

N A P O L E O N H I L L

D E N K E

N A C H U N D W E R D E

R E I C H

N A P O L E O N H I L L

D E N K E

N A C H U N D W E R D E

R E I C H

D I E 13 G E S E T Z E D E S E R F O L G S

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.

Der Verlag behält sich die Verwertung der urheberrechtlich
geschützten Inhalte dieses Werkes für Zwecke des Text- und
Data-Minings nach § 44 b UrhG ausdrücklich vor.
Jegliche unbefugte Nutzung ist hiermit ausgeschlossen.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

12. Auflage

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet unter <http://dnb.de> abrufbar.

© by Napoleon Hill Foundation 1966

© der Sonderausgabe 2015 und

© der deutschsprachigen Ausgabe 1966/2015 Ariston Verlag
in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München
Alle Rechte vorbehalten

Umschlaggestaltung: Weiss / Zembsch / Partner, Werkstatt / München
Satz: Satzwerk Huber, Germering
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pöbneck
Printed in Germany

ISBN 978-3-7205-2740-8

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Gedanken sind Taten	11
1. Das Verlangen.	25
2. Der Glaube.	41
3. Die Autosuggestion.	61
4. Fachkenntnisse	71
5. Die Phantasie	89
6. Organisierte Planung.	103
7. Der Entschluss	137
8. Die Ausdauer	151
9. Der Brain-Trust.	171
10. Die Umwandlung der Sexualkraft.	181
11. Das Unterbewusstsein.	201
12. Der Geist	211
13. Der sechste Sinn	221
Die sechs Gespenster der Angst	233
Der Autor und sein Buch	269

Vorwort

Vor mehr als fünfzig 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 zwanzigjährigen 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 mit Hilfe 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 mit Hilfe 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: mit Hilfe 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 A. 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 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 zuteil wird – 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 wach zu halten, 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 hierher gekommen, 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 zuteil wurde, 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 Lager 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 ge-

schah 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 Meter vor dem Ziel aufgegeben, 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!

Fünfhundert 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 Cents 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 Mädchen stand, machte dieses ebenfalls einen Schritt nach vorn, sah dem hochgewachsenen Mann von unten herauf fest in die Augen und schrie, so laut es konnte: »Mama *muss* aber die 50 Cents 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 einemmal 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 ihren 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 folgeschweren Entschluss aus seiner Goldgräberzeit, buchstäblich – wie sich später herausstellte – drei Schritte vor dem Ziel aufzugehen. 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: