

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 120 (1994)
Heft: 10

Artikel: Eine Anleitung für Politiker und solche, die es werden wollen : 7 sichere Methoden sich Feinde zu machen
Autor: Feldman, Frank / Furrer, Jürg
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-601926>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 16.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Eine Anleitung für Politiker u

7 sichere sich Feinde

1. Verdrehen Sie Ihrem Widersacher so das Wort im Mund, dass er sprachlos seinen Einsatz für eine geharnischte Replik verpasst. Es ist ein rhetorisches Kunststück, das Ihnen nicht jedesmal gelingen wird, schon weil der Gegner vermutlich so gut wie Sie sein Metier beherrscht, sonst wäre er nicht dort, wo er ist. Gemach. Man kann dem Widersacher gefahrlos vorwerfen, dass er sich missverständlich ausgedrückt hat. Das zwingt ihn/sie zu einer langatmigen Wiederholung. Falls Sie sich vor den Wahlen zu einem Versprechen hinreissen liessen, das Sie nach dem Wahlgang ganz offen vergessen oder gebrochen haben, wischen Sie das mit dem Hinweis weg, dass sich die politischen/ökonomischen Parameter geändert haben. Oder Ihr Vorgänger im Amt Sie hinters Licht geführt hat, dass Sie die Kassen leer gefunden haben et al. Ein gebrochenes Versprechen ist heutzutage mit einer glattzüngigen und kaum aufwendigen Rabulistik aus dem Debattenraum zu fegen.

Um sich zuverlässige und verschworene Feinde mit dieser Art von Hinterfotzigkeit zu machen, muss man sie ein- oder zweimal in der Woche vorführen. Nur dieser hintersinnige Überzeugungsakt ist Beweis, dass er aus der persönlichen Blutbahn kommt. Ein Beispiel aus der Praxis: Als man den Sekretär des englischen Kabinetts, Sir Robin Butler, jüngst vor einem Untersuchungsausschuss fragte, wie eine halbe ministerielle Antwort zu bewerten sei, antwortete Sir Robin: Wenn die Regierung erkläre, sie befinde sich nicht in Verhandlungen mit Terroristen, so entspreche das zwar der Wahrheit, die Auskunft sei gleichwohl nicht erschöpfend. Die Hauptsache bei einer offiziellen Antwort sei, dass man den richtigen Eindruck

bekomme. Mit derlei offiziösen Schlangenbeschwörungen und Springübungen macht man sich garantiert keine Freunde, wenn man sich in gewissen Kreisen damit auch Bewunderer schafft.

2. Die gezielte Verunsicherung. Sie sorgt für wenigstens einen neu angespitzten Feind im Köcher Ihrer Widersacher. Gelingt es Ihnen gar, das Zielfeld zu erweitern, stehen Ihre Chancen nicht schlecht, die Schar Ihrer persönlichen Feinde beträchtlich zu vermehren. Im unmittelbaren Wirkungsbereich lässt sich das leicht bewerkstelligen – etwa mit einer Blickfixierung in einer Sitzung, die den Gegner aus dem Konzept bringt, fallweise mit der beiläufigen Bemerkung, wie hinreissend sie seine Frau fanden, als Sie sie neulich in Begleitung eines (stadtbekanntem) Herzensbrechers sahen. Als höchst effektiv hat sich auch das Betrachten seiner Krawatte mit einem kaum merklichen Kopfschütteln erwiesen. Diese Verunsicherungstaktik ist seit Jahr und Tag bewährt und lässt sich unschwer variieren. Man muss sich bei dieser Taktik sagen: Wer keinen Feind hat, verdient keinen Freund, und auf seine Feinde kann man sich immer gut verlassen. Dieser Feind, den Sie sich durch den Herzsprung der Verunsicherung erkoren haben, der bleibt Ihnen, auch wenn er Ihnen die Hand hinstreckt. Politische Feinde, so man zu weni-

ge von ihnen hat – und das ist ein bedenklich stimmendes Defizit –, verschafft man sich locker mit frisierten Gutachten und Gegengutachten, mit dem Anzweifeln von Fakten und Zahlen, mit dem Wiederauffinden einst umstrittener und anfechtbarer Aktennotizen und dem Aufdecken längst zu den Akten gelegter Vorwürfe.

3. Keine Spitzfindigkeiten, sagen Sie offen heraus, wie und was Sie denken! So machen Sie aus Ihren Feinden frisches Hackfleisch, «Give them hell!» Das war Harry Trumans Schlachtruf, wenn er, der amerikanische Präsident, mit gespanntem Hahn zur Attacke blies. Denken Sie stets daran, dass die Gürtellinie das Mass bleibt, dass Sie aber darunter die lohnendsten Treffer landen. Spielen Sie mit Ihrem Gegner Katz und Maus, deuten sie ihm an, wie lächerlich er sich durch Ihre Vergebung machen würde, lassen Sie durchblicken, dass Sie kompromittierende Dokumente besitzen, die seiner Karriere schaden würden, vereinbaren Sie mit ihm einen Treff, wo Sie in trauter Zweisamkeit bei einem Glas Bier für die Medien abkonterfeit werden können, so was erhöht Ihre Glaubwürdigkeit und macht den Gegner zum Clown. Desavouieren Sie den Trinkbruder anderntags mit einer scharfen Rede. Lassen Sie den lieben Gegner, den Sie mit dieser Methode erledigt haben, am Wegrand liegen; wenn Sie nämlich

solche, die es werden wollen

Methoden, zu machen

alle Ihre Waffen einsetzen, lernt er zuviel von Ihnen.

4. Geduld beim Feindsammeln ist bitter, aber sie trägt süsse Früchte. Eine langfristige Arbeitsweise, sich Feinde fürs Leben zu schaffen und sich ihrer Anhänglichkeit sicher zu sein, ist die feingespinnene Rabulistik. Sagen Sie vor laufenden Kameras, wie grossartig Sie die Arbeit und den Fleiss Ihres jeweiligen Gegners finden und wie sehr Sie es bedauern, dass ausgerechnet er in der falschen Partei sitzt. Machen Sie ihn mit Lob fertig, bieten Sie ihm Ihre Unterstützung so penetrant an, dass auch seine Parteigänger an seiner Loyalität zu zweifeln beginnen. Töten Sie ihn mit Zuckerwatte. Lächeln Sie süffisant, wenn er spricht. Die Botschaft: «Hört euch das Rindvieh nur an!» wird bestimmt rüberkommen. In seinem Herzen wird sich eine Mördergrube öffnen, die für Sie jederzeit aufnahmebereit sein wird. Wenn es Ihnen schlechtgehen sollte, werden Sie für dieses Plätzchen keine Miete zu bezahlen haben.

5. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für subtile Provokationen im täglichen Umgang mit Menschen. Im Privatbereich hat sich das wiederholt falsche Aussprechen eines Namens als höchst effektiv erwiesen. Im öffentlichen Sektor – «draussen im Lande», wie Politiker gerne sagen, wenn sie ihr abgehobenes Raumschiff

verlassen – bewähren sich gezielte Hinweise auf vermeintliche Lücken in der Vita des Gegners. Wenn jemand aufsteht und mit geschürzten Lippen fragt: «Und was tat Bill Clinton, als unsere Jungs in Vietnams Dschungel ihre Haut zu Markte trugen?» so hat er selbigen Bill zum lieben «Freund» bis zum Ende seiner Tage erhalten. Wer wie Caesar schiefäugige Freunde um sich haben will, der lässt ein Wort nie ungesagt auf der Zunge liegen. Calvin Coolidge, der wohl schweigsamste aller US-Präsidenten, meinte einmal, es hätte ihm nie geschadet, etwas nicht gesagt zu haben. Die Zeiten haben sich geändert. Die Medien lechzen nach der geschliffenen Provokation, nach der geritzten Haut, dem kleinen Blutstropfen, etwa wenn man meint, auf die ungeklärte Herkunft des Gegners aufmerksam machen zu müssen, auf einen schwarzen Fleck in der Vergangenheit, der Erhellung bedarf. («Ich stelle ja nur Fragen!») Das Mass der Provokation ist immer der Gefährlichkeitsgrad des Rivalen. Ist der von bloss mittlerer Qualität, lässt

er sich spielend mit Andeutungen über seine Trink-, Frauen- oder Gesundheitsprobleme aus dem Feld schlagen. Bewährt hat sich auch der positive Hinweis auf seine sekundären Tugenden, seine Reiselust, seine glückliche Hand im Geldverdienen.

6. Die Insider-Information. Tun Sie kund, dass Sie nicht nur auf dem laufenden sind, sondern einen Vorsprung an Informationen haben. Mit dieser Kriegslist manövrieren Sie sich in eine gute Ausgangslage für die Absauger-Taktik. Wie das vor sich geht? Sie lassen den Rivalen/Gegner voll auflaufen, um ihm dann mit einem Wust Detailwissen die Luft abzusaugen. In seiner Sprachlosigkeit wird er auf Rache sinnen und so den nächsten Fehler begehen. Alle Narren glauben, dass Rache süsser als das Leben sei. Und wenn auch ein römischer Kaiser meinte, den Angreifer zu imitieren sei die vollständigste Rache, so wusste er noch nichts von unserer schnellebigen Medienwelt. Die kann mit kalt genossener Rache, von der ein

Adenauer eine Menge verstand, nichts Rechtes anfangen. Wer es versteht, dem Gegner die Sprache zu rauben (in diesem Augenblick ist er noch nicht Ihr Feind), der muss den Stress der Erklärungsnot zu einem Knockout nutzen. Jetzt ist der Geschlagene endgültig Ihr Feind, den haben Sie so fest zum Gegner wie einen zweimal geschossenen Fussballklub-Manager. Jedenfalls wird der kalkulierte Knockout durch das Ausspielen von Sonderinformationen Ihnen scheffelweise Feinde eintragen. Im politisch-öffentlichen Raum lässt sich diese Taktik dergestalt anwenden, dass Sie den Gegner auf ein ihm oder ihr nicht sonderlich vertrautes Terrain locken, um dann in einem kurzen Gemetzel die politische Leiche am Tatort zurückzulassen. Dies ist freilich mit gewissen Risiken behaftet und sollte möglichst nicht vor laufenden Kameras durchgespielt werden. Zu viele Amateur-Detektive warten dann auf ihre Chance, Sie zu jagen.

7. Last, but not least: Das Gorbatschow-Wort: Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben, zeitig durchschlagenden Erfolg beim Sammeln von Feinden. Man stellt die unbewiesene Behauptung auf, der Rivale/Gegner habe eine einmalige Gelegenheit verschlafen/verpatzt/vertrödelt. Je unbeweisbarer dieser Vorwurf, um so grösser der Erfolg dieser Methode nach dem Motto: Hätte man mich rechtzeitig konsultiert, wäre nichts schiefgelaufen. Wichtig bei dieser Vorgehensweise ist die Überzeugungskraft bei der Brandmarkung der Unzulänglichkeiten des Gegners. Das Kunststück wird Ihnen garantiert so viele Feinde eintragen, dass Sie bis auf weiteres von allen wichtigen Entscheidungsgremien ferngehalten werden. Frank Feldman



JURG FÜRER