

NAPOLEON HILL
Denke nach und werde reich

Napoleon Hill

Denke nach und werde reich Die 13 Gesetze des Erfolgs

Aus dem Amerikanischen von
Wolfgang Maier

Vollständig überarbeitet von
Ditte und Giovanni Bandini

ARISTON 

Die Originalausgabe erschien 1966 unter dem Titel
Think and grow rich
bei Hawthorn Books, Inc., New York, USA.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet unter www.dnb.de abrufbar.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

Aus dem Amerikanischen von Wolfgang Maier.
Vollständig überarbeitet von Ditte und Giovanni Bandini.

1. Auflage

© by Napoleon Hill Foundation 1966
© der deutschsprachigen Ausgabe 1966/2021 Ariston Verlag
in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München

Alle Rechte vorbehalten.
Umschlaggestaltung: Hauptmann & Kompanie Werbeagentur, Zürich
Satz: Satzwerk Huber, Germering
Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN: 978-3-424-20257-1

Inhalt

Vorwort	7
Gedanken sind Taten	11
1. Das Verlangen	25
2. Der Glaube	43
3. Die Autosuggestion	63
4. Fachkenntnisse	73
5. Die Fantasie	93
6. Organisierte Planung	109
7. Der Entschluss	147
8. Die Ausdauer	163
9. Der Brain-Trust	183
10. Die Umwandlung der Sexualkraft	193
11. Das Unterbewusstsein	213
12. Der Geist	223
13. Der sechste Sinn	233
Die sechs Gespenster der Angst	245
Der Autor und sein Buch	283

Vorwort

Vor mehr als 50 Jahren – ich war damals fast noch ein kleiner Junge – machte mich der Stahlmagnat Andrew Carnegie auf das Geheimnis aufmerksam, dem er sein unermessliches Vermögen verdankte. Der alte Schotte ließ die entscheidende Bemerkung ganz nebenbei fallen; dann lehnte er sich mit einem verschmitzten Lächeln im Sessel zurück und sah mir aufmerksam ins Gesicht.

Als er an meiner Reaktion erkannte, dass ich die volle Bedeutung seiner Worte erfasst hatte, fragte er mich, ob ich bereit sei, einen großen Teil meines Lebens der Aufgabe zu widmen, dieses Geheimnis der breiten Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Ich war dazu bereit, und mit Carnegies Hilfe gelang es mir auch, mein Versprechen zu halten.

Dieses Buch ist das Resultat meiner 20-jährigen Recherchen und Analysen. Nach Andrew Carnegies Willen sollte die »Zauberformel«, die ihn selbst zu einem der reichsten Männer seiner Zeit gemacht hatte, zu einer systematischen »Philosophie des Erfolgs« ausgearbeitet werden, die es grundsätzlich jedem ermöglichen würde, zu Glück und Wohlstand zu gelangen. Meine Aufgabe bestand darin, die Richtigkeit dieser Methode am Leben zahlreicher erfolgreicher Menschen aufzuzeigen.

Im dritten Kapitel werden Sie beispielsweise die erstaunliche Geschichte eines jungen Geschäftsmannes erfahren, der die Organisation der riesigen United States Steel Corporation konzipierte und verwirklichte. Hier zeigte es sich, dass Carnegies Formel jedem nützt, der innerlich dafür bereit ist: Charles Schwab nutzte seine große Chance, wandte die Methode einmal an – und verdiente ein Vermögen von rund 600 Millionen Dollar! Dies mag Ihnen eine Vorstellung davon geben, was auch Sie mithilfe dieses Buches erreichen können – wenn Sie wissen, was Sie wollen.

Tausende von Menschen aller Gesellschaftsschichten wurden in dieses Geheimnis eingeweiht und zogen daraus so großen persönlichen Nutzen, wie Andrew Carnegie gehofft hatte. Einige erwarben mit seiner Hilfe ein großes Vermögen, andere nutzten es zu ideelleren Zwecken, alle aber erreichten das Ziel, das sie sich jeweils gesteckt hatten.

Arthur Nash, ein Schneider aus Cincinnati, erprobte die Wirkung dieser Formel, als sein Familienbetrieb unmittelbar vor dem Konkurs stand. Schon nach kurzer Zeit warf das Unternehmen wieder Gewinn ab, und nach wenigen Jahren hatte Nash ein solches Vermögen erworben, dass er sich zur Ruhe setzen konnte.

Stuart Austin Wier fand dank diesem Geheimnis den Mut, seinen Beruf aufzugeben und eine völlig neue Laufbahn einzuschlagen; mit welchem Erfolg, werden Sie noch erfahren.

Während meiner Zeit als Werbemanager der Chicagoer LaSalle Extension University konnte ich aus nächster Nähe miterleben, wie Rektor I. G. Chapline mithilfe dieser Formel LaSalle – die anfangs kaum mehr als ihren Namen besessen hatte – zu einer der bedeutendsten Institutionen der Erwachsenenbildung in ganz Illinois machte.

Das Geheimnis, auf das Sie inzwischen, wie ich hoffe, gespannt sind, wird im Laufe dieses Buches nicht weniger als hundertmal verraten – allerdings auf diskrete Weise! Es wird niemals direkt beim Namen genannt, denn die Erfahrung hat gezeigt, dass es dann am besten wirkt, wenn man es selbst entdeckt – das aber heißt, dass man die innere Bereitschaft besitzen muss, um es zu erkennen. Aus ebendiesem Grund hatte sich Andrew Carnegie auch mir gegenüber mit einer bloßen Andeutung begnügt.

Wenn Sie bereit sind, sich dieses Geheimnis anzueignen und es praktisch anzuwenden, werden Sie es mindestens einmal in jedem Kapitel wiedererkennen. Ich würde Ihnen gern die Geisteshaltung beschreiben, die »Carnegies Zauberformel« ausmacht, aber damit würde ich Sie nur um einen großen Teil des

Gewinns bringen, mit dem jeder rechnen kann, der sie selbst entdeckt.

Bemerkenswert an diesem Geheimnis ist, dass es jeden ans Ziel seiner Wünsche bringt. Ob Sie nun Reichtum, Macht, einen befriedigenderen Beruf, ein harmonisches Familienleben anstreben – was es auch sei: Mithilfe unserer Formel werden Sie es erreichen!

Allerdings hat alles seinen Preis. Das Geheimnis, das ich Ihnen anvertrauen möchte, ist zugleich unbezahlbar und äußerst preiswert. Unbezahlbar ist es insofern, als Sie es um keinen Preis der Welt kaufen können; preiswert wiederum insofern, als es die Mühe, die Sie aufwenden müssen, um es selbst zu entdecken, vieltausendfach belohnt.

Das Geheimnis wird gleichsam in zwei »Lieferungen« empfangen; wer innerlich bereit ist, besitzt bereits die erste Hälfte dieser geheimnisvollen Formel. Sollten Sie übrigens befürchten, unsere Erfolgsmethode setze irgendwelche Spezialkenntnisse oder eine besondere Vorbildung voraus, so kann ich Sie beruhigen: Das Geheimnis nützt jedem, der bereit ist, es zu empfangen, auf genau die gleiche Weise – sei er nun Arbeiter oder Universitätsprofessor. Thomas Alva Edison entdeckte diese Formel schon lange vor meiner Geburt und wurde mit ihrer Hilfe zu einem der größten Erfinder aller Zeiten – und das, obwohl er in seinem ganzen Leben nur drei Monate lang zur Schule gegangen war!

Auch Edwin C. Barnes, ein ausgesprochener Bewunderer Thomas Alva Edisons, erfuhr von dieser Technik. Er wandte sie mit so großem Erfolg an, dass er in kürzester Zeit ein großes Vermögen ansammeln und sich schon als junger Mann zur Ruhe setzen konnte. Seine Geschichte – mit dem das erste Kapitel dieses Buches beginnt – wird Sie davon überzeugen, dass auch Sie sich Ihre größten Wünsche erfüllen können und dass Geld, Macht, Anerkennung und Glück auf jeden warten, der innerlich bereit und fest entschlossen ist, diese Güter zu empfangen.

Woher ich das weiß? Lesen Sie das Buch, und Sie werden die Antwort finden – vielleicht schon im ersten Kapitel, vielleicht erst auf der letzten Seite, aber Sie werden sie finden!

Irgendwann, wenn Sie sich die nötige innere Bereitschaft erschlossen haben, wird es Ihnen wie Schuppen von den Augen fallen, und dann steht das Geheimnis klar und unverhüllt vor Ihnen. Und keine Sorge: Wenn es erscheint, werden Sie es erkennen! Ob Ihnen dieses große Aha-Erlebnis schon im ersten oder erst im letzten Kapitel zuteilwird – wenn es so weit ist, halten Sie einen Moment inne und trinken Sie ein Glas darauf, denn dieses Ereignis stellt den entscheidenden Wendepunkt in Ihrem Leben dar. Von diesem Augenblick an wird es nur noch bergauf gehen!

Bedenken Sie aber bei der Lektüre stets, dass Sie es hier nicht mit einem Lese-, sondern mit einem Lehrbuch zu tun haben, das Ihnen – sei es durch exemplarische Fallgeschichten, sei es durch ganz konkrete Anweisungen und Empfehlungen – aufzeigt, was zu tun ist und wie es zu tun ist.

Wenn Sie bereit sind, das Geheimnis aufzunehmen, so haben Sie es bereits zur Hälfte verinnerlicht; deswegen werden Sie auch die zweite Hälfte erkennen, sobald Sie Ihr inneres Auge hinlänglich geöffnet haben.

Mit dem folgenden Leitsatz, der den Übergang zum ersten Kapitel bilden soll, überreiche ich Ihnen nun zu treuen Händen den Schlüssel zu Andrew Carnegies Geheimnis:

*»Jede Leistung und jeder Erfolg
wurzeln in einer Idee.«*

Napoleon Hill

Gedanken sind Taten

Die Kraft, die zum Erfolg führt, ist die Kraft Ihres Geistes – wie Sie das Schicksal dazu bringen, sich Ihren Plänen und Wünschen zu fügen.

Es stimmt, Gedanken sind Taten, sind sogar äußerst wirkungsvolle Taten, sobald sich ein bestimmter Vorsatz mit Ausdauer und brennendem Verlangen verbindet und zu Reichtum oder anderem materiellen Besitz wird.

Edwin C. Barnes erkannte schon vor vielen Jahren, dass Nachdenken wirklich zu Reichtum führt. Diese Entdeckung verdankte er nicht einer plötzlichen Eingebung, er machte sie vielmehr schrittweise. Den Anstoß dazu lieferte der ausgeprägte Wunsch, Geschäftspartner des großen Erfinders Thomas Alva Edison zu werden.

Dieser Wunschtraum unterschied sich von den Träumen anderer Leute vor allem dadurch, dass Barnes wusste, was er wollte: Er wollte mit Edison arbeiten, nicht für ihn. Sehen wir uns einmal an, wie er seinen Wunsch verwirklichte; seine Vorgehensweise wird Ihnen einen ersten Eindruck von den Prinzipien vermitteln, die zu Erfolg und Reichtum führen.

Als ihm dieser Wunsch erstmals bewusst wurde, war Barnes nicht in der Lage zu handeln. Zwei scheinbar unüberwindliche Hindernisse standen ihm im Weg: Er kannte Edison nicht, und er konnte die Zugfahrt nach East Orange, wo der Erfinder wohnte, nicht bezahlen.

In dieser Situation hätten die meisten Leute bereits den Mut verloren und die Verwirklichung ihres Traums aufgegeben. Aber Barnes war eben kein »Träumer« im landläufigen Sinne des Wortes!

Die Kraft des Willens

Eines Tages erschien er in Edisons Labor und erklärte, er sei gekommen, um zusammen mit dem Erfinder ein Unternehmen aufzubauen. Von dieser ersten Begegnung mit Barnes erzählte Edison viele Jahre später:

»Als er vor mir stand, sah er wie ein gewöhnlicher Landstreicher aus, aber sein Gesicht verriet, dass er fest entschlossen war, seinen Willen durchzusetzen. Ich hatte im jahrelangen Umgang mit Menschen gelernt, dass jeder, der bereit ist, alles daranzusetzen, um seinen Wunschtraum zu verwirklichen, unweigerlich Erfolg haben wird. Ich gab ihm die Chance, um die er mich gebeten hatte, denn ich sah, dass ihn keine Macht der Erde von seinem Vorhaben abbringen würde. Die späteren Ereignisse bestätigten die Richtigkeit meiner Entscheidung.«

Es war bestimmt nicht seine äußere Erscheinung, was dem jungen Mann zu diesem ersten Erfolg verhalf, denn die sprach sogar eindeutig gegen ihn. Was zählte, war seine innere Einstellung – seine Art zu denken.

Barnes wurde nicht unmittelbar nach diesem Gespräch Edisons Geschäftspartner. Zunächst bekam er lediglich einen bescheidenen Posten in dessen Büro. Aber der erste, wichtige Schritt war getan.

Es vergingen Monate, und äußerlich geschah nichts, was Barnes der Verwirklichung seines Lebenstraums auch nur einen Schritt näher gebracht hätte. Die entscheidende Entwicklung vollzog sich aber in seinem Inneren, in seinem Geist: Sein Wunsch, Edisons Geschäftspartner zu werden, wurde von Tag zu Tag brennender.

Die Psychologen haben vollkommen recht mit ihrer Behauptung, »die innere Bereitschaft [gehe] dem gewünschten Ereignis voraus«. Barnes war zur Zusammenarbeit mit Edison bereit; ja mehr noch – er war entschlossen, seine Bereitschaft wachzuhalten, bis er sein Ziel erreicht haben würde.

Er sagte sich nicht: »Was soll's? Dann werde ich meinen Plan eben ändern und ein guter Verkäufer werden.« Er dachte

vielmehr: »Ich bin hierhergekommen, um mit Edison ein Unternehmen aufzubauen, und ich werde dieses Ziel erreichen – und wenn es Jahre dauern sollte!« Er glaubte daran! Um wie viel anders sähe die Welt aus, wenn jeder von uns einen ganz bestimmten Wunschtraum hätte und ihn so lange hegte und nährte, bis auch noch der kleinste Zweifel an dessen Durchführbarkeit verschwunden ist!

Damals wusste der junge Barnes noch nicht einmal, dass seine unerschütterliche Entschlossenheit jeden Widerstand besiegen und zuletzt die ersehnte Gelegenheit herbeiführen würde, seinen Lebenstraum zu verwirklichen ...

Die Gelegenheit kommt durch die Hintertür

Barnes' Chance kam nicht nur in anderer Gestalt, sondern auch aus einer völlig anderen Richtung, als er erwartet hatte. Das sind die Streiche, die das Glück uns immer wieder gern spielt: Es schleicht sich durch die Hintertür herein und tritt oft genug auch noch als Unglück oder Niederlage verkleidet auf. Genau das dürfte auch einer der Hauptgründe sein, warum so viele Menschen die Gelegenheit ihres Lebens verpassen!

Zu dieser Zeit kam gerade Edisons neuste Erfindung auf den Markt, ein Diktiergerät, aber die Händler konnten sich nicht dafür begeistern. Sie fürchteten, der Apparat würde sich nicht gut verkaufen.

Barnes aber wusste, dass er es schaffen würde. Er bot Edison an, den Verkauf zu übernehmen, und bekam sofort seine Chance. Er hatte tatsächlich Erfolg. Da seine Absatzzahlen alle bisherigen Rekorde brachen, erhielt er von Edison das alleinige Vertriebsrecht für die Vereinigten Staaten. Diesem Geschäft verdankte Barnes sein großes Vermögen – und noch weit mehr: Er lernte dadurch, dass die Anwendung bestimmter Regeln eine Idee in materiellen Gewinn verwandeln kann. Er bewies damit sich selbst – und uns – die unumstößliche Wahrheit des Satzes, dass Denken Reichtum schafft.

Wie viel ihm der Traum vom großen Geld wirklich bedeutete, kann ich nicht sagen. Vielleicht brachte er ihm ein paar Millionen Dollar ein – doch wie viel es auch gewesen sein mag, es war nichts im Vergleich mit dem weit größeren Gewinn, der ihm in Form ganz bestimmter Erkenntnisse zuteilwurde, deren Impulse sein Denken von Grund auf veränderten und ihm die Fähigkeit verliehen, sein Wissen um diese Prinzipien auch praktisch anzuwenden.

Barnes dachte sich buchstäblich in die Partnerschaft mit dem großen Edison hinein! Er »dachte« sich ein Vermögen »zusammen«. Er begann mit nichts außer der Vision seines Ziels und der unerschütterlichen Entschlossenheit, bis zur Verwirklichung dieses Traums durchzuhalten – und er hielt durch!

Der Mann, der zu früh aufgab

Eine der häufigsten Ursachen des Misserfolgs ist die Tatsache, dass man sich bereits von der ersten Niederlage entmutigen lässt und die Flinte ins Korn wirft. Dies ist ein Fehler, vor dem nicht nachdrücklich genug gewarnt werden kann!

Der Onkel eines Bekannten von mir, eines gewissen R. U. Darby, wurde zur Zeit des Goldrauschs vom Goldfieber gepackt. Er brach gen Westen auf, um dort sein Glück zu machen. In Colorado steckte er einige Claims ab und machte sich mit Spitzhacke und Schaufel an die Arbeit.

Nach wochenlanger Schufterei stieß er schließlich auf eine Goldader. Um sie ausbeuten zu können, brauchte er jedoch Maschinen. Er tarnte die Fundstelle und fuhr zurück in seine Heimatstadt Williamsburg. Dort erzählte er seinen Verwandten und einigen Nachbarn von seinem Fund. Alle beteiligten sich am Kauf der erforderlichen Geräte und ließen sie nach Colorado schicken. Darby und sein Onkel kehrten inzwischen zur Mine zurück.

Als die erste Wagenladung Erz eingeschmolzen war, erkannten die zwei Goldsucher, dass sie auf eines der ergiebigsten La-

ger Colorados gestoßen waren. Schon die Ausbeute weniger Tage würde genügen, um das geliehene Kapital zurückzuzahlen. Und von da an würde der Goldstrom in ihre eigenen Taschen fließen!

Je tiefer die Bohrer in den Boden drangen, desto höher stiegen die Hoffnungen Darbys und seines Onkels. Doch dann geschah es: Das Gold versiegte, die Schatztruhe war leer, der Traum vom großen Geld ausgeträumt. Verzweifelt gruben die beiden noch eine Zeit lang weiter – doch ohne jeden Erfolg. Die Ader war spurlos verschwunden. Endlich entschlossen sie sich aufzugeben.

Sie verkauften Maschinen und Claims für ein paar Hundert Dollar an einen Altwarenhändler und setzten sich in den Zug nach Williamsburg. Der Altwarenhändler aber beauftragte einen Bergbauingenieur, die Mine zu untersuchen, und dieser erklärte ihm, dass die Suche seiner Vorgänger nur deswegen erfolglos geblieben war, weil sie offensichtlich eine falsche Fährte verfolgt hatten. Nach seinen Berechnungen musste die Ader nur einen knappen Meter von der Stelle entfernt weiterlaufen, wo die Darbys ihre Bohrungen eingestellt hatten. Und genau da fand man sie auch!

Der Händler, der so klug gewesen war, den Rat eines Fachmanns einzuholen, gewann aus dieser Ader Gold im Wert von mehreren Millionen Dollar.

Der Erfolg liegt einen Schritt jenseits der Niederlage

Viele Jahre später wurde Darby für seine Verluste mehr als entschädigt – und zwar durch die Entdeckung, dass sich auch ein Entschluss in Geld verwandeln lässt. Zu dieser Erkenntnis gelangte er, kurz nachdem er angefangen hatte, als Vertreter für eine Versicherungsgesellschaft zu arbeiten.

Der voreilige Abbruch der Goldsuche hatte ihm eine ebenso bittere wie wertvolle Lehre erteilt, die er jetzt auf seine neue Tätigkeit anwandte. Er sagte sich: »Damals habe ich einen Me-

ter vor dem Ziel aufgeben, aber von nun an wird mich kein Nein davon abhalten, die richtige Versicherung an den richtigen Mann zu bringen!«

Darby blieb seinem Entschluss treu; er wurde mit der Zeit zu einem wahren Spitzenverkäufer und schloss jährlich Lebensversicherungen im Wert von über einer Million Dollar ab. Die dazu nötige Beharrlichkeit verdankte er dem einstigen Misserfolg – und vor allem der Erkenntnis, dass es gerade der Mangel an Ausdauer gewesen war, der ihm in seiner Goldgräberzeit die Niederlage eingebracht hatte.

Vor dem großen Erfolg muss jeder einmal einen Fehlschlag, ja vielleicht sogar mehrere Niederlagen hinnehmen. Die bequemste – und sogar »logisch« erscheinende – Reaktion auf einen solchen Misserfolg ist natürlich, die Flinte ins Korn zu werfen. Und genau das tun auch die meisten von uns!

500 der erfolgreichsten Männer der USA haben mir erklärt, dass sich ihre größten Erfolge meist unmittelbar nach einem Fehlschlag einstellten. Das Glück ist ein hinterhältiger Kobold: Es bereitet ihm offenbar größten Spaß, uns kurz vor dem Ziel noch rasch ein Bein zu stellen!

Das Kind, das einen Mann besiegte

R. U. Darby hatte aus seinem Fehler gelernt und beschlossen, aus der negativen Erfahrung seine Lehre zu ziehen. Kurze Zeit später hatte er Gelegenheit, einer bemerkenswerten Szene beizuwohnen, die ihm bewies, dass selbst das nachdrücklichste Nein nicht endgültig zu sein braucht.

Eines Nachmittags half er seinem Onkel beim Kornmahlen. Dieser besaß eine große Farm, die er mit einer ganzen Reihe Landarbeiter bewirtschaftete. Plötzlich öffnete sich die Tür. Ein kleines Mädchen, die Tochter eines seiner Arbeiter, kam leise herein und stellte sich neben die Tür.

Der Onkel warf dem Kind einen finsternen Blick zu und fragte unwirsch: »Was willst du denn hier?«

Die Kleine antwortete schüchtern: »Mama will, dass Sie ihr 50 Cent schicken.«

»Ich denke überhaupt nicht daran«, erwiderte der Farmer barsch. »Mach, dass du verschwindest!«

»Ja, Sir«, meinte sie, rührte sich aber nicht von der Stelle.

Darbys Onkel war so beschäftigt, dass er das Mädchen nicht weiter beachtete. Als er einige Zeit später wieder aufschaute und es immer noch da stehen sah, schnauzte er es an: »Hab ich dir nicht gesagt, dass du verschwinden sollst? Jetzt aber raus hier, oder es setzt was!«

»Ja, Sir«, antwortete das Mädchen, rührte sich aber immer noch nicht vom Fleck.

Der Farmer ließ den vollen Sack Getreide, den er gerade in den Mahltrichter schütten wollte, fallen, hob eine Fassdaube vom Boden auf und machte drohend ein paar Schritte auf die Kleine zu.

Darby hielt den Atem an. Er war sicher, dass das Mädchen jetzt Prügel beziehen würde. Er kannte seinen Onkel und dessen jähzorniges Temperament.

Als der Farmer aber vor dem kleinen Mädchen stand, machte dieses ebenfalls einen großen Schritt nach vorn, sah dem hochgewachsenen Mann vor sich von unten herauf fest in die Augen und schrie, so laut es konnte: »Mama muss aber die 50 Cent haben!«

Darbys Onkel blieb wie versteinert stehen und starrte die Kleine eine Minute lang wortlos an. Dann ließ er die Daube sinken, suchte mit der freien Hand in der Tasche, fand einen halben Dollar und gab ihn ihr.

Das Mädchen nahm die Münze und ging langsam rückwärts zur Tür, ohne den Mann, den es gerade besiegt hatte, aus den Augen zu lassen. Kaum war die Kleine mit ihrer wohlverdienten Beute verschwunden, ließ sich der Farmer, wie plötzlich entkräftet, auf eine Kiste fallen und starrte zehn Minuten lang ins Leere, offensichtlich erschüttert von der Niederlage, die er gerade hatte einstecken müssen.

Auch Darby war zutiefst beeindruckt. Zum ersten Mal in seinem Leben hatte er mit angesehen, wie der Wille eines Kindes den eines Erwachsenen bezwang. Wie war das nur möglich gewesen? Was war passiert, dass sein Onkel mit einem Mal fügsam wie ein Lämmchen geworden war? Welche Macht hatte das Kind dazu befähigt, diese Situation zu meistern? Diese und ähnliche Fragen schossen Darby durch den Kopf, aber die Antwort darauf fand er erst, als er mir Jahre später – während wir in derselben alten Mühle saßen, in der sein Onkel die wohl peinlichste Niederlage seines Lebens eingesteckt hatte – diese Geschichte erzählte.

Das Ja nach dem Nein

Nachdem Darby mir von diesem erstaunlichen »Duell« erzählt hatte, fragte er mich: »Und, was halten Sie davon? Was in aller Welt gab diesem kleinen Mädchen damals die Kraft, meinem Onkel seinen Willen aufzuzwingen?«

Die Antwort auf diese Frage finden Sie in diesem Buch – genauer gesagt: in den darin beschriebenen Grundsätzen. Es ist, wie Sie sehen werden, eine sehr ausführliche Antwort. Sie enthält genügend Details und praktische Tipps, um von jedem verstanden zu werden und es jedem zu ermöglichen, dieselbe Macht, die das kleine Mädchen ganz zufällig und unbewusst einen Augenblick lang besaß, jederzeit bewusst und gezielt auszuüben.

Wer dieses Buch aufmerksam liest, wird früher oder später begreifen, worin diese geheimnisvolle Macht bestand, die dem Kind zum Erfolg verhalf. Einen kleinen Hinweis erhalten Sie bereits im nächsten Kapitel. Und früher oder später werden Sie auf den Gedanken stoßen, der Sie unmittelbar anspricht, der Ihnen das Aha-Erlebnis verschafft und Ihnen die gleiche unwiderstehliche Kraft schenkt. Vielleicht werden Sie sich dieser Macht bereits im ersten Kapitel bewusst; vielleicht wird Ihnen die entscheidende Erkenntnis erst im weiteren Verlauf

des Buches zuteil – sei es als Idee, als Ziel oder gar als fertiger Plan. Möglicherweise regt Sie die Lektüre auch dazu an, den Ursachen früherer Misserfolge und Niederlagen auf den Grund zu gehen und daraus eine Lehre zu ziehen, die Ihnen helfen wird, alle erlittenen Verluste wettzumachen – und sogar mehr als wettzumachen!

Nachdem ich Mr Darby das Wesen der von dem Mädchen – zweifellos unbewusst – ausgeübten Kraft erklärt hatte, dachte er kurz nach und musste dann zugeben, dass er seinen Erfolg als Versicherungsagent tatsächlich weitgehend der Begegnung mit diesem Kind verdankte – beziehungsweise der Lehre, die er daraus gezogen hatte.

Darby erinnerte sich: »Jedes Mal, wenn mich ein potenzieller Kunde hinauskomplimentieren wollte, ohne etwas gekauft zu haben, sah ich wieder das kleine Mädchen trotzig vor meinem Onkel stehen und sagte mir: ›Ich muss diesen Vertrag an Land ziehen!‹ Die einträglichsten Abschlüsse sind mir eigentlich fast immer gelungen, nachdem zuvor ein scheinbar endgültiges Nein gefallen war.«

Er erinnerte sich auch an den voreiligen und so folgenschweren Entschluss aus seiner Goldgräberzeit, buchstäblich – wie sich später herausstellte – drei Schritte vor dem Ziel aufzugeben. Aber diese negative Erfahrung erwies sich später, so Darby, als »ein versteckter Segen. Sie lehrte mich, allen Widerständen zum Trotz weiterzukämpfen und mich von keiner Niederlage entmutigen zu lassen. Dieser erste große Fehlschlag meines Lebens ist der Grundstein aller meiner späteren Erfolge gewesen.«

Mr Darby war imstande, seine Erfahrung zu nutzen, indem er aus ihr eine wertvolle Lehre zog, die sein ganzes weiteres Leben beeinflussen sollte. Dies wiederum war ihm möglich, weil er seine Erfahrung zu analysieren wusste. Was ist aber mit denen unter uns, die weder die Zeit noch die angeborene Fähigkeit haben, aus eigener Kraft zu solchen Schlussfolgerungen zu gelangen? Wie sollen sie die Kunst erlernen, Niederlagen in

Vorstufen zum Erfolg zu verwandeln? Genau diese Frage soll das vorliegende Buch beantworten.

Der Weg zum Erfolg beginnt mit einem richtigen Gedanken

Diese Antwort setzt zwar die Kenntnis der im Folgenden erläuterten 13 Prinzipien oder »Schritte« voraus, aber Sie dürfen niemals vergessen, dass nur Sie selbst die konkrete Lösung finden können – das »Erfolgsrezept«, das auf Ihr Leben und Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist.

Schon eine einzige gute Idee genügt, um den Weg zum Erfolg einzuschlagen. Und dieses Buch gibt Ihnen mit den dargestellten Prinzipien den Schlüssel zur schier unerschöpflichen »Ideen-Schatzkammer«, die Ihr Geist darstellt, an die Hand. Bevor wir uns allerdings daranmachen, die erwähnten Grundsätze und Methoden im Einzelnen zu besprechen, möchte ich Sie – gleichsam als »Vorwarnung« – auf eine erstaunliche Tatsache aufmerksam machen:

Beginnt das »große Geld« erst einmal zu fließen, dann kommt es so schnell und in solchen Mengen, dass man sich verwundert fragt, wo es sich bloß die ganze Zeit versteckt gehalten hatte.

Dieses Phänomen ist umso erstaunlicher, als es die weitverbreitete Ansicht, man könne (von Erbschaften und Lottogewinnen einmal abgesehen) nur durch langjährige harte Arbeit zu Reichtum gelangen, völlig widerlegt.

Jeder, der durch eine Idee oder durch Nachdenken reich geworden ist, weiß aus eigener Erfahrung, dass sein Reichtum nicht so sehr der Lohn mühevollen Strebens war als vielmehr das Produkt einer bestimmten Geisteshaltung. Und wer wäre wohl nicht interessiert zu erfahren, wie solch eine »magische« Geisteshaltung beschaffen sein muss? Ich selbst habe 25 Jahre

meines Lebens investiert, um herauszufinden, wie reich man auf diese Weise werden kann.

Haben Sie die Grundsätze dieser Erfolgsphilosophie erst einmal verinnerlicht, gilt es, die Augen offen zu halten, um ja keine Gelegenheit zu verpassen, sie praktisch anzuwenden. Und dann werden Sie feststellen, dass sich Ihre finanzielle Situation zusehends verbessert – ja dass sich unter Ihren Händen alles in Gold zu verwandeln scheint. Unmöglich, meinen Sie? Probieren Sie's aus!

Eines der größten Hindernisse für den Erfolg ist die – bei vielen Menschen schier gewohnheitsmäßige – leichtfertige Verwendung des Wörtchens »unmöglich«. Solchen Leuten erscheint alles, was ihnen nicht selbsttätig in den Schoß fällt, als »unerreichbar« oder »nicht machbar«. Dieses Buch ist aber für diejenigen gedacht, die wissen wollen, wie andere es geschafft haben, und die bereit sind, die hier gegebenen Anleitungen zuversichtlich und ohne Vorbehalte zu befolgen.

Erfolg hat, wer erfolgsorientiert ist.

Wer immer und grundsätzlich mit einem negativen Ausgang seiner Unternehmungen rechnet, der wird im Leben tatsächlich kaum etwas anderes als Fehlschläge ernten. Wenn Sie aber – wie immer Ihre bisherige Einstellung gewesen sein mag – den ehrlichen Wunsch haben, zu einem erfolgsorientierten oder erfolgsbewussten Menschen zu werden, dann werden Sie es mit Hilfe dieses Buches auch schaffen!

Ein weiteres häufiges Hindernis für den Erfolg ist die weitverbreitete Gewohnheit, alles nach dem ersten Eindruck und dem eigenen Maßstab zu beurteilen. Viele werden sich mit Sicherheit einbilden, ihnen fehlten »ganz einfach« die nötigen intellektuellen Voraussetzungen, um durch Nachdenken reich (oder sonst wie erfolgreich) zu werden. Was auch immer sie dazu gebracht haben mag – solche Menschen sind es gewohnt, sich als »nicht intelligent genug«, »nicht kompetent genug« oder pauschal (und nichtssagend) »nicht gut genug« anzusehen, um Erfolg haben zu können.

Das Bedauerlichste an diesem Selbstverständnis ist die Tatsache, dass es in der Mehrzahl der Fälle nicht das Resultat einer nüchternen Selbsterforschung oder die Schlussfolgerung aus einer langen Reihe von Misserfolgen ist – sondern ein schlichtes Vorurteil!

»Ich will es haben, und ich werde es haben!«

Als Henry Ford beschloss, seinen später berühmt gewordenen V8-Motor zu bauen, schwebte ihm eine Konstruktion vor, die alle acht Zylinder in einem Block vereinigen sollte. Seine Ingenieure machten sich zwar an die Arbeit, behaupteten aber einstimmig, es sei praktisch unmöglich, einen 8-Zylinder-Motor in einem Stück zu fertigen. Doch Ford ließ sich nicht von seinem Plan abbringen.

»Es geht aber nicht«, meinten seine Ingenieure.

»Kommen Sie mir nicht damit«, schnitt ihnen Ford das Wort ab. »Bleiben Sie einfach dran, bis Sie die Lösung gefunden haben. Zeit spielt überhaupt keine Rolle.«

Also machten die Ingenieure weiter: Wenn sie ihren Job nicht verlieren wollten, blieb ihnen schließlich auch nichts anderes übrig! Es vergingen sechs Monate – es vergingen neun Monate, und noch immer schien die Lösung in unerreichbarer Ferne zu liegen. Die Ingenieure versuchten, das »Hirngespinnst« ihres Arbeitgebers auf jede nur denkbare Weise zu realisieren, aber wie sie es auch anstellten – das Problem blieb unlösbar.

Am Ende des Jahres informierte sich Ford über den Stand der Dinge. Die Experten waren noch so weit wie am Anfang.

»Machen Sie weiter«, entschied Ford. »Ich will diesen Motor haben, und ich werde ihn haben!«

Seufzend machten sich die Techniker wieder an die Arbeit, und wie durch ein Wunder stießen sie plötzlich auf die Lösung des Problems. Die Entschlossenheit und Ausdauer Fords hatte sich wieder einmal ausgezahlt!

Selbst in dieser vereinfachten, anekdotenhaften Fassung dürfte die Geschichte dieser Erfindung ausreichen, um Ihnen eine entscheidende Erkenntnis zu vermitteln. Wer durch Nachdenken reich werden will, kann diese Erzählung analysieren und daraus das Geheimnis ableiten, wie Ford zu seinen Millionen kam.

Henry Ford war deswegen ein Erfolgsmensch, weil er die »Spielregeln des Erfolgs« kannte und praktisch anwandte. Eine der wichtigsten Botschaften von ihm lautet: Lassen Sie sich durch keine Macht der Welt von Ihrem Ziel abbringen!

Achten Sie im weiteren Verlauf dieses Buches vor allem auf diejenigen Passagen, die sich mit Fords erstaunlichen Leistungen und Erfolgen beschäftigen: Wer es schafft, die darin verborgenen Lehren zu erkennen und praktisch anzuwenden, wird – in welchem Bereich er auch tätig sein mag – schon bald in Henry Fords Fußstapfen treten!

Jetzt können wir darangehen, den ersten unserer Grundsätze zu erforschen. Es handelt sich dabei (wie auch bei allen weiteren Prinzipien) nicht um die Behauptung eines Einzelnen, sondern um die Schlussfolgerung aus einer Erfahrung, die bereits unzählige Menschen gemacht haben. Jetzt liegt es an Ihnen, ob auch Sie Nutzen daraus ziehen. Sie werden selbst sehen – es ist überhaupt nicht schwierig!

Leitsätze

- Jemand kann noch so zerlumpt und arm sein, er wird dennoch – wie Edwin Barnes – glänzende Erfolge erringen, wenn er nur von einem ausreichend starken Verlangen danach motiviert ist.
- Je länger man den richtigen Weg verfolgt, desto näher liegt das Ziel. Zu viele Leute geben auf den allerletzten Metern auf. Die Früchte ihrer Arbeit fallen dann dem Nächsten in den Schoß.
- Ein klares Ziel gibt uns die Kraft, jede beliebige Leistung zu vollbringen. Unbeirrbar entschlossenheit lässt uns jedes Hindernis überwinden. Mit der richtigen Geisteshaltung werden Sie selbst das scheinbar Unmögliche schaffen.
- Auch Sie können, wie Henry Ford, andere mit Ihrer Zuversicht und Entschlossenheit so sehr motivieren, dass sie vor keiner noch so schwierigen Aufgabe zurückschrecken.

»Was immer der menschliche Geist sich vorstellen und woran immer er glauben kann, das kann er auch vollbringen!«

1 Das Verlangen

Träume werden Wirklichkeit, sobald unser Verlangen in Handeln übergeht. Verlangen Sie vom Leben viel, und das Leben wird Ihnen entsprechend viel geben.

Als Edwin C. Barnes vor über 70 Jahren in East Orange, New Jersey, von einem Güterwagen herunterkletterte, mag er wie ein Landstreicher ausgesehen haben, seine Geisteshaltung aber war die eines Erfolgsmenschen.

Während er vom Bahnhof zu Thomas A. Edisons Büro ging, arbeitete seine Vorstellungskraft auf Hochtouren. Er sah sich schon Edison gegenüberstehen. Er hörte sich zu, wie er den Erfinder bat, ihm den größten Wunsch seines Lebens zu erfüllen und ihn zu seinem Geschäftspartner zu machen. Was Barnes bewegte, war keine unbestimmte Hoffnung, kein bloßer Wunschtraum. Es war ein unumstößliches, brennendes Verlangen, neben dem alles andere verblasste. Und es war endgültig.

Wenige Jahre später stand Edwin C. Barnes wieder vor Edison, im selben Büro, in dem sich ihre erste Begegnung abgespielt hatte. Inzwischen aber war sein heftiges Verlangen, der beherrschende Traum seines Lebens, Wirklichkeit geworden: Er war Edisons Partner.

Barnes hatte Erfolg, weil er ein klares Ziel vor Augen gehabt und seine ganze Energie, seine Willenskraft, Entschlossenheit und Ausdauer – kurz: alles, was in ihm steckte – für die Verwirklichung seines Plans eingesetzt hatte.

Es gibt kein Zurück

Barnes hatte immerhin fünf Jahre warten müssen, ehe sich ihm die ersehnte Gelegenheit bot. Alle anderen hielten ihn für einen unbedeutenden Büroschreiber, für ein austauschbares Rädchen

in Edisons Werk; in seiner Fantasie aber war er bereits seit der ersten Minute seiner Anstellung Edisons Partner gewesen.

Das ist ein besonders eindrucksvolles Beispiel für die energisierende Wirkung eines bewussten, durch einen unabänderlichen Entschluss »verewigten« Verlangens. Barnes erreichte ganz einfach deswegen sein Ziel, weil es ihm mehr bedeutete als sonst etwas auf der Welt. Er arbeitete nicht nur einen genauen Plan aus: Er brach alle Brücken hinter sich ab. Er steigerte sich in seinen Wunsch hinein, bis dieser zur Besessenheit wurde – und schließlich zur Wirklichkeit!

Als er den Güterzug nach East Orange bestieg, sagte er sich nicht etwa: »Ich will versuchen, Edison dazu zu bringen, dass er mir irgendeine Arbeit gibt.« Er sagte sich: »Ich werde Edison treffen und ihm mitteilen, dass ich gekommen bin, um mit ihm ein Unternehmen zu gründen.«

Er sagte sich nicht: »Ich werde auf jeden Fall die Augen offen halten, und wenn es bei Edison nicht klappt, werde ich schon irgendwo anders unterkommen.« Er sagte sich: »Ich habe mich für ein Ziel entschieden, und das ist, Thomas Alva Edisons Geschäftspartner zu werden. Ich werde alle Brücken hinter mir abbrechen und alles auf diese eine Karte setzen.«

Er ließ sich keinen Weg zum Rückzug offen. Er konnte nur noch gewinnen oder untergehen! Das ist das schlichte Geheimnis von Barnes' Erfolg.

Warum ein Feldherr seine Schiffe verbrannte

Vor vielen Jahrhunderten sah sich ein Feldherr zu einer Entscheidung gezwungen, die seinen eigenen Untergang und die völlige Vernichtung seiner Armee bedeuten konnte, da er sie gegen einen zahlenmäßig weit überlegenen Feind führen würde. Er schiffte seine Truppen ein und stach in See. Ans Ziel gelangt, befahl er, alles Kriegsgerät auszuladen und die Schiffe in Brand zu setzen. Dann ließ er seine Soldaten aufmarschieren und sagte: »Seht ihr, wie unsere Schiffe verbrennen? Wenn

wir in der Schlacht unterliegen, werden wir diese Küste nicht lebend verlassen. Wir haben keine andere Wahl, als zu siegen – oder zu sterben!«

Sie siegten.

Wer siegen will, muss bereit sein, quasi seine Schiffe hinter sich zu verbrennen – sich jeden Rückzug unmöglich zu machen. Nur so kann der alles überwältigende Siegeswille erwachen, der die unverzichtbare Voraussetzung jedes Erfolgs ist.

Am Morgen nach dem großen Brand von Chicago (1871) fanden sich eine Reihe von Geschäftsleuten in der State Street ein und starrten auf die rauchenden Überreste ihrer Kaufhäuser. Dann wurde in einer Konferenz darüber abgestimmt, ob man dem fast völlig zerstörten Chicago noch eine zweite Chance geben oder ob man an einer anderen Stelle unter günstigeren Bedingungen noch einmal ganz von vorn anfangen sollte. Mit Ausnahme eines einzigen Mannes beschlossen alle, Chicago zu verlassen.

Marshall Field aber, der Mann, der sich dafür entschieden hatte, in der Stadt zu bleiben, zeigte auf die geschwärzten Mauern seines Geschäftes und sagte: »Gentlemen, genau hier werde ich das größte Kaufhaus der Welt bauen!«

Er hielt Wort. Und das Gebäude, das er errichtete, steht noch heute als weithin sichtbares Denkmal der unbesiegbaren Kraft des menschlichen Willens. Dabei wäre es für Field die einfachste Lösung gewesen, das zu tun, was alle anderen Geschäftsleute taten: nämlich beim ersten Auftreten ernst zu nehmender Schwierigkeiten den Weg des geringsten Widerstands zu wählen und das Feld zu räumen.

Der Unterschied zwischen dem Verhalten Marshall Fields und dem der anderen Geschäftsleute ist genau das, was den Erfolgsmenschen von der Masse der »Versager« abgrenzt.

Die meisten Menschen wünschen sich materiellen Besitz. Aber der Wunsch nach Reichtum reicht noch nicht aus. Nur ein an Besessenheit grenzendes Verlangen, sorgfältige Planung, die Wahl geeigneter Mittel und die eiserne Entschlossenheit,

das einmal gewählte Ziel um jeden Preis zu erreichen, führen zum Erfolg.

In sechs Schritten zum Ziel

Der Weg vom Verlangen nach Reichtum zu dessen Verwirklichung gliedert sich in die folgenden sechs Schritte:

1. Legen Sie Ihr finanzielles Ziel *möglichst genau* fest. Es genügt also nicht zu sagen: »Ich will reich werden.« Machen Sie sich klar, was Sie darunter verstehen – also welche bestimmte Summe Sie besitzen wollen. (Die Notwendigkeit einer möglichst genauen Zielvorstellung hat einen psychologischen Hintergrund, über den wir in einem späteren Kapitel ausführlicher sprechen werden.)
2. Überlegen Sie genau, welche *Gegenleistung* Sie für diese Summe zu erbringen bereit sind. (Im Leben wird uns nichts geschenkt!)
3. Bestimmen Sie den genauen *Zeitpunkt*, zu dem Sie Ihr Ziel erreichen wollen. (Solange Sie sich keine Frist setzen, bleibt Ihr Ziel zwangsläufig *in der Zukunft* – und damit unerreichbar!)
4. Erarbeiten Sie einen genauen *Plan* zur Verwirklichung Ihres Wunsches und machen Sie sich *sofort* ans Werk! Es ist äußerst wichtig, dass Sie Ihr Vorhaben unverzüglich in die *Tat* umsetzen – ob Sie sich nun ausreichend vorbereitet fühlen oder nicht.
5. Halten Sie alles bis in die letzte Einzelheit schriftlich fest: die gewünschte Summe, den genauen Zeitpunkt, zu dem Sie spätestens über das Geld verfügen wollen, die Gegenleistung, die Sie dafür zu erbringen bereit sind, und den Plan, der Sie ans Ziel führen soll.
6. Lesen Sie sich diese Niederschrift zweimal am Tag laut vor: einmal morgens nach dem Aufstehen, einmal abends vor dem Einschlafen. *Fühlen, sehen* und *glauben* Sie sich schon während des Lesens am Ziel Ihrer Träume.