



Leseprobe

David Schwartz

Denken Sie groß!

Erfolg durch großzügiges Denken

Bestellen Sie mit einem Klick für 20,00 €



Seiten: 304

Erscheinungstermin: 30. Oktober 2017

Mehr Informationen zum Buch gibt es auf

www.penguinrandomhouse.de

David J. Schwartz
Denken Sie groß!

David J. Schwartz

DENKEN SIE

GR  **SS!**

Aus dem Amerikanischen von Helga Künzel

Vollständig überarbeitete
Neuausgabe

ARISTON 

Die amerikanische Originalausgabe erschien unter dem Titel
The Magic of Thinking Big bei Prentice-Hall, Inc., Engelwood Cliffs,
New Jersey, USA.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

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

5. Auflage

© 1959 by Prentice-Hall, Inc.

© der deutschsprachigen Ausgabe 1983, 2011, 2017 Ariston Verlag
in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München

Umschlaggestaltung: Weiss Werkstatt, München

Satz: Satzwerk Huber, Germering

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN 978-3-424-20105-5

Ein weiser Mann ist seines Geistes Herr,
ein Tor dagegen ist sein Sklave!

Publilius Syrus

Für David

Unser sechsjähriger Sohn David kam sich sehr groß vor, als er dem Kindergarten Lebewohl sagte. Ich fragte ihn, was er einmal werden wollte, wenn er erwachsen sei. David schaute mich einen Augenblick lang nachdenklich an und antwortete dann: »Papi, ich will Professor werden.«

»Professor? Professor wofür?«, fragte ich.

»Weißt du, Papi«, sagte er, »ich glaube, ich will Professor für Glück werden.«

David, dem Jungen mit dem großartigen Ziel,
und seiner Mutter ist dieses Buch gewidmet.

Inhalt

Statt eines Vorworts: Was dieses Buch für Sie bewirken kann . . .	9
1. Glauben Sie an den Erfolg	15
2. Heilen Sie sich von der »Ausfluchtitis«	31
3. Stärken Sie Ihr Selbstvertrauen	51
4. Wie Sie großzügig denken	77
5. Wie Sie schöpferisch denken	101
6. Sie sind, was Sie zu sein glauben.	127
7. Wählen Sie die richtige Umgebung.	145
8. Die richtige Einstellung	163
9. Ihre Gedanken über andere Menschen.	187
10. Setzen Sie Ihre Ideen in Taten um	205
11. Verwandeln Sie eine Niederlage in einen Sieg	225
12. Erreichen Sie Ihre Ziele	245
13. Denken Sie wie eine Führungspersönlichkeit.	269
Epilog: Wie Sie großzügiges Denken einsetzen	293
Über den Autor.	299

Statt eines Vorworts: Was dieses Buch für Sie bewirken kann

Denken Sie »groß«!

Welchen Sinn und Zweck hat dieses Buch? Weshalb sollten Sie sich so ausführlich mit der wundersamen Wirkung großzügigen Denkens beschäftigen?

Lassen Sie mich Ihnen kurz ein Schlüsselerlebnis schildern: Ich nahm einmal an einer Vertreterkonferenz teil, die mich zutiefst beeindruckte. Neben dem Marketingleiter auf dem Podium stand der beste Vertreter der Firma. Im vorangegangenen Geschäftsjahr hatte er fast 300.000 Dollar für die Firma eingenommen, während die Einkünfte der anderen Vertreter im Durchschnitt 60.000 Dollar betragen. Der Marketingleiter sagte herausfordernd zu den Versammelten: »Ich möchte, dass Sie sich Harry gut ansehen. Schauen Sie ihn sich genau an! Nun, was hat Harry, das Sie nicht haben? Harry hat fünfmal so viel verdient wie der Durchschnitt, aber ist Harry fünfmal klüger? Nein, ist er nicht. Hat Harry fünfmal mehr gearbeitet als Sie, meine Herren? Nein! Im Gegenteil: Er hat sich häufiger freigenommen als die meisten von Ihnen. Ist Harrys Bezirk besser? Wieder muss ich Nein sagen. Die Kundenzahl ist in allen Bezirken ungefähr gleich. Hat Harry eine bessere Ausbildung erhalten? Ist er gesünder? Wieder nein. Harry ist etwa so durchschnittlich, wie man es nur sein kann . . . mit einer Ausnahme: Der Unterschied zwischen Harry und Ihnen allen ist der, dass Harry fünfmal so groß denkt wie Sie.«

Dann erklärte er, dass Erfolg weniger von der »Größe« des Verstandes eines Menschen bestimmt werde als von der »Größe« seines Denkens. Dieser Gedanke faszinierte mich. Ich begann, die Menschen zu beobachten und mit ihnen zu sprechen, um herauszufinden, was sich wirklich hinter Erfolg jeglicher Art verbirgt. Eine Fallgeschichte nach der anderen bewies, dass die Fülle des Bankkontos, das Ausmaß des Glücks oder der Zufriedenheit eines Menschen von der Größe seines Denkens abhängt. *Mit großzügigem oder großem Denken erzielt der Mensch Wirkungen, die an Wunder grenzen.*

»Wenn großes Denken so viel bewirkt, warum denkt dann nicht jeder so?«

Diese Frage wird mir oft gestellt. Ich glaube, ich kenne die Antwort: Unser Denken wird geprägt von der Denkweise unserer Umgebung. Und oft ist diese Denkweise engstirnig und kleinlich statt weit und groß. So müssen die meisten von uns sich tagtäglich mit Menschen auseinandersetzen, deren Denken durch Engstirnigkeit geformt ist. Und wenn man Sätze hört wie »Man muss die Dinge nehmen, wie sie kommen« oder wenn behauptet wird, der Mensch könne seinen Weg nicht steuern, weil dieser Weg vom Schicksal vorherbestimmt sei und man deshalb lieber alle Träume vergessen solle, dann hat dies alles mit Denken so gut wie nichts mehr zu tun.

Wer kennt nicht den Spruch, dass man Erfolg teuer bezahlen muss? Als ob es notwendig sei, seine Seele zu verkaufen, sein Gewissen abzuschalten, seine Wertmaßstäbe aufzugeben, um an die Spitze zu gelangen! In Wirklichkeit muss man Erfolg überhaupt nicht bezahlen – im Gegenteil: *Jeder Schritt vorwärts bringt Gewinn.*

Entdecken Sie die Wunderkraft Ihres Denkens

Wenden wir uns ab von der Mittelmäßigkeit und orientieren wir uns lieber an den großen Denkern der Weltgeschichte, zum Beispiel an David, der gesagt hat: »Wie der Mensch im innersten Herzen

denkt, so ist er.« Oder erinnern wir uns an die Worte von William Shakespeare, der mit erstaunlichem Scharfblick erkannte: »An sich ist nichts gut noch böse, das Denken macht es erst dazu.«

Doch woher wissen wir, dass die großen Denker recht hatten? Welche Beweise haben wir dafür? Diese Fragen sind berechtigt – und leicht zu beantworten. Unwiderlegbare Beweise liefern uns jene außergewöhnlichen Menschen, die durch ihre Erfolge, ihre großartigen Leistungen und ihr Glück sichtbar machen, dass groß angelegtes Denken tatsächlich Wunder wirkt.

Die einfachen Verhaltensweisen, die in diesem Buch erläutert werden, sind keineswegs unerprobte Theorien oder Ansichten und Vermutungen einzelner Menschen. Es handelt sich dabei vielmehr um bewährte Verhaltensregeln, die auf verschiedene Lebenssituationen zugeschnitten und universell anwendbar sind, die immer funktionieren, ja die sogar Wunder wirken.

Allein die Tatsache, dass Sie diese Seite lesen, beweist Ihr Interesse an größerem Erfolg. Sie möchten einen höheren Lebensstandard erreichen. Sie möchten, dass dieses Leben Ihnen jene guten Dinge liefert, die Sie verdienen. Interesse an Erfolg ist eine wertvolle Eigenschaft.

Sie besitzen aber noch eine weitere wertvolle Eigenschaft. Sie halten dieses Buch in den Händen und beweisen damit, dass Sie so klug sind, nach Werkzeugen zu suchen, die Ihnen helfen, Ihr Ziel zu erreichen. Wenn wir etwas bauen – seien es zum Beispiel Autos oder Brücken –, brauchen wir Werkzeuge. Viele Menschen vergessen in ihrem Bemühen, sich ein erfolgreiches Leben aufzubauen, dass auch Bücher Werkzeuge sein können.

Denken Sie groß, dann werden Sie ein großartiges Leben führen. Ihr Leben wird reich sein an Glück, Leistungen, Einkünften, an Freundschaften, Respekt und Ansehen.

Doch genug der Versprechungen! Entdecken Sie, wie Sie Ihr Denken zu einer Wunderkraft machen können, die für Sie wirkt. Beginnen Sie Ihre Entdeckungsreise mit einem Gedanken des großen britischen Staatsmannes Benjamin Disraeli: »Das Leben ist zu kurz, um unbedeutend zu sein.«

Die Schlüssel zu Ihrem Erfolg

In jedem der nachfolgenden Kapitel werden Sie Dutzende praktischer, zweckorientierter Ideen, Techniken und Prinzipien finden, die Ihnen zeigen, wie Sie die ungeheure Kraft großen Denkens nutzen und dadurch Erfolg, Zufriedenheit und Glück erlangen. Jede Technik wird durch eine Fallgeschichte veranschaulicht. Sie erfahren unter anderem, wie Sie

- sich mit der Kraft des Glaubens den Weg zum Erfolg erschließen;
- durch den Glauben an den Erfolg große Erfolge erringen;
- positive Gedanken erzeugen;
- gegen die weitverbreitete Versagenskrankheit »Ausfluchtitis« immun werden;
- erkennen, warum Denkvermögen wichtiger ist als bloße Klugheit;
- Ihr Gehirn zum Denken benutzen – und nicht nur als Speicher für Fakten;
- die Aktionstechnik zur Überwindung von Angst und zum Aufbau von Vertrauen anwenden;
- Ihr Gedächtnis so trainieren, dass es Ihr Selbstvertrauen stärkt;
- Ihre Furcht vor anderen Menschen ablegen;
- Ihr Selbstvertrauen stärken, indem Sie auf Ihr Gewissen achten;
- erkennen, dass die Größe Ihres Denkens das Maß für Ihren Erfolg darstellt;
- Ihre wahre Größe erfassen und herausfinden, über welche Vorzüge Sie verfügen;
- Kleinigkeiten ignorieren und sich auf das Wichtige konzentrieren;
- schöpferisches Denken einsetzen, um Ihre Aufgaben besser erfüllen zu können;
- durch den festen Glauben an die Machbarkeit einer Sache schöpferische Kraft entfalten;
- Ihr Denken erweitern und Ihren Verstand anregen;

- Ihren Reichtum an Ideen, die die Früchte Ihres Denkens sind, steigern;
- sich die Denkweise bedeutender Persönlichkeiten aneignen;
- sich eine Einstellung angewöhnen, mit der Sie ans Ziel Ihrer Wünsche gelangen;
- die Kraft echter Begeisterung entfalten;
- mehr Geld verdienen, indem Sie Dienstleistung über alles stellen;
- durch richtiges Denken gegenüber anderen Menschen deren Unterstützung gewinnen;
- sich die Technik einprägen, nur Gutes über andere zu denken;
- groß denken, auch wenn Sie einmal verlieren oder einen Rückschlag erleiden;
- sich Aktivität zur Gewohnheit machen – und nicht erst lange auf perfekte Bedingungen warten;
- das Zauberwort *jetzt* zu Kapital machen;
- jedem Rückschlag etwas abgewinnen;
- die Kraft konstruktiver Selbstkritik nutzen;
- Mutlosigkeit abstreifen, indem Sie die gute Seite jeder Situation wahrnehmen;
- einen Zehnjahresplan aufstellen;
- sich Ziele wählen, die Ihnen zu Erfolg und einem längeren Leben verhelfen;
- Ihre Ziele mithilfe eines 30-tägigen Erfolgsprogramms erreichen;
- Ihre höchste Denkkraft anzapfen;
- die Zauberkraft großen Denkens in kritischen Lebenssituationen einsetzen.

I. Glauben Sie an den Erfolg

Glaube versetzt Berge

Erfolg beinhaltet viele wunderbare, positive Dinge: Wohlbefinden, Ansehen, ein schönes Heim, Urlaub, Reisen, Neuanschaffungen, finanzielle Sicherheit und für Ihre Kinder einen guten Start ins Leben. Erfolg bedeutet Freiheit. Wer erfolgreich ist, hat keine Sorgen, keine Ängste und muss weder Enttäuschungen noch Fehlschläge hinnehmen. Erfolg steht für Selbstachtung sowie für Glück und Zufriedenheit. Erfolg bedeutet aber auch, dass Sie die Menschen unterstützen können, die auf Sie angewiesen sind. Erfolg ist das große Lebensziel!

Jeder Mensch wünscht sich Erfolg und möchte gern die angenehmen Seiten, die das Leben zu bieten hat, genießen. Niemand fühlt sich gerne zweitrangig oder geht gern einen zweitklassigen Weg. Versuchen Sie, erstklassig zu werden!

Eine der erfolgträchtigsten Weisheiten ist der Bibelspruch, der besagt, dass Glaube Berge versetzt.

Glauben Sie aus tiefstem Herzen, dass Sie einen Berg versetzen können, und Sie werden es schaffen! Nicht viele Menschen sind wirklich überzeugt, Berge versetzen zu können, darum gelingt es auch nur wenigen.

Aber mit Ihrem Glauben *können* Sie einen Berg versetzen. Wenn Sie an den Erfolg glauben, *können* Sie ihn erreichen. An der Kraft des Glaubens ist nichts Magisches oder Geheimnisvolles.

Glauben Sie, und Sie werden sofort erkennen: Die felsenfeste Überzeugung, dass Sie etwas Bestimmtes können, erzeugt Kraft und gibt Ihnen Fähigkeit und Energie. Das sind Faktoren, die der Verwirklichung Ihrer Ziele dienen. Wenn Sie fest glauben, dass Sie etwas können, entwickelt sich das Wie von selbst.

Jeden Tag treten junge Menschen ihre erste Arbeitsstelle an. Sie alle wünschen sich, irgendwann an die Spitze zu gelangen. Doch die meisten bringen nicht den Glauben mit, den man benötigt, um die obersten Sprossen zu erklimmen. Darum erreichen sie dieses Ziel auch nicht. Weil sie nicht an Aufstiegsmöglichkeiten glauben, sehen sie die Stufen nicht, die nach oben führen. Ihr Verhalten ist und bleibt das von »Durchschnittsmenschen«.

Einige wenige der jungen Leute glauben wirklich an ihren Erfolg. Sie sind überzeugt davon, dass sie ganz nach oben kommen. Und dank ihres unerschütterlichen Glaubens erreichen sie die Spitze auch. Aufgrund ihrer Überzeugung, dass sie Erfolg haben werden und dass der Aufstieg in eine Spitzenposition durchaus möglich ist, beobachten diese jungen Leute das Verhalten älterer Chefs und Manager, wenn sie Probleme lösen und Entscheidungen fällen, das heißt: Sie beobachten die Haltung von Erfolgsmenschen.

Ein junger Bekannter von mir beschloss vor einigen Jahren, als Vertreter für Wohnmobile zu arbeiten, obwohl ihn viele warnten und sagten, das könne nicht gut gehen.

Die Ersparnisse des jungen Mannes betragen knapp 36.000 Dollar. Nach Ansicht der vorsichtigen Menschen in seinem Umfeld war jedoch ein Vielfaches als Mindestinvestition erforderlich.

»Auf dem Gebiet herrscht starke Konkurrenz«, erklärten sie meinem Bekannten. »Außerdem haben Sie keinerlei praktische Erfahrung im Verkauf von Wohnmobilen, geschweige denn in der Führung eines Geschäfts.«

Der junge Mann aber ließ sich im Glauben an seine Fähigkeiten nicht erschüttern. Er gab offen zu, dass es ihm sowohl an Kapital als auch an Erfahrung mangle und dass die Konkurrenz groß sei.

»Alle meine Nachforschungen ergeben jedoch«, sagte er, »dass die Wohnmobilindustrie expandieren wird. Und ich habe meine Konkurrenzfähigkeit getestet. Ich weiß, dass ich besser als jeder andere in unserer Stadt Wohnmobile verkaufen kann. Ich rechne damit, dass ich einige Fehler machen werde, aber ich werde sehr schnell nach oben kommen.«

Und das tat er auch. Es kostete ihn wenig Mühe, Kapital aufzutreiben. Durch seinen felsenfesten Glauben, dass er in dieser Branche Erfolg haben würde, gewann er das Vertrauen von zwei Investoren. Und dank seiner Überzeugung brachte er etwas »Unmögliches« zustande: Er erreichte, dass ihm ein Wohnmobilerhersteller mehrere Fahrzeuge ohne Anzahlung überließ.

Im ersten Jahr verkaufte er Wohnmobile für mehr als zwölf Millionen Dollar.

»Nächstes Jahr«, sagte er, »rechne ich mit einem Umsatz von 24 Millionen.«

Glaube veranlasst den Geist, Wege und Mittel zur Verwirklichung eines Vorhabens zu finden. Und Ihr Glaube an Ihren Erfolg bewirkt, dass andere Ihnen vertrauen.

Wer glaubt, dass er Berge versetzen kann, der kann es. Wer glaubt, dass er es nicht kann, der kann es nicht. *Der Glaube erzeugt die Kraft zur Ausführung.*

Glauben Sie an einen Sieg, und Sie werden ihn erringen

Der Glaube an überdurchschnittliche Ergebnisse ist die Triebkraft, die hinter allen großen Büchern, Theaterstücken, Kunstwerken und Entdeckungen steht. Der Glaube an den Erfolg spornt alle Geschäftsleute an, ebenso wie alle kirchlichen und politischen Organisationen. Der Glaube an den Erfolg ist *die* grundlegende, unerlässliche, wesentliche Eigenschaft erfolgreicher Menschen.

Glauben Sie daran, dass Sie Erfolg haben können, und Sie werden ihn haben!

Im Laufe der Jahre sprach ich mit vielen Menschen, die bei geschäftlichen Unternehmungen oder in verschiedenen beruflichen Laufbahnen scheiterten. Ich bekam viele Gründe und Entschuldigungen.

gungen für ihre Fehlschläge zu hören. Bemerkenswert jedoch waren Sätze wie die folgenden: »Ehrlich gesagt, ich habe sowieso nicht geglaubt, dass die Sache klappen würde.« – »Mir war schon unbehaglich, bevor ich damit anfing.« – »Im Grunde war ich nicht überrascht, dass es ein Reinfluss wurde.«

Wer denkt: »Na gut, ich werde es versuchen, aber ich glaube nicht, dass es klappen wird«, der bereitet den Fehlschlag selbst vor.

Unglauben ist eine negative Kraft! Wenn sich im Bewusstsein Zweifel oder Unglauben »festgesetzt« haben, produziert auch der Verstand Gründe, die diesen Unglauben stützen. Für die meisten Fehlschläge sind daher Zweifel, Unglauben oder ein unechter Erfolgswunsch verantwortlich. Denn wenn der Glaube an ein Scheitern erst ins Bewusstsein gelangt ist, dann werden Sie auch scheitern. *Glauben Sie jedoch an einen Sieg, dann werden Sie ihn auch erringen.*

Glauben Sie, dass Sie besser sind

Eine junge Romanautorin erzählte mir von ihren schriftstellerischen Ambitionen. Die Rede kam auf einen ihrer berühmten Kollegen.

»Oh«, sagte sie, »er ist ein großartiger Schriftsteller, und ich kann natürlich nicht annähernd einen solchen Erfolg erreichen wie er.«

Die Haltung der Autorin enttäuschte mich, denn ich kenne den erwähnten Schriftsteller. Er ist weder übergescheit noch besonders scharfsinnig oder in irgendeiner anderen Beziehung herausragend. Nur sein Selbstvertrauen ist sehr ausgeprägt. Diese Eigenschaft, die natürlich sein Bewusstsein positiv beeinflusst, ermöglicht es ihm, seine Ideen optimal umzusetzen und somit Erfolg und Anerkennung einzuheimsen.

Sehen Sie sich führende Persönlichkeiten an, beobachten und studieren Sie sie. Aber verehren Sie solche Menschen nicht, sondern

glauben Sie daran, dass Sie besser sind. Wer sich nämlich für den Zweitbesten hält, vollbringt unweigerlich nur Zweitbestes.

Sehen Sie die Sache einmal folgendermaßen: Der Glaube ist der Thermostat, der regelt, was wir im Leben vollbringen. Beobachten Sie einen Menschen, der ein Leben in Mittelmäßigkeit führt. Er glaubt, wenig wert zu sein, also bekommt er wenig. Er glaubt, große Dinge nicht bewältigen zu können, und er bewältigt sie nicht. Er glaubt, unbedeutend zu sein, darum trägt alles, was er tut, den Stempel der Bedeutungslosigkeit. Nach und nach wird das mangelnde Selbstvertrauen im Auftreten, Sprechen und Handeln dieses Menschen sichtbar. Seine Selbsteinschätzung wird zunehmend negativ. Und weil andere in uns das sehen, was wir selbst in uns sehen, verliert er immer mehr die Wertschätzung seiner Umgebung.

Betrachten Sie nun einen Menschen, der unbeirrt seinen Weg geht. Er glaubt, wertvoll zu sein, und erreicht oder erhält dementsprechend viel. Er glaubt, schwierige, große Aufgaben erfüllen zu können, und er kann es. Sein ganzes Tun, seine Art, die Menschen zu behandeln, sein Charakter, sein Denken und seine Ansichten geben zu verstehen: Hier steht ein Könnler, eine bedeutende Persönlichkeit.

Der Mensch ist das Produkt seiner Gedanken. Glauben Sie an sich, denken Sie anspruchsvoll und groß. Starten Sie Ihre Erfolgsoffensive in der aufrichtigen Überzeugung, dass Sie erfolgreich sein können. *Denken Sie groß und werden Sie groß!*

Machen Sie sich die Kraft des Glaubens zunutze

Nach einem Vortrag, den ich in Detroit vor Geschäftsleuten hielt, sprach mich einer der Zuhörer an. Er stellte sich vor und sagte: »Ihr Vortrag hat mir wirklich sehr gefallen. Hätten Sie einige Minuten

Zeit? Ich würde mich gern mit Ihnen über ein persönliches Erlebnis unterhalten.«

»Aber natürlich«, erwiderte ich.

»Ich habe etwas erlebt«, begann er, »das vollkommen mit dem übereinstimmt, was Sie heute Abend gesagt haben – dass man seinen Verstand für sich und nicht gegen sich arbeiten lassen soll. Ich habe nie jemandem verraten, wie ich aus der Welt der Mittelmäßigkeit herausgekommen bin, aber Ihnen würde ich es gern erzählen.«

»Und ich würde es gern hören«, sagte ich.

»Noch vor fünf Jahren plagte ich mich im Werkzeugbau ab. Ich verdiente nach normalen Maßstäben ganz ordentlich, aber meine Lebensumstände waren alles andere als ideal. Unser Haus war viel zu klein, und wir hatten kein Geld für viele Dinge, die wir uns wünschten. Meine Frau beschwerte sich zwar nicht, aber glücklich war sie auf keinen Fall. Ich wurde immer unzufriedener. Heute ist alles anders. Wir haben ein schönes neues Haus auf einem großen Grundstück und ein paar Hundert Kilometer im Norden von hier eine Hütte. Wir brauchen uns keine Sorgen mehr darüber zu machen, ob wir die Kinder auf ein gutes College schicken können, und meine Frau muss nicht mehr jedes Mal, wenn sie Geld für neue Kleider ausgibt, ein schlechtes Gewissen haben. Nächsten Sommer wird die ganze Familie nach Europa fliegen und dort einen Monat Urlaub machen. Wir leben jetzt wirklich.«

»Und wie haben Sie es so weit gebracht?«, fragte ich.

»Ich schaffte es«, antwortete er, »als ich mir – um einen Ihrer Sätze von heute Abend zu zitieren – die Kraft des Glaubens zunutze machte«. Vor fünf Jahren erfuhr ich, dass bei einer Werkzeugbaufirma hier in Detroit eine Stelle frei war. Wir lebten damals in Cleveland. Ich bewarb mich in der Hoffnung, etwas mehr zu verdienen. Ich kam am frühen Sonntagabend hier an. Das Vorstellungsgespräch sollte natürlich erst am Montag stattfinden. Nach dem Abendessen wurde ich aus irgendeinem Grund richtig wütend auf mich selbst. »Warum«, so fragte ich mich, »bin ich bloß so eine durchschnittliche Null? Warum versuche ich einen Job zu bekommen, der bloß einen winzigen Schritt vorwärts bedeutet?«

Ich weiß bis heute nicht, was mich dazu bewog, aber ich schrieb die Namen von fünf Männern auf, die ich gut kannte und die mich weit überflügelt hatten, was das Gehalt und die berufliche Verantwortung anging. Zwei waren ehemalige Nachbarn, die weggezogen waren und Unterabteilungen übernommen hatten, zwei andere waren ehemalige Chefs von mir, und der fünfte war mein Schwager. Dann fragte ich mich, was meine fünf Freunde – von den besseren Jobs einmal abgesehen – auszeichnete. War es ihre Intelligenz, ihre Bildung oder vielleicht ihre Integrität? Nach sorgfältigem und ehrlichem Abwägen erkannte ich, dass es an diesen Dingen nicht liegen konnte. Schließlich kam ich zu einem anderen Erfolgsmerkmal: zu der Initiative. In diesem Punkt, das musste ich mir widerwillig eingestehen, blieb ich weit hinter meinen erfolgreichen Freunden zurück. Es war mittlerweile drei Uhr früh, aber ich war noch erstaunlich munter. Ich sah zum ersten Mal meine Schwäche. Ich entdeckte, dass ich mich immer zurückgehalten hatte. Ich stellte fest, dass es mir an Initiative mangelte, weil ich glaubte, nur sehr wenig bewerkstelligen zu können.

In den restlichen Nachtstunden erkannte ich, dass ich meinen Verstand immer gegen mich hatte arbeiten lassen. Mir wurde klar, dass ich mir immer nur vorgepredigt hatte, warum ich nicht vorwärtskommen könne, statt mir vorzupredigen, warum ich es könnte. Ich hatte mich selbst schlechtgemacht. Ich fand heraus, dass diese Selbsteinschätzung in allem zutage trat, was ich tat, und dass niemand an mich glauben würde, wenn ich nicht selbst an mich glaubte. Ich fasste folgenden Entschluss: ›Ab sofort höre ich auf, mich zweitklassig zu fühlen. Ab sofort mache ich mich nicht mehr schlecht.‹

Am Morgen war ich immer noch voll Zuversicht. Während des Vorstellungsgesprächs stellte ich mein neues Selbstvertrauen zum ersten Mal auf die Probe. Vor Antritt der Fahrt hatte ich gehofft, ich würde den Mut aufbringen, 9.000 oder vielleicht sogar 12.000 Dollar jährlich mehr zu verlangen, als ich zuvor verdiente. Doch jetzt, nachdem ich begriffen hatte, dass ich wirklich ein wertvoller Mensch war, erhöhte ich die Summe auf 42.000. Und ich bekam sie. Ich

pries mich an, weil ich nach dieser langen Nacht der Selbstanalyse Werte in mir gefunden hatte, die mich viel lobenswerter machten.

Innerhalb von zwei Jahren nach Antritt der neuen Stelle schuf ich mir den Ruf, ein Mann zu sein, der Aufträge heranschaffen konnte. Dann hatten wir eine Rezession. Ich wurde noch wertvoller, weil ich einer der besten Auftragsbeschaffer in der Branche war. Meine Firma wurde umorganisiert, und ich bekam ein schönes Paket Aktien sowie eine beträchtliche Gehaltserhöhung.«

Wer an sich selbst glaubt, dem werden gute, positive Dinge widerfahren.

Lenken Sie Ihre positiven Gedanken

Ihr Verstand ist eine »Gedankenfabrik«. Diese Fabrik produziert jeden Tag Gedanken.

Die Herstellung in Ihrer Gedankenfabrik untersteht zwei »Werkmeistern«, die wir »Herr Sieg« und »Herr Niederlage« nennen wollen. Herr Sieg leitet die Produktion positiver Gedanken. Er hat sich auf die Erzeugung von Gründen spezialisiert, die besagen, warum Sie etwas können, etwas leisten, etwas erreichen werden.

Der andere Werkmeister, Herr Niederlage, stellt negative, abschätzig Gedanken her. Er ist Ihr Experte in der Fabrikation von Gründen, die besagen, warum Sie etwas nicht schaffen, schwach und unfähig sind.

Sowohl Herr Sieg als auch Herr Niederlage sind äußerst gehorsam. Beide hören immer auf Sie. Um Ihre Werkmeister zu instruieren, brauchen Sie ihnen lediglich einen leisen Wink zu geben. Ist das Signal positiv, macht sich Herr Sieg an die Arbeit. Bei einem negativen Signal tritt Herr Niederlage in Aktion.

Wenn Sie wissen wollen, wie die beiden Werkmeister arbeiten, versuchen Sie einfach Folgendes. Zuerst sagen Sie sich: »Heute ist

ein grässlicher Tag.« Dies signalisiert Herrn Niederlage, dass er in Aktion treten soll, und er erzeugt Fakten, die beweisen, dass Sie recht haben. Er suggeriert Ihnen, dass das Wetter heute schlecht wird, dass die Geschäfte nicht Erfolg versprechend sein werden, dass die Verkaufsziffern sinken und Ihre Mitarbeiter nervös sein werden und dass Ihr Ehepartner schlechte Laune haben wird. Herr Niederlage ist sehr tüchtig: In wenigen Augenblicken hat er Ihnen alles miesgemacht, und bevor Sie es noch recht merken, wird der Tag wahrhaft grässlich für Sie.

Sagen Sie sich dann versuchsweise: »Heute ist ein schöner Tag.« Nun wird Herr Sieg aktiv. Er erklärt Ihnen: »Dies ist ein wunderbarer Tag. Das Wetter ist angenehm, die Sonne scheint. Es ist eine Freude zu leben. Heute wird Ihnen alles gelingen.« Und Sie werden wirklich einen schönen Tag erleben.

Während Herr Niederlage Ihnen zeigt, warum Sie Herrn Müller nicht zum Kauf bewegen können, wird Ihnen Herr Sieg sagen, dass Sie es können. Herr Niederlage überzeugt Sie, dass Sie scheitern werden, während Herr Sieg Ihnen versichert, dass Sie Erfolg haben werden.

Je mehr Arbeit Sie einem Ihrer beiden Werkmeister geben, desto stärker wird er für Sie aktiv. Bekommt Herr Niederlage mehr zu tun, wird er schließlich die gesamte Gedankenproduktion an sich ziehen, und somit wird künftig Ihr ganzes Denken negativ sein.

Entlassen Sie Herrn Niederlage! Sie brauchen ihn nicht. Sie wollen doch nicht, dass er Ihnen ständig sagt, warum Sie etwas nicht können, unfähig sind, scheitern werden und dergleichen mehr. Herr Niederlage wird Ihnen nicht helfen, an Ihr Ziel zu gelangen!

Beschäftigen Sie dafür Herrn Sieg intensiv. Fordern Sie Herrn Sieg auf, für Sie zu arbeiten, sobald Ihnen ein Gedanke kommt. Er wird Ihnen zeigen, wie Sie erfolgreich sein können.

Machen Sie den Schritt in Richtung Erfolg. Es ist ein grundlegender, ein absolut unerlässlicher Schritt: Glauben Sie an sich selbst, glauben Sie, dass Sie Erfolg haben können!

Die Entwicklung der Glaubenskraft

Mithilfe der nachstehenden drei Empfehlungen können Sie Glaubenskraft erlangen und diese nachhaltig stärken:

1. Denken Sie an Erfolg, nicht an Fehlschläge. Ersetzen Sie in Ihrem Leben eben jegliches Versagensdenken durch Erfolgsdenken. Wenn Sie vor einer schwierigen Situation stehen, denken Sie: »Ich werde siegen«, und nicht: »Ich werde wahrscheinlich scheitern.« Wenn Sie mit jemandem in Konkurrenz treten, denken Sie: »Ich bin gleichwertig mit dem Besten«, und nicht: »Ich werde von ihm weit übertroffen.« Wenn sich Ihnen eine Gelegenheit bietet, denken Sie: »Ich kann es schaffen«, und niemals: »Ich kann das nicht.« Lassen Sie den Glauben, dass Sie Erfolg haben werden, über Ihr ganzes Denken herrschen. Erfolgsdenken veranlasst Ihren Verstand, Pläne auszuarbeiten, die Erfolg garantieren. Versagensdenken bewirkt das Gegenteil. Es veranlasst Ihren Verstand, Gedanken zu fassen, die Fehlschläge verursachen.
2. Erinnern Sie sich regelmäßig daran, dass Sie besser sind, als Sie glauben. Erfolgreiche Menschen sind keineswegs Übermenschen. Erfolg setzt kein Superhirn voraus. An Erfolg ist nichts Mystisches. Und Erfolg basiert auch nicht auf Glück. Erfolgreiche Menschen sind ganz normale Erdenbürger, die lediglich den Glauben an sich selbst und an den Erfolg ihrer Unternehmungen entwickelt haben. Machen Sie sich niemals selbst schlecht!
3. Seien Sie groß im Glauben. Die Größe Ihres Erfolgs wird durch die Größe Ihres Glaubens bestimmt. Wenn Sie an kleine Ziele denken, dürfen Sie nur kleine Fortschritte erwarten.

Wenn Sie sich aber große Ziele setzen und daran glauben, werden Sie den ganz großen Erfolg erringen. Erinnern Sie sich immer wieder daran, dann werden Sie auch große Ideen und große Pläne verwirklichen.

Ihr Trainingsprogramm

Der Aufsichtsratsvorsitzende eines großen Konzerns sagte einmal auf einer Konferenz von Führungskräften: »Wir müssen von jedem Menschen, der eine Führungsposition anstrebt, den Entschluss fordern, ein persönliches Selbstentwicklungsprogramm zu absolvieren. Niemand kann einem Menschen befehlen, sich zu entwickeln ... Ob ein Mensch auf seinem Spezialgebiet hinterherhinkt oder vorwärtskommt, ist eine Angelegenheit seines persönlichen Einsatzes. Zeit, Arbeit und Opfer sind für die Selbstentwicklung notwendig. Niemand kann einem dies abnehmen.«

Sein Hinweis ist treffend und praktisch. Leben Sie danach. Menschen, die im Verkauf, in der Industrie, der Konstruktion, der religiösen Arbeit, der Schriftstellerei und anderen Bereichen Spitzenränge erreichen, schaffen dies durch die bewusste, beharrliche Einhaltung eines Plans der Selbstentwicklung und des persönlichen Wachstums.

Jedes Trainingsprogramm – und ein Trainingsprogramm ist auch dieses Buch – muss drei Punkte erfüllen: Erstens muss es inhaltlich etwas bieten, also das *Was* liefern; zweitens muss es eine Methode an die Hand geben, das *Wie*; und drittens muss es zeigen, wie *Ergebnisse* erzielt werden können.

Das *Was* Ihres persönlichen Erfolgstrainingsprogramms baut auf den Haltungen und Techniken erfolgreicher Menschen auf. Wie managen diese Menschen sich selbst? Wie überwinden sie Hinder-

