicher?«, frage ich therapeutenhaft. »Was ist los, großer Einzelgänger?«

Er lächelt und öffnet eine Cola. »Ich hab jede Menge Kumpel auf eBay«, sagt er. »Und diese Dinger gehen dreimal so teuer weg, wenn sie signiert sind!«

Wer sonst konnte das sein als die Legende Andy McNab?

Hallo, Leute, ich bin Kevin Dutton – Andys unvergleichlich besser riechende, ungeheuer weniger gebräunte und unschätzbar kultiviertere andere Hälfte.

Falls *Gehirnflüsterer* an Ihnen vorbeigegangen sein sollte (was nicht jenseits der Grenzen des Möglichen liegt), haben Sie vielleicht durch die Fortsetzung *Psychopathen. Was man von Heiligen, Anwälten und Serienmördern lernen kann* von mir gehört. Darin behaupte ich, dass Psychopathen über wertvolle Fähigkeiten verfügen. Und ich untermauere meine Behauptung mit an Heiligen, Anwälten und Serienmördern gewonnenen Belegen.

Ich habe eine Ewigkeit gebraucht, um mir den Titel auszudenken. Der Buchumschlag ist feuerrot mit neongelber Schrift – exakt der Farbe, in der Andy seine Nägel lackiert, wenn er ausgeht. Und merkwürdigerweise kommt er drin vor.

Ich traf zum ersten Mal auf Andy, als ich ihn für eine Radiosendung im Auftrag des BBC World Service interviewte. Etwas später tauchte er dann in meinem Labor auf. Ich erlebe heute noch Flashbacks. Als ich seine Hirnscans beim Betrachten beklemmender Bilder sah – Bilder, bei denen die graue Substanz der meisten Leute schneller feuert als sämtliche Revolverhelden aller Western zusammen –, traute ich meinen Augen nicht.

Seine Kurven waren alles andere als das Silvesterfeuerwerk des Gehirns, das ich erwartet hatte, sondern flach wie Pfannkuchen. Gegen ihn wirkte Hannibal Lecter wie Hape Kerkeling. Nur gut,

dass er in den SAS eingetreten ist. Er hätte auch den übelsten Insassen einer forensischen Hochsicherheitspsychiatrie wie Broadmoor eine Höllenangst eingejagt.

Andy hat sich schon immer gern im Freien aufgehalten. Das hat er seiner Mutter zu verdanken. Er begann sein Leben in einer Harrods-Tüte auf den Stufen des Guy's Hospital.

Als er mir das erzählte, war mein erster Gedanke: Na, da haben wir ja was gemeinsam. Nachdem ich eine erstklassige Schulbildung und ein Stipendium für Cambridge vergeigt hatte, arbeitete ich schließlich im Lager von Harrods an der Great West Road in West London. Ich füllte Regale auf, holte Sachen und trug sie in Laster, stapelte sie dann wieder auf.

Nach zwei Jahren in dem Job dämmerte mir, dass die Uni vielleicht doch keine so schlechte Idee war. Also fing ich in einem Erwachsenenbildungscollege ein paar Häuser weiter wieder an.

Die meisten der angebotenen Kurse bewegten sich auf Abiturniveau – und das hatte ich schon vermasselt –, also beschloss ich, mich ein wenig anders zu orientieren. Wie das Schicksal es wollte, bot das Birkbeck College zu der Zeit einen zweijährigen Diplomstudiengang in Psychologie an, und ich entschied mich dafür.

Ich blickte nie zurück. Zehn Jahre später unterrichtete ich in Cambridge, wo ich vor all den Jahren hätte studieren sollen. Alles in allem denke ich, sie sind dort glimpflich davongekommen.

Die Leute fragen mich oft: Warum Psychologie? Und von der jugendlichen Abneigung gegen das Abitur mal abgesehen frage ich mich das häufig selbst.

Ich vermute, es lag mir von Kindheit an im Blut. Mein alter Herr war Markthändler in London. Oft half ich ihm, wenn ich hätte die Schulbank drücken sollen – nur einer der Gründe, weshalb es mit Cambridge erst ein bisschen später klappte. »Du wirst am Stand mehr lernen als in jedem Klassenzimmer«, pflegte er zu sagen. Und in meinem Fall hatte er wahrscheinlich recht.

Ich war etwa sechs oder sieben Jahre alt, die Sommerferien

standen kurz vor der Tür. Im Klassenraum hängt eine Sternchentabelle, und ich bin der Zweite in der Hackordnung. Mir fehlen zwei Sterne. Mama schlägt mir einen Handel vor. »Ich kauf dir ein Monopoly-Spiel«, sagt sie, »wenn du am Ende des Schuljahrs in dieser Tabelle ganz oben stehst.«

Angesichts des Zeitrahmens – etwas weniger als eine Woche – mache ich mir keine großen Hoffnungen. Und das erweist sich als berechtigt. Als zum letzten Mal in diesem Schuljahr die Klingel läutet, hat sich der Stand nicht verändert. Ich habe die Ziellinie um zwei Sterne verpasst, und jetzt bleibt mir nur Heulen und Zähneklappern. Ich gehe nicht gerade glücklich ins Ferienlager.

Draußen vor dem Tor warten Mama und Papa, um mich abzuholen. Dad nimmt meinen Ranzen und legt ihn in den Kofferraum.

»Kev«, sagt er, »ich habe noch nie dein Klassenzimmer gesehen. Könntest du es mir vielleicht rasch mal zeigen?«

Ich seufze lustlos.

»Okay«, murmle ich und führe ihn durch ein Labyrinth leerer, hallender Korridore tief in die Eingeweide der Schule. Das Gebäude ist verlassen. Alle anderen Kinder sind vor Ewigkeiten gegangen und die Lehrer längst weg. Nur der Hausmeister werkelt auf dem Spielplatz herum. Als wir da sind, tritt Papa zu der Sternentabelle und inspiziert sie. Zwei zu wenig.

»Kev«, fordert er mich auf, »geh und hol deine Mutter aus dem Auto, bitte.«

»Lassen wir's doch einfach, Papa«, erwidere ich.

»Geh und hol deine Mutter«, beharrt er.

Einige Minuten später, als ich mit Mama zurückkomme, grinst Papa breit übers ganze Gesicht. »Nun schau dir das an, Clare!«, ruft er aus und zeigt auf die Tabelle. »Ich wusste, dass er's schafft! Ich bin stolz auf dich, Junge!«

Mama macht einen Schritt auf die Wand zu und starrt darauf. Ich starre darauf.

Wir alle starren darauf.

Ich kann nicht glauben, was ich da sehe. Irgendwann in den letzten paar Minuten habe ich offenbar drei weitere Sterne eingeheimst. Plötzlich bin ich der klügste Junge der Klasse!

»Also«, sagt Mama, als wir zurück zum Auto gehen, »du hast diese Woche wirklich den Finger gestreckt, nicht wahr?«

Ich spüre, wie Papa mich in den Rücken stupst. »Ich wette, du kannst es kaum erwarten, dieses Monopoly-Spiel in die Finger zu kriegen, was, Sohn?«, sagt er.

Ein paar Tage später – wie versprochen – kauft mir Mama eines. Es ist phantastisch. Ganz bunt und glänzend und neu.

Später, als ich in meinem Zimmer gerade die Plastikfolie vom Karton herunterreiße, klopft es an der Tür. Es ist Papa.

»Hier«, sagt er und wirft etwas auf den Tisch, »steck die da für nächstes Jahr in eine Schublade. Man weiß ja nie; sie könnten ganz gelegen kommen.«

Er zieht die Tür zu, und ich stehe auf und werfe einen Blick drauf. Es ist ein Päckchen billiger selbstklebender Sterne vom Kiosk. Drei fehlen. Hinten in der Packung steckt etwas Kleines, Biegsames ...

... eine »Du kommst aus dem Gefängnis frei«-Karte.

Mein alter Herr war wahrscheinlich nicht der einzige Grund, weshalb ich nach meinem Lager- und Stapelabschlussexamen bei Harrods mit Psychologie anfang. Es muss noch andere gegeben haben, da bin ich sicher. Doch sein Gespenst im Schafspelz blitzt in den Büchern, die ich seither geschrieben habe, ganz sicher durch.

In *Gehirnflüsterer* berichte ich von meinen Gesprächen mit einigen der Top-Trickbetrüger der Welt in Großbritannien und den Vereinigten Staaten. Ich wollte herausfinden, wer Menschen besser zu Aktionen zu bewegen wusste: sie oder ich? Dahinter stand die Absicht, die besten Erkenntnisse, welche die Wissenschaft von der Beeinflussung von Menschen zu bieten hatte, mit den besten

Tipps, dem gesammelten Insiderwissen der Meister der Beeinflussung – früherer und heutiger, guter und böser – zu vereinen.

Da ich den Großteil meiner wissenschaftlichen Laufbahn der Sozialpsychologie gewidmet hatte, war ich fasziniert von der Wissenschaft des sozialen Einflusses. Sie hatte im Lauf der Jahre klare Regeln der Überzeugung dingfest gemacht, überzeugende Leitlinien, was funktioniert und was nicht – und mein Hauptziel bestand darin, diese beklagenswerterweise in obskuren Periodika und Vierteljahreszeitschriften begrabenen Strategien und Prinzipien auszugraben und sie einem breiteren, weniger fachspezifischen Publikum frei zugänglich zu machen.

Ich wollte das Genom der Beeinflussung entschlüsseln. Ihre DNS aufdecken.

Und dann einen Schritt weitergehen.

Fasziniert war ich auch von einer höchst rätselhaften Teilgruppe von Menschen mit Überzeugungskraft – den »Naturtalenten der Überzeugung«, wie ich sie nannte: Träger des schwarzen Gürtels der Beeinflussung – wie mein alter Herr –, welche die erste Seite eines Psychologielehrbuchs nicht von der letzten unterscheiden können, aber allem Anschein nach über eine gottgegebene Fähigkeit verfügen, die Methoden der Beeinflussung aus Grundprinzipien abzuleiten und sich Normalsterbliche gefügig zu machen.

Viele dieser Virtuosen der Einflussnahme – zu denen einige der bösartigsten Psychopathen der Welt zählen – gehören zur Elite der Beeinflussungskünstler; böse Genies des sozialen Einflusses, die ihr Geschäft von der Pike auf beherrschen und laufend verbessern.

In mir keimte die Frage, ob sich ihre tödlichen Fähigkeiten irgendwie zu einigen wenigen Schlüsselprinzipien der Überredung verdichten ließen. Ob sich die Techniken, die sie in den Bars, Verkaufsräumen und Chefetagen zur Vollendung gebracht hatten, mit den in jahrzehntelanger, gewissenhafter Forschung gewonne-

nen Entdeckungen der wissenschaftlichen Untersuchung des sozialen Einflusses zusammenfassen ließen.

Zur Klärung dieser Frage verbrachte ich ein paar Jahre damit, kreuz und quer um den Globus zu jetten und Interviews mit dieser skrupellosen Elite zu führen, während ich gleichzeitig Studien in meinem eigenen Labor durchführte und die Literatur nach wissenschaftlichem Beutegut durchkämmte.

Als alle Teile des Einfluss-Puzzles an Ort und Stelle lagen, durchleuchtete ich beide Sorten von Belegen – die wissenschaftlichen und die weniger wissenschaftlichen – gründlich und destillierte daraus eine Reihe von gemeinsamen Themen.

Was schließlich übrig blieb, war ein Elixier des Erfolgs: ein nicht weiter zu vereinfachendes Modell des Einflusses aus fünf Kernprinzipien der Beeinflussung, die in jeder Situation todsicher Trumpf sind. Die das Blatt nicht nur wenden, sondern es herumreißen!

Doch darüber später mehr.

Die Fortsetzung von *Gehirnflüsterer* mit dem Titel *Psychopathen. Was man von Heiligen, Anwälten und Serienmördern lernen kann* trieb die Sache einen Schritt weiter. Wenn (wie ich festgestellt hatte) Psychopathen Meister darin waren, das zu kriegen, was sie wollen, wie, so überlegte ich, stellten sie das im Einzelnen an? Welche düsteren psychologischen Gewitter lauerten hinter dem Wahnsinn in ihrer Methode?

Um das herauszufinden, interviewte ich Psychopathen aus allen nur erdenklichen Gesellschaftsschichten:

- von kühl kalkulierenden Hedgefonds-Managern bis zu Neurochirurgen ohne Nerven
- von wortgewandten Anwälten bis zu skrupellosen Wirtschaftsbossen
- von brutalen, eiskalten Mördern bis zu Elitesoldaten von Spezialeinheiten

Das Ergebnis war eine riesige, verschlungene U-Bahnstrecken-
karte der psychopathischen Psyche. Ein wucherndes, vernetztes,
labyrinthisches Diagramm der psychopathischen Persönlichkeit –
mit genauso vielen Abkürzungen wie Umwegen.

Doch viele Leser wollten mehr.

Psychopathen ist, wie sie betonten, ein populärwissenschaft-
liches Buch. Kein Selbsthilfebuch. Und es enthielt zwar eine ganz
anständige Broschüre für den Psychopathie-Tourismusverband,
doch eines fand sich darin nicht: eine Liste mit häppchenweisen
Schritt-für-Schritt-Anleitungen, wie wir alle uns »psychopathisch
aufrüsten« können. Wie wir alle Freundschaft mit unserem eige-
nen »inneren Psychopathen« schließen und lernen können, unse-
ren Alltag mit Hilfe psychopathischer Prinzipien erfolgreicher zu
gestalten.

Diese Absicht hatte ich natürlich auch nie damit verfolgt.
Doch plötzlich äußerten die Leser ein Bedürfnis nach genau dieser
Art Buch – sie gierten förmlich nach dem, was »hinten raus-
kommt«.

Insbesondere gab es offenbar eine überwältigende Nachfrage
nach einem grundlegenden, sachlichen Leitfaden, der meine zen-
tralen, während der Arbeit an *Psychopathen* gewonnenen Erkennt-
nisse zusammenfasste. Die Leute wollten direkte, provokative Rat-
schläge für das Handeln in vertrauten, alltäglichen Situationen.

- Wie kann ich psychopathische Prinzipien anwenden, um in
einer stark frequentierten Bar zuerst bedient zu werden?
- Wie kann ein Kurs in Psychopathie mir zu einem Upgrade ver-
helfen?
- Wie schließe ich Freundschaft mit meinem inneren Psychopa-
then, um mir diesen einen Job zu angeln ... um mir diesen einen
Kerl zu angeln?

Dieses Buch – *Der (gute) Psychopath in dir* – soll die Lücke füllen.

Es enthält:

- hochspezielle, brandheiße wissenschaftliche Ergebnisse aus psychologischen Topspitzenlabors in aller Welt *plus*
- spaßige und aufschlussreiche Persönlichkeitstests *plus*
- Mantel-und-Degen-Sondereinsatzkommando-Tipps von einem der berühmtesten und höchstdekorierten Soldaten der britischen Armee ...

Und bietet:

- nützliche
- seriöse
- leicht umsetzbare

Erfolgsrezepte für praktisch jede Situation, die Sie sich vorstellen können. Und für einige, die Sie sich nicht vorstellen können!

Unter anderem werden Sie erfahren:

- warum 20 Uhr die beste Zeit ist, um Versicherungen zu verkaufen;
- warum eine kalte Dusche Ihnen zu einer Gehaltserhöhung verhelfen könnte;
- wie viel von einem guten Psychopathen in Ihnen steckt.

Wie Andy schon erwähnte, werden Sie nicht nur lernen, wie man die Waffe abfeuert, sondern auch, warum sie »Peng« macht. Und eben dahinter versucht er seit Jahren zu kommen.

Zeit, dass wir ihn von seinem Leiden erlösen.