



Napoleon Hill

Denke nach und werde reich

*Die 13 Gesetze des
Erfolgs*

Paralax Elements /Anybody

Dieses klassische Buch - vollständig überarbeitet - läßt Sie die Erfolgsgesetze entdecken und für sich selbst nutzen. Es motiviert den Chef ebenso wie die Mitarbeiter. Großunternehmen wissen, warum sie es zu Hunderten, ja zu Tausenden kauften. Wenn Sie es gelesen haben, wissen Sie es. Sie werden erkennen, warum Erfolg und Wohlstand keine Zufälle sind. Als Andrew Carnegie, der damals wohl reichste Mann der Welt, Napoleon Hill beauftragte, die Erfolgsmethoden von rund 500 Millionären zu untersuchen und eine Erfolgsphilosophie ihres Know-how zu erarbeiten, war Hill noch ein junger Mann. Nach zwanzig Jahren Arbeit und zahllosen Interviews war er dann dem Geheimnis des Erfolgs auf die Spur gekommen.

ISBN: 3720510174

Ariston-Vlg., München

Erscheinungsdatum: Mai 1996

Aus dem Amerikanischen von Wolfgang Maier

Vollständig überarbeitet von Ditte und Giovanni Bandini

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
Vorwort	3
Gedanken sind Taten	7
1 Das Verlangen	20
2 Der Glaube	36
3 Die Autosuggestion	55
4 Fachkenntnisse	65
5 Die Phantasie	83
6 Organisierte Planung.....	98
7 Der Entschluß.....	135
8 Die Ausdauer	150
9 Der Brain- Trust.....	170
10 Die Transmutation der Sexualkraft	179
11 Das Unterbewußtsein.....	199
12 Der Geist.....	209
13 Der sechste Sinn	218
Die sechs Gespenster der Angst	229
Der Autor und sein Buch	267

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. Das Geschäft floriert noch heute. 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 soweit 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 daran zu setzen, 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 so 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 nach dem 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 geschah es: Das Gold versiegte, die Schatztruhe war leer, der Traum vom großen Geld ausgeträumt. Verzweifelt gruben die beiden noch

eine Zeitlang 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 Derbys ihre Bohrungen eingestellt hatten. Und genau da fand man sie auch! Der Trödler, 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 Topverkäufer 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 schwarzer Landarbeiter bewirtschaftete. Plötzlich öffnete sich die Tür. Ein kleines Mädchen, die Tochter eines seiner Schwarzen, 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*. Derbys 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 schwarzen 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!« Derbys 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 ~~ih~~ 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 erstenmal in seinem Leben hatte er mitangesehen, 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 - in derselben alten Mühle, 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 dieser kleinen Schwarzen 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 Tips, 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 mehr als wettzumachen! Nachdem ich Mr. Darby das Wesen der von dem schwarzen 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: »Jedesmal, wenn mich ein potentieller 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 um so erstaunlicher, als es die weit verbreitete 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 weit verbreitete 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 sonstwie *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 V-8-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 von ihnen 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 dafür 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 und 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 Phantasie 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 offenhalten, 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

Er verbrannte seine Schiffe

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 quasi bereit sein, seine Schiffe hinter sich zu verbrennen - sich jeden Rückzug *unmöglich* zu machen. Nur so kann der alles überwältigende *Siegewille* 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 ernstzunehmender 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.

Es ist von ausschlaggebender Bedeutung, daß diese sechs Regeln genauestens befolgt werden. Nun meinen Sie vielleicht, es sei Ihnen unmöglich, sich im Besitz eines Vermögens zu sehen, das vorläufig nur

in Ihrer Phantasie existiert. Aber über diese Hürde wird Ihnen die schon mehrfach erwähnte »magische Antriebskraft« hinweghelfen: Ihr Verlangen! Denn wer vor Begierde nach einem bestimmten Gut buchstäblich an nichts anderes mehr

denken kann, der gelangt zwangsläufig über kurz oder lang zu der *Überzeugung*, daß er es erwerben *wird* - und diese Überzeugung macht es ihm um so leichter, sich vorzustellen, er habe es bereits erworben. Regeln im Wert von 100 Millionen Dollar denjenigen unter uns, die mit der Funktionsweise der menschlichen Psyche nicht vertraut sind, könnten diese Maßnahmen sinnlos, ja vielleicht sogar lächerlich erscheinen. Ihnen und allen, die nicht an die Wirksamkeit der beschriebenen Methode glauben können, sei zur Beruhigung gesagt, daß sie von ANDREW CARNEGIE stammt, der es mit ihrer Hilfe schaffte, sich vom Laufburschen und einfachen Arbeiter zum Stahlmagnaten emporzuarbeiten und dadurch ein Vermögen von über 100 Millionen Dollar anzuhäufen. Und falls Sie noch einen weiteren Gewährsmann für die Effektivität der obengenannten sechs Regeln benötigen: Kein geringerer als der äußerst realistische - und geschäftstüchtige - Thomas A. Edison erklärte nach sorgfältiger Prüfung der sechs Schritte, sie stellten nicht nur die sicherste Methode dar, zu Geld zu kommen, sondern überhaupt *jedes nur denkbare Ziel zu erreichen*.

Die sechs Schritte verlangen von Ihnen weder »harte Arbeit« noch irgendwelche schweren Opfer. Sie bringen Sie nicht in Gefahr, als leichtgläubig oder lächerlich verspottet zu werden (denn Sie praktizieren sie im stillen Kämmerlein und brauchen niemandem etwas davon zu erzählen). Ihre praktische Umsetzung erfordert keine Spezialkenntnisse oder besonderen Fähigkeiten. Zwei Dinge brauchen Sie allerdings schon, wenn Sie mit diesen sechs Schritten zu Reichtum gelangen wollen - brauchen Sie mehr als alles andere, da sie tatsächlich das sind, was den Erfolgsmenschen vom Versager unterscheidet: das unumstößliche *Verlangen*, Ihr Ziel zu erreichen, und den festen *Glauben*, daß Sie es erreichen *werden*.

Ich möchte deshalb, daß Sie folgende Methode verstehen und sich immer wieder ins Gedächtnis zurückrufen:

Wer sein Verlangen nach Geld nicht buchstäblich bis zur

Weißglut anfacht und nicht von der Überzeugung durchdrungen ist, daß er zu Geld kommen wird, der häuft niemals ein Vermögen an!

Große Träume sind alles andere als Schäume

Wer es sich zum Ziel gesetzt hat, reich zu werden, darf nie vergessen, daß unsere heutige sich immer rascher verändernde Welt *unentwegt nach Neuern verlangt*: neuen Ideen, neuen Techniken, neuen Strategien, neuen Führungskräften, neuen Erfindungen, neuen Unterrichtsmethoden, neuen Absatzmärkten, neuen Büchern, neuen Medien, neuen Themen für Film, Fernsehen und ebendiese neuen Medien. Um hier Erfolg zu haben, genügt es aber nicht, von der Existenz dieser Bedürfnisse zu wissen: Wir brauchen darüber hinaus den *unerschütterlichen Willen*, sie durch geeignete Produkte oder Dienstleistungen zu befriedigen, und das unstillbare Verlangen, die aus dem Verkauf dieser Produkte oder Dienstleistungen erwachsenden finanziellen Früchte zu ernten. Wer ein wirkliches Vermögen erwerben will, darf niemals vergessen, daß die wahren Machthaber unserer Welt die Menschen sind, die die ungeheuren Energien innovativer Ideen auszubeuten wissen, indem sie sie in wirtschaftlich nutzbare materielle Gegenstände wie Wolkenkratzer, Fabriken, Flugzeuge, Autos oder Computer verwandeln. Wer an einem Plan arbeitet, der ihm sein Stück vom »großen Kuchen« sichern soll, muß sich klarmachen, welche wichtige Rolle dabei *große Träume* spielen. Nur wer wagt, gewinnt - und ein großer Gewinn setzt großen Wagemut und einen hohen Einsatz voraus. Nur der wird Erfolg haben, der sich vom Geist der großen Forscher und Entdecker inspirieren läßt, deren große Träume uns alle Möglichkeiten und Annehmlichkeiten des modernen Lebens beschert haben. *Dieser Geist* ist es, der große Träume gebiert - und Wirklichkeit werden läßt.

Große Träume gehen aus einem starken Verlangen hervor

Am Anfang jedes dynamischen Traumes - jedes Traumes, der

schon den Keim seiner Verwirklichung in sich trägt - steht der Wunsch, jemand zu *sein* und etwas zu *leisten*. Solche Träume werden nicht aus Gleichgültigkeit, Trägheit oder mangelndem Ehrgeiz geboren - sondern aus einem starken Verlangen! Die allermeisten Erfolgsmenschen begannen ihre Laufbahn unter äußerst ungünstigen Bedingungen und mußten unzählige Kämpfe durchstehen und Niederlagen hinnehmen, ehe sie ihr Ziel erreichten. Die Wende kam meist durch eine Krise, in deren Verlauf sich ihr »besseres Ich« offenbarte. Der englische Schriftsteller JOHN BUNYAN (1628-1688) schrieb sein berühmtes Werk *Pilgrim's Progress* (deutsch: *Pilgerreise zur seligen Ewigkeit*), eines der berühmtesten Erbauungsbücher der Weltliteratur, nachdem er wegen seiner religiösen Überzeugung zu einer langen Haftstrafe verurteilt worden war.

HENRY (eigentlich William Sidney Porter, 1862-1910) entdeckte sein besseres Ich - und seine eigentliche Berufung - erst nach dem Tod seiner Frau und seiner Verurteilung wegen Untreue: Um seine Tochter finanziell unterstützen zu können, schrieb er im Gefängnis einen großen Teil der Erzählungen und Kurzgeschichten, die seinen Weltruhm begründeten. Der große CHARLES DICKENS (1812-1870) stammte zwar aus einem bürgerlichen Elternhaus, mußte aber, weil sein Vater wegen hoher Schulden ins Gefängnis geworfen worden war, früh die Schule verlassen und, um Mutter und jüngere Geschwister zu unterstützen, schon als Kind in einer Fabrik schwere körperliche Arbeit leisten. Das demütigende Ende seiner ersten Liebe (seine Angebetete wies ihn wegen seiner zweifelhaften Familie und schlechten beruflichen Aussichten ab) verhalf seinem schriftstellerischen Genius und einem unbedingten Erfolgswillen zum Durchbruch. Die erste Frucht seiner »Verwandlung« waren die *Pickwickier*, ein humoristischer Roman, den er mit 23 Jahren veröffentlichte und der ihn praktisch über Nacht berühmt machte.

HELEN KELLER (1880-1968) wurde in ihrem zweiten

Lebensjahr taubstumm und blind. Dieses schwere Schicksal hinderte sie aber nicht daran, zu studieren und eine erfolgreiche schriftstellerische Laufbahn einzuschlagen. Ihr ganzes Leben ist ein Beweis dafür, *daß niemand wirklich besiegt ist, solange er die Niederlage nicht als unabänderliche Tatsache akzeptiert.*

ROBERT BURNS (1759-1796) wuchs als Sohn eines Pächters in ärmlichen Verhältnissen auf und zog sich bereits in seiner Kindheit infolge zu schwerer körperlicher Arbeit und unzureichender Ernährung einen Herzfehler zu, an dem er zuletzt auch starb. Trotzdem wurde er zum größten schottischen Dichter aller Zeiten, dem selbst heute noch in seiner Heimat fast kultische Verehrung entgegengebracht wird. Der Komponist LUDWIG VAN BEETHOVEN (1770-1827) verlor sein Gehör, und der Dichter JOHN MILTON (1608-1674) erblindete, doch der Ruhm ihrer Namen wird nie erlöschen, denn aus ihren Träumen schufen sie neue Welten der Töne und der Gedanken.

Sich *etwas wünschen* und *bereit sein, es zu empfangen*, ist keineswegs dasselbe. Die innere Bereitschaft setzt Aufgeschlossenheit voraus, also geistige Offenheit, sowie den zuversichtlichen *Glauben*, daß man das Gewünschte auch erhalten wird. Hoffen und wünschen allein genügt nicht: Wenn Sie nicht daran *glauben*, daß Ihr Wunsch in Erfüllung gehen wird, dann werden Sie weder die nötige Ausdauer aufbringen, um auf Ihr Ziel hinzuarbeiten, noch die sich bietende entscheidende Chance wahrnehmen. Vergessen Sie niemals: Die Verwirklichung des ehrgeizigsten Zieles erfordert von Ihnen nicht mehr Kraft und Ausdauer, als nötig sind, um ein unbefriedigendes, mittelmäßiges Leben zu ertragen. Entscheidend ist also, was Sie aus Ihrer Kraft und Ausdauer *machen*, wozu Sie sie gebrauchen: Stellen Sie sie in den Dienst Ihres *Verlangens*, und sie werden Sie über kurz oder lang ans Ziel Ihrer Träume bringen!

Wünschen läßt »Unmögliches« Wirklichkeit werden

Als Höhepunkt dieses Kapitels möchte ich einen der

ungewöhnlichsten Menschen vorstellen, die ich je kennengelernt habe. Ich sah ihn zum erstenmal wenige Minuten nach seiner Geburt. Er kam ohne Ohren zur Welt, und die Ärzte waren sich ziemlich sicher, daß er sein Leben lang taubstumm bleiben würde. Ich weigerte mich, das Urteil dieser Fachleute zu akzeptieren. Und ich kann wohl behaupten, daß ich jedes Recht dazu hatte - schließlich war ich der Vater dieses Kindes! Und auch ich hatte mir eine Meinung gebildet und war zu einem Urteil gelangt, aber ich behielt meine Überzeugung für mich. Tief in meinem Inneren *wußte* ich, daß mein Sohn einmal hören und sprechen würde. Ich war *sicher*, daß es einen Weg gab - und daß ich ihn finden würde. Ich dachte an die Worte des großen RALPH WALDO EMERSON: »Der Lauf aller Dinge lehrt uns vertrauen. Wir brauchen nur zu folgen. Uns allen werden Fingerzeige gegeben. Aber es gilt, aufmerksam zu lauschen, wenn wir das entscheidende Wort vernehmen wollen.« Das entscheidende Wort? - *Begehre!* Ich für meinen Teil wünschte nichts so sehr, als daß mein Sohn nicht taubstumm bleiben möge. Und ich habe nie - auch nicht für einen Augenblick - von diesem Wunsch abgelassen. Aber ich wußte, daß *mein* Wunsch allein in diesem Fall nicht ausreichen würde; ich mußte einen Weg finden, diesen Wunsch auch in meinem Sohn zu erwecken, damit das Verlangen, zu hören und zu sprechen, ihn dazu befähigt, die Hilfe, die ich ihm anbieten würde, anzunehmen und mit ebenso großen eigenen Anstrengungen zu erwidern. Dann, so meine Überlegung, würde die Natur schon Mittel und Wege finden, sein Bedürfnis nach Sinneseindrücken und Ausdrucksmöglichkeiten trotz seines organischen Fehlers zu befriedigen.

Diese Überlegungen beschäftigten mich unablässig, aber ich behielt sie trotzdem für mich. Und jeden Tag erneuerte ich meinen Entschluß, koste es, was es wolle, dafür zu sorgen, daß mein Sohn nicht taubstumm bliebe. Als er älter wurde und seine Umwelt zu erfassen begann, gewannen meine Frau und ich den

Eindruck, daß er - wenn auch schwach - doch etwas hören mußte. Zwar blieb er über das Alter hinaus, in dem die meisten Kinder normalerweise zu sprechen anfangen, stumm, aber gelegentliche Reaktionen deuteten darauf hin, daß er bestimmte Töne - ganz leise, aber doch - wahrnahm. Das war, was ich hatte wissen wollen! Denn ich war felsenfest davon überzeugt, daß sich selbst das schwächste Hörvermögen würde weiterentwickeln lassen. Und eines Tages erhielten meine Hoffnungen von völlig unerwarteter Seite neue Nahrung.

Wir finden die Lösung

Wir kauften uns einen Plattenspieler. Als unser Sohn zum erstenmal Musik hörte, geriet er vor Entzücken schier außer sich und belegte das Gerät augenblicklich mit Beschlag. Einmal spielte er fast zwei Stunden lang immer wieder dieselbe Platte ab. Die ganze Zeit über stand er vor dem Apparat und hielt sich *mit den Zähnen* an einer vorstehenden Kante des Holzgehäuses fest. Der Sinn dieser merkwürdigen Angewohnheit wurde uns erst später klar, denn damals wußten wir noch nichts von der Fähigkeit der Knochen, Schallschwingungen zu übertragen. Kurze Zeit, nachdem er den Plattenspieler vereinnahmt hatte, entdeckte ich, daß er mich ziemlich gut verstand, wenn ich beim Sprechen die Lippen auf sein Jochbein oder Schläfenbein legte.

Sobald diese Verständigungsmöglichkeit geschaffen war, machte ich mich sofort daran, meinen Wunsch, er möge hören und sprechen, auf ihn zu übertragen. Schon bald merkte ich, daß der Junge große Freude an den Gutenachtgeschichten hatte, die ich ihm regelmäßig erzählte. Also fing ich an, mir gezielt solche auszudenken, die mir geeignet erschienen, in ihm Selbstvertrauen und das brennende Verlangen wachzurufen, genauso »normal« zu sein und hören zu können wie alle anderen Kinder. Da war besonders eine Geschichte, die ich ihm - mit geringfügigen Variationen - immer wieder erzählte. Sie sollte in ihm die Vorstellung entstehen lassen daß seine Mißbildung nicht nur keine »Behinderung« (im eigentlichen Sinne des Wortes),

sondern sogar ein einzigartiger *Vorteil* sei - etwas unschätzbar Wertvolles, aus dem er früher oder später würde Kapital schlagen können. Damit gab ich zwar durchaus meiner ehrlichen Überzeugung Ausdruck, daß - grundsätzlich - jedes Unglück den Keim eines mindestens ebenso großen Glücks in sich birgt; wie aber speziell aus *seiner* Mißbildung jemals etwas Gutes erwachsen sollte, hätte ich damals, wie ich mir insgeheim eingestehen mußte, beim besten Willen nicht zu sagen gewußt!

Vertrauen schafft Selbstvertrauen Im nachhinein muß ich sagen, daß das Vertrauen, das mir mein Sohn entgegenbrachte, in wesentlichem Maße zu den erstaunlichen Ergebnissen unserer Bemühungen beigetragen hat. Er war von der Wahrheit meiner Worte völlig überzeugt. Schließlich glaubte er selbst daran, seinem älteren Bruder gegenüber im Vorteil zu sein, in seiner Mißbildung ein »Kapital« zu besitzen, das sich noch in vielfältiger Weise auszahlen würde. Beispielsweise behandelten ihn seine Lehrer wegen seines auffälligen Gebrechens mit besonderer Aufmerksamkeit und Freundlichkeit. Auch als Zeitungsverkäufer würde er später bessere Chancen als sein älterer Bruder haben, weil die Leute bemerkten, daß er sich trotz seiner Behinderung als ein intelligenter und fleißiger Junge bemerkbar machte, der aus ebendiesem Grund ein besonders hohes Trinkgeld verdiente. Als er sieben Jahre alt war, zeigte unsere systematische Förderung seines Selbstvertrauens den ersten Erfolg. Monatelang hatte er darum gebettelt, endlich doch Zeitungen verkaufen zu dürfen, aber meine Frau wollte nichts davon wissen.

Schließlich ergriff er die Initiative. Eines Nachmittags, als wir ihn mit dem Dienstmädchen allein zu Haus gelassen hatten, kletterte er klammheimlich aus dem Küchenfenster und machte sich auf den Weg. Er borgte sich von dem Schuster an der Ecke sechs Cents und kaufte sich dafür Zeitungen. Als er diese verkauft hatte, investierte er den Erlös in einen neuen Vorrat an Zeitungen und machte so weiter bis zum späten Abend.

Nachdem er mit der Vertriebsstelle abgerechnet und sein Darlehen von sechs Cents zurückgezahlt hatte, blieb ihm ein stolzer Reinerlös von 42 Cents. Als wir nach Haus kamen, lag er schon im Bett und schlief - das Geld noch immer fest in der Hand! Meine Frau öffnete die kleine Faust, nahm die Münzen und brach in Tränen aus. Es war mir unbegreiflich, wie sie bei diesem ersten Triumph unseres Kindes weinen konnte! Ich reagierte genau umgekehrt. Ich freute mich wie ein Schneekönig, denn jetzt wußte ich, daß es mir wirklich gelungen war, meinem Sohn echtes Selbstvertrauen einzuflößen. Meine Frau sah in diesem ersten selbständigen Unternehmen unseres Sohnes nur den Streich eines ahnungslosen Kindes, das sein Leben oder zumindest seine Gesundheit riskiert hatte, um - wie sein nichtbehinderter Bruder - auf der Straße Zeitungen zu verkaufen. In meinen Augen aber hatte sich der kleine Kerl als mutiger, ehrgeiziger und phantasievoller »Unternehmer« erwiesen, dessen Selbstachtung mit Sicherheit gewaltig gestiegen war, weil er ein Geschäft ganz auf eigene Faust erfolgreich abgewickelt hatte. Ich konnte ihm zu seiner Handlungsweise nur gratulieren - hatte er sich damit doch selbst den Beweis für seine Findigkeit und seine Klugheit geliefert und dadurch das Fundament zu einem unerschütterlichen Selbstvertrauen gelegt, das ihn nie wieder verlassen würde!

Der Durchbruch

Der Junge, der keine Ohren hatte, besuchte Grundschule, High-School und College, ohne je seine Lehrer hören zu können - wenn sie ihn nicht gerade aus nächster Nähe anschrien. Wir weigerten uns kategorisch, ihn auf eine Gehörlosenschule zu schicken oder die Zeichensprache erlernen zu lassen, denn er sollte unbedingt unter normalen Kindern aufwachsen und ein möglichst normales Leben führen. Selbst zum Teil erbitterte Auseinandersetzungen mit diversen Schulleitern konnten uns nicht von diesem Entschluß abbringen.

Als er auf der High-School war, versuchten wir es einmal mit

einem - damals noch sehr unvollkommenen - elektrischen Hörgerät, aber es erwies sich als nutzlos. Erst in der letzten Woche seines Colleagueaufenthalts ereignete sich das, was die entscheidende Wende in seinem Leben herbeiführen sollte. Ein Hersteller elektrischer Hörgeräte schickte ihm ein neu entwickeltes Modell zu, damit er es ausprobierte. Er ließ es eine Woche lang in einer Ecke liegen, da er die enttäuschende Erfahrung mit dem anderen, ähnlichen Gerät durchaus nicht vergessen hatte. Schließlich aber setzte er es doch auf, schaltete es ein und - konnte, wie durch Zauberei, zum erstenmal in seinem Leben richtig hören! Sein lebenslanger Traum, Laute, Töne und Geräusche wie jeder normale Mensch wahrnehmen zu können, war endlich in Erfüllung gegangen. Außer sich vor Freude, stürzte er zum Telefon, rief seine Mutter an und hörte - zum erstenmal in seinem Leben - den Klang ihrer Stimme. Am nächsten Tag waren es die Stimmen seiner Dozenten, die er zum erstenmal hörte. Zum erstenmal in seinem Leben konnte er sich ganz normal mit anderen unterhalten, ohne daß diese ihn anschreien mußten, um sich verständlich zu machen. Das kleine Gerät hatte ihm tatsächlich das Tor zu einer ganz neuen Welt geöffnet - der Welt der »Normalen«. Damit hatte sein *Verlangen* zwar angefangen, Früchte zu tragen, aber der Sieg war noch nicht vollkommen. Erst mußte er noch einen Weg finden, sein Handicap in einen gleichwertigen Vorteil zu verwandeln. Seine Behinderung wird zum Sprungbrett für den Erfolg.

Ohne sich über die wirkliche Bedeutung seiner bisherigen Entwicklung auch nur halbwegs bewußt geworden zu sein, schickte er - eigentlich nur mit der Absicht, seine Dankbarkeit und Freude über die neuentdeckte Welt der Töne zum Ausdruck zu bringen - einen begeisterten Brief an den Hersteller des Hörgerätes. Irgend etwas in seinem Brief veranlaßte die Firma, ihn nach New York einzuladen. Dort angekommen, wurde er vom Chefindingenieur durch die Fertigungshallen geführt, und während er dem Mann mit überschwenglichen Worten

schilderte, wie sich die Welt für ihn von einem Augenblick zum nächsten von Grund auf verändert hatte, schoß ihm eine Idee durch den Kopf. Dieser Einfall - oder wenn es Ihnen lieber ist, diese *Eingebung* - war es dann, was seinen Nachteil in einen wirklichen Vorteil verwandelte. Worin bestand nun dieser Geistesblitz? Ihm war plötzlich klargeworden, welch unschätzbaren Dienst er den Millionen Gehörloser, die sich ohne technische Hilfsmittel durchs Leben schlagen mußten, würde leisten können, wenn es ihm gelänge, ihnen die Geschichte »seiner Entdeckung einer neuen Welt« überzeugend darzustellen.

Er machte sich sofort daran, seine Idee in die Praxis umzusetzen. Als erstes nahm er eine genaue Analyse der Werbe- und Verkaufsmethoden verschiedener Hörgerätehersteller vor; diese Arbeit nahm einen ganzen Monat in Anspruch. Dann beschaffte er sich die Adressen einschlägiger Zeitschriften und Hilfsorganisationen, die es ihm ermöglichten, entweder direkt oder über Anzeigen und Artikel Gehörlose auf der ganzen Welt anzusprechen und ihnen die hervorragenden Erfahrungen zu schildern, die er mit seinem Gerät gemacht hatte. Schließlich entwickelte er auf der Grundlage der zusammengetragenen Daten einen detaillierten Zweijahresplan für die Durchführung seiner neuartigen Marketingstrategie. Als er seinen Entwurf der Firma vorlegte, bot man ihm augenblicklich eine leitende Stellung an. Sie werden sich die Freude meines Sohnes sicher vorstellen können: Selbst in seinen kühnsten Träumen hatte er nicht erwartet, daß es ihm bestimmt sein sollte, nicht lediglich einen »guten Job« zu bekommen, sondern einen, der ihm gestatten würde, Abertausenden von Menschen, die ohne ihn zur Taubheit verdammt gewesen wären, Mut zuzusprechen *und praktisch zu helfen*. Ich bin absolut sicher, daß auch er sein ganzes Leben lang taubstumm geblieben wäre, hätten meine Frau und ich seine Psyche nicht konsequent beeinflußt und geformt, wie wir es jahrelang taten. Als ich ihm gezielt den

Wunsch »einimpfte«, wie alle anderen hören und sprechen zu können, löste dieses Verlangen einen unwiderstehlichen Impuls aus, der von innen her nach außen drängte und ihn förmlich *zwang*, den Abgrund des Schweigens, der ihn von der Welt der Normalität trennte, *wie auch immer* zu überwinden.

Nur dieses Verlangen befähigte ihn dazu, die ihm gebotenen Chancen als solche zu erkennen und wahrzunehmen, und nur dieses Verlangen erfüllte ihn - einmal gestillt - mit dem für alle erkennbaren Enthusiasmus, der ihm einen einträglichen Posten *und* eine befriedigende, sinnvolle Aufgabe im Leben verschaffte. Entgegen allen Prognosen hatte sich an meinem Sohn die Wahrheit des Satzes bestätigt, *daß sich jeder Nachteil in einen zumindest gleich großen Vorteil verwandeln läßt*. Es gibt in der Tat nichts, was sich mit unerschütterlichem Selbstvertrauen und einem unbändigen Verlangen *nicht* verwirklichen ließe. Und diese beiden Kräfte stehen *grundsätzlich* jedem von uns zur Verfügung.

LEITSÄTZE

Sobald das Verlangen alle unsere positiven Kräfte mobilisiert und gebündelt auf ein bestimmtes Ziel richtet, ist der Sieg uns sicher.

Die sechs in diesem Kapitel beschriebenen Schritte oder Regeln führen jeden zuversichtlichen Wunsch zu seiner Erfüllung. Andrew Carnegie haben diese Grundsätze 100 Millionen Dollar eingebracht. Ein zuversichtlicher Wunsch verwandelt eine zeitweilige Niederlage in einen neuen Sieg. Diese Kraft war es, die eines der größten Kaufhäuser der Welt buchstäblich aus der Asche erstehen ließ.

Einjunge ohne Ohren lernte hören und schlug aus seiner Behinderung sogar Kapital. Selbstvertrauen und Verlangen lieferten die scheinbar geheimnisvolle, tatsächlich aber völlig natürliche Kraft, durch die er sein Schicksal besiegte.

Dem Geist sind keine Grenzen gesetzt außer denen, die wir

als solche anerkennen.

2 Der Glaube

»Gezielter Glaube« verleiht jedem Gedanken durchschlagende Kraft. Sie können jeden Gipfel erreichen, wenn die unwiderstehliche Kraft des Selbstvertrauens - des Glaubens an sich selbst- Sie antreibt.

Zunächst ein Wort der Beruhigung an alle »Ungläubigen« unter meinen Lesern: Lassen Sie sich bitte durch die religiösen Assoziationen, die der Begriff des Glaubens in Ihnen hervorrufen mag, nicht abschrecken! Der Glaube, von dem hier die Rede ist, ist eine für sich genommene »wertfreie« Kraft, eine schlichte innere Haltung, die Sie einem beliebigen Bewußtseinsinhalt gegenüber einnehmen. »Glauben« heißt für unsere Zwecke lediglich soviel wie ein »Für-wahr-Halten eines bestimmten Sachverhalts«. So gesehen, glaubt selbst der »ungläubigste« Mensch an eine Unzahl von Dingen. Wenn Sie versuchten, sich bewußtzumachen, wie viele Ihrer alltäglichen Handlungen lediglich vom Glauben motiviert sind, würden Sie staunen!

In der Mehrzahl der Fälle mögen die Dinge, an die wir glauben, vergleichsweise belanglos sein, also nur geringe oder gar keine feststellbare Auswirkung auf den Gang unseres Lebens zeigen. Wie wir aber bereits im vorigen Kapitel gesehen haben, gibt es Überzeugungen- also durch Glaube »verewigte« Meinungen -, die einen ungeheuren Einfluß auf unser Selbstverständnis und damit auf unsere Möglichkeiten zum Handeln und zur Selbstbestimmung ausüben. Und wie wir gleichfalls - zumindest andeutungsweise - schon erfahren haben, ist der Glaube keineswegs etwas Gegebenes, etwas, woran wir nichts ändern können und womit wir uns deswegen abfinden müssen. Sie haben bereits am Ende des ersten Kapitels erfahren, daß der menschliche Geist *alles vollbringen kann, woran er glaubt*. Die entscheidende Ergänzung dieses Satzes lautet aber: *Woran Sie glauben, liegt ganz in Ihrer Hand!*

Der Glaube wartet nur darauf, entdeckt zu werden

Das Geheimnis der Erfüllung eines starken Wunsches - das heißt konkret, der Umsetzung Ihres Verlangens in sein »materielles Äquivalent« (Reichtum oder sonstigen Erfolg) - mit Hilfe des Glaubens ist die *Autosuggestion*: die gezielte Beeinflussung des eigenen Unterbewußtseins. Der Glaube ist nämlich ein psychischer Zustand, der durch *Affirmation* oder wiederholten Auftrag an das Unterbewußtsein willentlich herbeigeführt werden kann! Nehmen Sie zum Beispiel die Absicht, die Sie vermutlich zum Kauf und zur Lektüre dieses Buches veranlaßt hat. Höchstwahrscheinlich ist es Ihr Ziel, die spezifischen Fähigkeiten zu erwerben, die Ihnen gestatten werden, den geistigen Impuls Ihres Verlangens in seine äußere Entsprechung umzuwandeln: Geld. Wenn Sie die Methode befolgen, die in diesem und im folgenden Kapitel dargestellt ist, überzeugen Sie Ihr Unterbewußtsein unweigerlich von Ihrem *Glauben* daran, daß Ihr Wunsch in Erfüllung gehen *wird*.

Verfallen Sie jetzt bitte nicht in den Irrtum zu meinen, dieser Satz enthalte einen Zirkelschluß! Sie brauchen nicht erst an Ihren Erfolg zu *glauben*, um Ihr Unterbewußtsein von diesem Glauben überzeugen zu können - Sie müssen Ihrem Unterbewußtsein nur *sagen, daß* Sie dar an glauben. Das Unterbewußtsein reagiert dann seinerseits nicht nur dadurch, daß es Sie in Ihrer Überzeugung bestärkt - das heißt, diesen Glauben erst wirklich hervorbringt -, es gibt Ihnen auch klar umrissene Pläne ein, mit deren Hilfe das von Ihnen gewählte Ziel am sichersten zu erreichen ist. Diesen festen Glauben kann jeder in sich erwecken, der die im folgenden beschriebene Technik beherrscht und richtig anwendet. *Die ständige Wiederholung bestimmter Affirmationen und willentlich hervorgerufener Vorstellungen stellt die einzige bislang bekannte Methode dar, den Geisteszustand des Glaubens zu schaffen.*

Jeder wiederholt auf das Unterbewußtsein einwirkende

Gedankenimpuls wird von diesem schließlich angenommen. Das Unterbewußtsein beginnt damit zu »arbeiten«, und den Inhalt des Impulses auf die am besten durchführbare Weise in seinen realen Gegenwert umzusetzen. In diesem Zusammenhang beachten Sie bitte wieder die Tatsache, *daß jeder emotional aufgeladene und von festem Glauben energisierte Gedanke über kurz oder lang greifbare Gestalt annimmt*. Ebendiese emotionale Komponente ist es, was Ihren Gedanken Vitalität, Kraft und Wirksamkeit verleiht. Werden namentlich die von Glaube, Liebe und Sexualität - unseren stärksten Antrieben - ausgehenden Regungen mit einem bestimmten Gedankenimpuls verschmolzen, erhält jede dieser Emotionen eine Wirkungskraft, welche die der einzelnen Regung bei weitem übersteigt.

Aber nicht nur solche - durch Glaube, Liebe, Sexualtrieb - »positiv aufgeladenen« Gedanken erreichen und beeinflussen das Unterbewußtsein.

Sie sind auch Ihres Unglückes Schmied!

Die Kehrseite der Medaille ist nämlich, daß unser Unterbewußtsein negative, ja selbstzerstörerische Gedanken ebenso bereitwillig aufnimmt und verwirklicht wie jeder positiven oder schöpferischen Impuls. Und ebendieses ehernen psychologische Gesetz liefert die Erklärung dafür, daß so viele Menschen vom »Unglück« verfolgt zu sein scheinen. Millionen von Menschen bilden sich ein, irgendeine geheimnisvolle Macht - das »Schicksal«, die »Sterne«, was auch immer - habe sie zu Mißerfolg, Armut und Unglück »verdammte«. Dabei sind in den meisten Fällen *sie* die Urheber ihres Mißgeschicks, ist die einzige - oder zumindest wichtigste -- Ursache ihrer andauernden Fehlschläge *ihre eigene negative Geisteshaltung*, die von ihrem Unterbewußtsein kritiklos aufgenommen und in die äußere Wirklichkeit übertragen wird. Denn lassen Sie es mich noch einmal wiederholen: *Jeder* - namentlich emotional aufgeladene - Gedanke, den wir im festen Glauben an seine Erfüllung unserem Unterbewußtsein anvertrauen, wird von

diesem in seine reale Entsprechung umgewandelt und nimmt die erwartete Gestalt an. Unser *Glaube* bestimmt die Handlungsweise unseres Unterbewußtseins! Anstatt es aber, wie allzu viele von uns es tun, dem »Zufall«, unserer Erziehung oder anderen äußeren Faktoren zu überlassen, über unseren Glauben zu bestimmen, können wir unser Unterbewußtsein willentlich und gezielt mit uns förderlichen, positiven Inhalten »füttern«. Wie das Beispiel meines Sohnes nämlich gezeigt haben dürfte, können Sie Ihr Unterbewußtsein selbst von der Wahrheit solcher Informationen überzeugen, die der Realität - zumindest einstweilen - hundertprozentig widersprechen: Sie können es, mit einem Wort, mühelos »täuschen«.

Um dieser » Täuschung« noch größere Überzeugungskraft zu verleihen, müssen Sie sich so verhalten, als sei das, was Sie Ihrem Unterbewußtsein einreden wollen, damit es Ihnen hilft, es zu verwirklichen, *bereits jetzt Wirklichkeit*. Dies mag als Erklärung dafür genügen, *warum* die im folgenden beschriebene Methode Sie tatsächlich dazu befähigen wird, Ihr Unterbewußtsein erst mit einem festen Fundament des Glaubens auszustatten und dann - von ebendemselben Glauben unterstützt - ganz nach Ihren Bedürfnissen gezielt zu programmieren. Über eines müssen Sie sich allerdings im klaren sein - auch bei der Autosuggestion gilt der Satz: »*Übung* macht den Meister.« Das bloße Durchlesen der »Gebrauchsanweisung« führt mit Sicherheit *nicht* zum Erfolg!

Es ist unerlässlich, daß Sie einerseits alle positiven Regungen gezielt verstärken und zu einer *positiven Geisteshaltung* vereinheitlichen - andererseits alle negativen Emotionen und Gedanken *ausschalten*. Aus einer positiven Geisteshaltung gehen die Impulse aus, die Ihrem Unterbewußtsein »Glauben einprogrammieren« ; der Glaube wiederum bestätigt Ihre Geisteshaltung, und das Resultat dieser wechselseitigen Bestärkung ist eine unerschütterliche Zuversicht, die es Ihnen ermöglicht, Ihrem Unterbewußtsein ganz konkrete Anweisungen

zu erteilen, die dieses dann unverzüglich ausführt.

Der Glaube ist der Motor der Psyche

Von jeher haben religiöse Führer die Menschen ermahnt, »Glauben zu haben«, an dieses oder jenes Dogma zu glauben. Sie haben es aber leider immer versäumt, ihren Anhängern auch zu erklären, woher sie diesen Glauben »nehmen« sollen - also *wie* sie es dahin bringen können, *Glauben zu haben*. Sie haben niemals verraten, daß der Glaube eine Geisteshaltung ist, die durch *Suggestion* - und ebensogut auch durch Autosuggestion - entsteht! Bevor wir zur eigentlichen Darstellung der Methode übergehen, lassen Sie bitte, gleichsam zur Einstimmung, die folgenden suggestiven Aussagen auf sich einwirken:

Haben Sie Vertrauen in sich selbst und in die unendlichen Möglichkeiten des Universums! Der Glaube ist das unfehlbare Lebenselixier, das unserer Psyche Zuversicht und Kraft schenkt und unserem Denken Wirksamkeit sichert. Der Glaube ist der Motor, der Sie zu jedem Ziel befördert. Der Glaube ist die reale Grundlage aller »Wunder« und »Geheimnisse«, die sich durch die Gesetze der Naturwissenschaften (zumindest vorläufig) nicht erklären lassen. Der Glaube ist das einzige bekannte Gegenmittel gegen den Mißerfolg! Der Glaube ist die Kraft, die die Möglichkeiten unseres Denkens potenziert und die eingebildeten Grenzen unseres Geistes sprengt. Und schließlich ist der Glaube die einzige »Tür«, durch die der Mensch den Kontakt zur »allumfassenden Vernunft« - beziehungsweise zu Gott - herstellen kann. Gedanken, die Ihren Geist beherrschen Lassen Sie uns nun einen genaueren Blick auf die Prinzipien der Autosuggestion werfen und herausfinden, was sie eigentlich ist und wozu sie uns nützen kann. Es ist eine Binsenweisheit, daß man früher oder später an alles glaubt, wenn man es sich nur oft genug sagt - *sei es nun wahr oder nicht*. Wer eine Lüge immer wieder erzählt, hält sie schließlich selbst für wahr. Der Mensch ist nur das, wozu ihn die Gedanken machen, denen er gestattet, seinen Geist zu beherrschen. Gedanken, denen der Mensch sich

bewußt öffnet, die er, mit positiven Gefühlsregungen verbunden, in sich einläßt, werden zu Triebkräften seiner Entwicklung, seines Auftretens und seines Handelns. Jeder Gedanke, der mit irgendeiner Emotion »aufgeladen« ist, erzeugt eine magnetische Kraft, die ähnliche oder verwandte Gedanken anzieht. Ein solcher »magnetisierter« Gedanke ist einem Samen vergleichbar, den jemand in fruchtbaren Boden sät. Er wird keimen, sprießen, wachsen und sich aus eigener Kraft immer weiter und weiter vermehren, bis aus dem ursprünglichen einzelnen Körnchen Abermillionen gleichartiger Samen geworden sind!

Der menschliche Geist zieht unaufhörlich alle Schwingungen an, die mit der ihn beherrschenden Überzeugung oder Haltung harmonieren. Ob Gedanke, Idee, Plan oder Ziel - wenn wir *unbeirrbar an einem geistigen Inhalt festhalten*, zieht er ganze Scharen verwandter Gedankenformen an, verbindet sich mit ihnen und gewinnt mehr und mehr an Macht, bis er unser Denken und Fühlen völlig beherrscht. Um aber zu unserem Bild zurückzukehren: *Wie* wird das erste Samenkorn einer Idee, eines Plans oder eines Ziels in den Boden unseres Geistes gepflanzt? Ganz einfach - *durch bewußte, häufige Wiederholung* des betreffenden Gedankens. Dazu genügt es bereits, daß wir unser Hauptbestreben oder unser höchstes Ziel - sowie den Weg dahinschriftlich festhalten, diesen Plan auswendig lernen und ihn Tag für Tag laut wiederholen, bis sich die Schwingungen unserer Stimme und unserer Gedanken der Magnetplatte unseres Unterbewußtseins mitgeteilt haben. Befreien Sie sich von allen negativen äußeren Einflüssen, und gestalten Sie Ihr Leben nach *Ihren eigenen* Wünschen und Vorstellungen! Wenn Sie eine kritische Bestandsaufnahme Ihrer geistigen Stärken und Schwächen vornehmen, werden Sie vielleicht feststellen, daß Ihr größtes Manko ein zu schwaches Selbstvertrauen ist. Dies ist bei den meisten von uns - in der einen oder anderen Form - tatsächlich die Hauptursache mangelnden Erfolgs. Mit Hilfe der

Autosuggestion kann diese Schwäche aber überwunden und jede Unsicherheit in zuversichtliche Entschlossenheit umgewandelt werden. Sie brauchen dazu nur Ihre positiven Gedanken und Entschlüsse schriftlich festzuhalten, sich einzuprägen und so lange zu wiederholen, bis sie zu einem wirksamen Bestandteil Ihres Unterbewußtseins geworden sind!

In fünf Schritten zum Selbstvertrauen

Schreiben Sie den folgenden Text ab und befolgen Sie die in Punkt 5 gegebenen Anweisungen. Lassen Sie sich bitte nicht von der vielleicht etwas geschwollenen, aber klaren Sprache abschrecken - das Unterbewußtsein liebt große Worte!

1. Ich weiß, daß ich fähig bin, mein Lebensziel zu erreichen; deshalb *fordere* ich von mir unermüdliche Ausdauer, bis meine Pläne durchgeführt sein werden. Ich gelobe hier und jetzt, von nun an in diesem Sinne zu handeln.

2. Ich weiß, daß sich die in meinem Geist vorherrschenden Gedanken mit der Zeit in sichtbare und greifbare Wirklichkeit verwandeln werden. Deshalb werde ich mich gleich eine halbe Stunde lang darauf konzentrieren, in mir ein möglichst klares mentales Bild der Persönlichkeit und der äußeren Umstände zu erzeugen, die ich anstrebe.

3. Ich weiß, daß mir die Kraft der Autosuggestion ermöglichen wird, mir *jeden* konsequent gehegten und meinem Unterbewußtsein eingepägten Wunsch zu erfüllen. Deshalb werde ich täglich zehn Minuten darauf verwenden, mein *Selbstvertrauen* zu stärken.

4. Ich habe das *Hauptziel meines Lebens* schriftlich klar umrissen und werde nicht müde werden, das Selbstvertrauen, das ich benötige, um es zu erreichen, mit Hilfe der Autosuggestion in mir zu entwickeln.

5. Ich weiß, daß Ehrlichkeit und Gerechtigkeitssinn die einzigen zuverlässigen Grundlagen von Wohlstand und Ansehen sind. Deshalb werde ich mich nie auf eine Abmachung

einlassen, die einem der Beteiligten von Nachteil sein könnte. Meine Erfolge werde ich dadurch erzielen, daß ich die nötigen Kräfte und die Unterstützung meiner Mitmenschen wie ein Magnet an mich ziehe. Ich werde die anderen dazu bringen, sich für meine Zwecke einzusetzen, indem *ich* mich jederzeit *für die ihrigen* einsetze. Ich werde Hass, Neid, Eifersucht, Selbstsucht und Zynismus aus meinem Herzen verbannen und mich bemühen, statt dessen Liebe zu allen Menschen in mir zu erwecken, weil ich weiß, daß jede negative Gemütsregung oder Einstellung am meisten mir selbst schadet. Ich werde andere dazu bringen, an mich zu glauben, indem *ich* an sie und an mich selbst glaube. Ich unterzeichne dieses Gelöbnis, lerne es auswendig und wiederhole es täglich einmallaute, weil ich überzeugt bin, daß es allmählich meine Gedanken und Handlungen beeinflussen und mich zu einem selbstsicheren und erfolgreichen Menschen machen wird. Sie können sich selbst ins Unglück denken.

Die in den obigen fünf Schritten gegebenen Anweisungen und die ihnen zugrunde liegenden Prinzipien sind von einem »psychischen Naturgesetz« abgeleitet, dessen Wesen bis heute noch niemand so recht erklären konnte. Aber dies braucht uns als Praktiker nicht weiter zu interessieren. Wichtig ist für uns nur, daß es funktioniert, daß es *wirkt*- und zwar je nachdem, wie man es einsetzt, *konstruktiv* oder *destruktiv*. Daraus folgt aber, daß Niederlagen, Unglück, Armut und Verzweiflung in erster Linie denjenigen heimsuchen, der das *Prinzip der Autosuggestion negativ anwendet*: Denn wie wir bereits wiederholt festgestellt haben, zeigen alle geistigen Impulse die Tendenz, nach ihrer eigenen Verwirklichung zu streben. Das Unterbewußtsein unterscheidet nicht zwischen positiven und negativen, konstruktiven und destruktiven Gedanken. Es »schluckt« widerspruchslos alles, was wir ihm eingeben, und verarbeitet es entsprechend seinem eingebauten Programm. seinen von Angst diktierten Gedanken verwirklicht es ebenso

bereitwillig wie einen, der Ausdruck von Zuversicht und Selbstvertrauen ist. Ebenso wie etwa die Elektrizität bei richtiger Anwendung ganze Städte und Länder mit Energie versorgt und unschätzbare Dienste leistet, bei falscher Anwendung aber Leben zerstört, verhilft uns das Prinzip der Autosuggestion zu innerem Frieden und äußerem Erfolg oder verdammt uns zu Angst, Niederlagen und Elend - je nachdem, wie wir es einsetzen. Wenn Sie Ihr Bewußtsein mit Ängsten, Zweifeln und übertrieben selbstkritischen Gedanken anfüllen, wird Ihr *Unterbewußtsein* diesen »psychischen Müll« als Modell betrachten, es verinnerlichen und sich prompt daranmachen, es in materielle Wirklichkeit umzusetzen. Wie ein und derselbe Wind ein Schiff ostwärts und ein anderes westwärts treibt, kann Sie die Kraft der Autosuggestion emporziehen oder hinabstoßen - je nachdem, *welchen Kurs Ihre Gedanken steuern*.

Die Macht des Glaubens

Irgendwo schlummert auch in Ihnen die Fähigkeit, Großes zu vollbringen. Sie brauchen dieses Potential nur zu aktivieren und anzuwenden, und Sie werden Erfolge erzielen, die Ihre kühnsten Träume übertreffen! Genauso wie ein Virtuose seinem Instrument die schönsten Töne zu entlocken vermag, können auch Sie das in Ihrem Gehirn schlummernde Potential wecken und dann jedes Ziel erreichen, das Sie sich nur setzen wollen. Sie können es... wenn Sie nur daran glauben! Zweifeln Sie daran? Wenn Sie einen Beweis für die unvorstellbare Macht des Glaubens brauchen, werfen Sie einen Blick auf das Leben jener großen Menschen, die ihren ungeheuren, nachhaltigen Einfluß nichts anderem als ebendieser Kraft verdanken. Das uns geläufigste Beispiel dürfte JESUS sein. Die Grundlage des Christentums ist der Glaube, dessen große Kraft allerdings von vielen Leuten entstellt oder mißbraucht worden ist- und auch heute noch wird. Kern und Wesen der Lehren und Werke Christi, seine sogenannten »Wunder«, waren nichts mehr und nichts weniger als Wirkungen des Glaubens. Wenn es überhaupt

so etwas wie Wunder gibt, so werden sie immer nur im Zustand des Glaubens bewirkt!

Ein weiteres berühmtes Beispiel für die weltverändernde Kraft des Glaubens war der berühmte MAHATMA GANDHI. Dieser kleine, unscheinbare Mann strahlte eine Macht aus, die sich »logisch« überhaupt nicht erklären läßt. Gandhi verfügte über keines der herkömmlichen Werkzeuge der Macht, wie Geld oder eine straff organisierte Armee. Ja, er besaß weder Haus noch Vermögen, ihm gehörte nichts, als was er am Körper trug - und doch bot er den britischen Kolonialherren die Stirn und schaffte es zuletzt, sein Land in die Freiheit zu führen! Wie war ihm dies nur möglich?

Er schöpfte seine Autorität aus der Einsicht in die Gesetze des Glaubens - und aus seiner Fähigkeit, diesen Glauben auf viele hundert Millionen Menschen zu übertragen. Allein mit Hilfe seines unerschütterlichen Glaubens - seines »Festhaltens an der Wahrheit«, wie er es nannte - gelang ihm die verblüffende Leistung, die Bevölkerung eines ganzen Subkontinents so zu beeinflussen, daß sie wie *ein* Mann handelte. Welche Macht der Welt außer dem Glauben hätte dies zu vollbringen vermocht?

Erst geben, dann nehmen

Bislang war vom »Glauben in Reinform« die Rede, von der grundsätzlichen Bereitschaft und Fähigkeit, etwas - vorerst - Unbewiesenes und vielleicht sogar dem Anschein Widersprechendes für wahr zu halten. Die wichtigste Aufgabe dieses Glaubens (den Sie sich mit Hilfe der Autosuggestion nach und nach aneignen werden) ist, Ihnen die *Gewißheit* zu geben, daß Sie ein bestimmtes Ziel erreichen *können* und auch erreichen *werden*. Er stellt also die Bedingung und die treibende Kraft jedes nur möglichen Unternehmens dar.

Daneben gibt es aber auch eine speziellere Form des Glaubens, die - vielfach ohne ihrem »Inhaber« überhaupt als solche bewußt zu werden - bei fast jeder praktischen

Entscheidung eine wesentliche Rolle spielt: Ich spreche vom *Vertrauen*, also vom Glauben daran, daß andere Menschen sich so verhalten werden, wie wir es von ihnen annehmen, und Dinge oder Projekte sich so entwickeln werden, wie wir es von ihnen erwarten. Diese Art von Glauben ermöglicht es uns beispielsweise, Investitionen zu tätigen - also Geldmittel oder andere Ressourcen auszugeben *im Vertrauen darauf*, daß wir zu gegebener Zeit unsere Rendite werden einstreichen können. Diese Art von Glauben ermöglicht es, kurz gesagt, die Wahrheit des Satzes zu verinnerlichen, daß wir bei allem, was wir tun, *erst geben müssen, ehe wir mit Gewinnen rechnen können*. Der Rest dieses Kapitels soll der ausführlichen Darstellung eines besonders lehrreichen und eindrucksvollen Belegs für diese Tatsache gewidmet sein. Die folgende Geschichte ereignete sich bei der Gründung der United States Steel Corporation im Jahre 1900. Prägen Sie sich die wichtigsten Fakten sorgfältig ein, denn sie verraten Ihnen, wie *Ideen* in riesige Vermögen umgewandelt werden.

Wer wissen will, wie man Millionen verdient, wird es hier erfahren. Dieser Bericht wird außerdem alle etwaigen Zweifel am Realitätsgehalt des Titels dieses Buches zerstreuen, denn hier werden Sie fast allen von uns vertretenen Grundsätzen wieder begegnen. Der folgende Text basiert auf einem Artikel von JOHN LOWELL, der seinerzeit im *New York World Telegram* erschien.

EINE TISCHREDE FÜR EINE MILLIARDE DOLLAR

Am Abend des 12. Dezember 1900 hatten sich rund 80 Angehörige des Finanzadels der Vereinigten Staaten zu Ehren eines jungen Mannes aus dem Westen im Festsaal des Universitätsklubs an der New Yorker Fifth Avenue versammelt. Kaum ein halbes Dutzend der Anwesenden ahnte, daß sie Augenzeugen des bedeutendsten Ereignisses der amerikanischen Industriegeschichte werden würden. J. EDWARD SIMONS und CHARLES STEWART SMITH hatten zu diesem Essen

eingeladen, um den 38jährigen Stahlproduzenten CHARLES M. SCHWAB als Dank für seine in Pittsburgh großzügig gewährte Gastfreundschaft in die New Yorker Finanzkreise einzuführen. Sie erwarteten nicht gerade, daß ihr Ehrengast bei den Anwesenden einen unauslöschlichen Eindruck hinterlassen würde. Sie hatten ihn auch gewarnt, daß die Herzen der Plutokraten New Yorks nicht auf Rhetorik ansprachen, und ihm empfohlen, wollte er die Stillmans, die Harrimans und die Vanderbilts nicht langweilen, sich lieber auf ein paar höfliche Floskeln zu beschränken und es mit einer höchstens 15- bis 20minütigen Ansprache genug sein zu lassen. Der Bankier und Eisenbahnmagnat JOHN PIERPONT MORGAN wollte die Versammlung mit einem kurzen Besuch beehren. Aber für die breite Öffentlichkeit - und damit auch für die Presse - war die ganze Angelegenheit von so geringer Bedeutung, daß keines der Morgenblätter darüber berichtete. So aßen sich denn die beiden Gastgeber und ihre betuchten Gäste durch die üblichen sieben oder acht Gänge des Dinners, ohne daß dabei eine angeregte Unterhaltung in Gang gekommen wäre. Nur wenige der anwesenden Bankiers und Börsenmakler waren mit Schwab persönlich bekannt, denn bis dahin waren seine Transaktionen auf den westen der Vereinigten Staaten beschränkt gewesen. Aber noch ehe dieser Abend vorüberging, waren sie alle, selbst der allmächtige Morgan, hingerissen und hatte ein »Milliarden-Dollar-Baby« die United Steel Corporation - das Licht der Welt erblickt.

Für die Wirtschaftsgeschichte ist es ein großer Verlust, daß der Wortlaut von Charlie Schwabs Rede nicht aufgezeichnet wurde. Wir werden ihren genauen Inhalt also niemals erfahren. Fest steht allerdings, daß sie es vermochte, die anwesende Finanzmacht von schätzungsweise 5 Milliarden Dollar zu elektrisieren. Nach einer Ansprache, die allen gutgemeinten Ratschlägen zum Trotz gute anderthalb Stunden gedauert hatte, führte Morgan den Redner beiseite und verbrachte mit ihm eine

weitere Stunde in angeregtem Gespräch. Aber auch in allen anderen Gästen wirkte das eben Gehörte noch fort. Die Kraft von Schwabs Persönlichkeit hatte alle in ihren Bann geschlagen. Noch entscheidender aber wirkte sich sein durchdachtes, klar umrissenes Programm zur Stärkung der Stahlindustrie aus. Viele andere hatten Morgan schon früher für einen landesweiten Zusammenschluß der Stahlwerke interessieren wollen. Der extrem risikofreudige JOHN W. GATES hatte sich sehr dafür eingesetzt, aber ihm vertraute Morgan nicht. Die Brüder BILL und JIM MOORE, zwei Chicagoer Broker, waren ebenso erfolglos geblieben. ELBERT H. GARY, ein Rechtsanwalt, der ihre Idee unterstützte, machte einfach zu wenig Eindruck. Bis Schwabs Überzeugungskraft Morgans Phantasie beflügelte und ein klares Bild der realen Chancen dieses gewagtesten Unternehmens der Finanzgeschichte entwarf, hatte das Projekt stets nur als Hirngespinnst wahnwitziger Spekulanten gegolten. Eine Generation zuvor hatte die Hoffnung auf größere Gewinne Tausende von kleinen und zum Teil schlecht geführten Unternehmen bewegt, sich zu Trusts zusammenzuschließen. In der Stahlindustrie war der geschäftstüchtige John W. Gates Schrittmacher dieser Entwicklung gewesen. Er hatte aus einer Reihe kleinerer Firmen bereits die American Steel and Wire Company gebildet und zusammen mit John P. Morgan die Federal Steel Company ins Leben gerufen. Neben dem gigantischen Trust ANDREW CARNEGIES aber, dem 53 Einzelunternehmen angehörten, waren alle anderen Fusionen praktisch bedeutungslos geblieben. Sie konnten sich noch so zahlreich zusammenschließen - gegen Carnegies Großkonzern hatten sie nicht die geringste Chance. Und Morgan wußte das. Auch Carnegie, der exzentrische alte Schotte, wußte es. Von seinem herrlich gelegenen Schloß, Skobo Castle, aus hatte er die angestrengten Bemühungen von Morgans kleineren Gesellschaften, sich gegen seinen Trust durchzusetzen, zuerst belustigt und dann zunehmend verärgert beobachtet. Als seine

Konkurrenten immer dreister wurden, verwandelte sich sein Ärger allmählich in Wut. Er beschloß, jeder Fabrik seiner Rivalen eine eigene mit den gleichen Erzeugnissen gegenüberzustellen. Zwar hatte er sich bis dahin nicht für Draht, Rohre oder Bleche interessiert; er hatte sich damit begnügt, Rohstahl zu produzieren, und es seinen Kunden überlassen, daraus beliebige Zwischen- oder Endprodukte zu fertigen. Aber seit er in Schwab einen fähigen Geschäftsführer gefunden hatte, war er fest entschlossen, jede Konkurrenz aus dem Feld zu schlagen. Jetzt hatte Morgan in Charles M. Schwabs Rede endlich den Ausweg aus seinen Problemen gefunden. Ein Stahltrust ohne Carnegie würde immer erfolglos bleiben; einer *mit* den Werken des Schotten würde schier unbesiegbar sein. Schwab hatte am Abend des 12. Dezember 1900 eine Möglichkeit angedeutet, wie Carnegies Riesentrust unter Morgans Dach gebracht werden könnte. Er hatte von der großen Zukunft der Stahlindustrie gesprochen, von der zur Leistungssteigerung notwendigen Reorganisation, von Spezialisierung, von der Stilllegung unrentabler Fabriken und der Konzentration auf gewinnbringende Produktionszweige, von möglichen Einsparungen bei Erztransporten, von einer Rationalisierung der Verwaltung und der Erschließung ausländischer Märkte.

Aber er hatte auch nicht mit Kritik geheizt und die »Freibeuter« der Branche auf ihre räuberischen Irrtümer hingewiesen. Ihr Ziel, dies war offensichtlich, war die Gründung von Monopolstellungen gewesen, die es ihnen ermöglichen sollten, die Preise in die Höhe zu treiben und immer größere Gewinne einzustreichen. Schwab verurteilte diese Strategie auf das schärfste. Die Kurzsichtigkeit einer solchen Politik, erläuterte er seinen Zuhörern, zeige sich in der Rückläufigkeit des Marktes zu einer Zeit, da jeder nach Expansion rief. Die *Senkung* der Stahlpreise, argumentierte er, würde hingegen eine anhaltende Belebung und Ausweitung des Marktes zur Folge

haben. Es müßten neue Verwendungsmöglichkeiten für Stahl gefunden und damit ein bedeutender Beitrag zum Welthandel geleistet werden. Ohne sich dessen bewußt zu sein, war Schwab zum Apostel der modernen Massenproduktion geworden. Das war das Fazit des Diners im Universitätsklub. Morgan fuhr heim und ließ sich Schwabs rosige Zukunftspläne noch einmal in aller Ruhe durch den Kopf gehen. Schwab reiste nach Pittsburgh zurück, um Carnegies Stahlgeschäft weiter zu führen, während Gary und die übrigen Gäste ihren Bank- und Börsengeschäften nachgingen und auf den nächsten Vorstoß warteten.

Der ließ nicht lange auf sich warten. Morgan brauchte eine knappe Woche, um Schwabs Projekt zu prüfen. Nachdem er sich vergewissert hatte, daß sich keine unüberwindlichen finanziellen Schwierigkeiten ergeben würden, nahm er den Kontakt zu Schwab auf- und stieß erst einmal auf Widerstand. Schwab ließ durchblicken, daß sein Chef, Andrew Carnegie, möglicherweise den Annäherungsversuch seines Generaldirektors an den König der Wallstreet nicht gutheiße, da Carnegie mit diesen Finanzkreisen grundsätzlich nichts zu tun haben wolle. Daraufhin schlug John W. Gates, der den Vermittler spielte, vor, Schwab und L.P. Morgan könnten sich »zufällig« und auf neutralem Boden treffen; dafür biete sich etwa das Hotel Bellevue in Philadelphia an. Als Schwab dort erschien, wurde ihm aber bedauernd mitgeteilt, Morgan liege krank zu Hause in New York. Auf sein inständiges Bitten fuhr Schwab schließlich dorthin und sprach mit dem Bankier in dessen Bibliothek.

Nun behaupten einige Wirtschaftshistoriker, der gerissene Schotte Andrew Carnegie habe bei der ganzen Aktion von Anfang an selbst Regie geführt und sowohl das Diner zu Ehren Schwabs als auch dessen mitreißende Tischrede und die Besprechung mit dem Finanzkönig arrangiert. Davon kann indes keine Rede sein. Als Schwab seine Gespräche begann, wußte er nicht einmal, ob »der kleine Boß«, wie Carnegie genannt wurde, den Verkauf seines Konzerns - denn darauf sollte es ja

hinauslaufen - auch nur in Betracht ziehen würde.

Dies erschien um so zweifelhafter, als sein Wirtschaftsimperium dann in die Hände einer Finanzgruppe gelangen würde, deren Geschäftspraktiken er, wie allgemein bekannt war, entschieden ablehnte. Immerhin nahm Schwab zu dieser Besprechung mehrere Blätter mit, bedeckt mit handschriftlichen Berechnungen, die seiner Meinung nach den reellen Wert und die Gewinnaussichten aller Stahlwerke darstellten, die er für würdig hielt, in den angestrebten Supertrust aufgenommen zu werden. Vier Männer saßen die ganze Nacht hindurch über diesen Zahlen. Den Vorsitz hatte Morgan, wie immer unerschütterlich in seinem Glauben an das »gottgegebene Recht des Geldes«. Neben ihm saß sein aristokratischer Partner, ROBERT BACON, ein Gelehrter und Gentleman. Der dritte im Bunde war JOHN W. GATES, den Morgan als Spekulanten verachtete und nur als Werkzeug benutzte. Der vierte schließlich war Schwab, der besser als irgend jemand sonst über Gewinnung, Verarbeitung und Verkauf von Stahl Bescheid wußte. Während der ganzen Verhandlung fiel kein Wort des Zweifels bezüglich seines Zahlenmaterials. Wenn Schwab den Wert einer Firma nannte, dann war sie genau so viel wert und nicht einen Penny mehr oder weniger. Der Pittsburger machte aber zur Bedingung, daß nur die von ihm ausgewählten Firmen übernommen werden sollten. Der ihm vorschwebende Trust bot keinen Raum für unnützen Ballast. Niemand sollte die Möglichkeit haben, sein unrentables Unternehmen mit hohem Gewinn auf Morgan abzuwälzen.

Als die Dämmerung anbrach, stand Morgan auf und reckte sich. Ein einziger Punkt mußte noch geklärt werden.

»Glauben Sie, daß Sie Andrew Carnegie zum Verkauf bewegen können?« fragte der Bankier. »Ich kann es versuchen«, sagte Schwab. »Wenn Sie ihn dazu bringen, werde ich das Projekt finanzieren«, versprach Morgan. Damit war alles

geregelt. Aber würde Carnegie verkaufen? Wieviel würde er verlangen? (Schwab schätzte 320 Millionen Dollar.) Welche Zahlungsmittel würde er fordern? Normale Aktien oder Vorzugsobligationen? Andere Wertpapiere? Oder gar Bargeld? Niemand wäre in der Lage gewesen, eine drittel Milliarde Dollar in bar zu beschaffen. An einem frostklaren Januartag spielten zwei Männer auf der nordwestlich von New York gelegenen St. Andrews Heath Golf. Carnegie hatte sich warm eingepackt, und Schwab plauderte wie gewöhnlich munter drauflos, um seinen Chef bei Laune zu halten. Aber vom Geschäft fingen die beiden erst an zu sprechen, nachdem sie sich in Carnegies nahegelegenes Landhaus zurückgezogen und wieder aufgewärmt hatten. Das war der Augenblick, auf den Schwab gewartet hatte, um dem alten Mann - mit der gleichen Beredsamkeit, die im Universitätsklub 80 Millionäre überzeugt hatte - in leuchtenden Farben das Bild eines Lebensabends auszumalen, an dem ein fast unvorstellbares Vermögen darauf wartete, alle seine Wünsche zu erfüllen.

Schließlich streckte Carnegie die Waffen. Er schrieb eine Zahl auf einen Zettel, gab ihn Schwab und sagte: »Gut, zu diesem Preis verkaufe ich.« Der Preis betrug rund 400 Millionen Dollar. Carnegie war von Schwabs Vorschlag - 320 Millionen - ausgegangen und hatte 80 Millionen aufgeschlagen, einen Betrag, der dem Wertzuwachs der letzten zwei Jahre entsprach. Als sich die zwei Finanzmagnaten einige Zeit später auf dem Deck eines Transatlantikdampfers begegneten, sagte der Schotte zu Morgan: »Ich wollte, ich hätte 100 Millionen Dollar mehr von Ihnen verlangt.« Und Morgan erwiderte gutgelaunt: »Hätten Sie sie verlangt, hätten Sie sie bekommen.«

Die Meldung von dieser Transaktion schlug wie eine Bombe ein. Ein britischer Korrespondent bezeichnete diesen Schritt als »katastrophal« für die europäische Stahlindustrie. Rektor Handley von der Universität Yale erklärte, wenn diese Trusts nicht unter die Kontrolle der Bundesregierung gebracht würden,

dürfe »sich Washington innerhalb der nächsten 25 Jahre auf einen Kaiser gefaßt machen«. Aber der geniale Börsenmakler KEENE bot die neuen Aktien mit so großer Energie an, daß der auf rund 600 Millionen Dollar geschätzte Überhang trotz aller Unkenrufe im Handumdrehen untergebracht war. So bekam Carnegie seine 400 Millionen, 62 Millionen strich Morgans Syndikat »für seine Mühen« ein, und alle Partner, von Gates bis Gary, erhielten gleichfalls ein ansehnliches Stück vom großen Kuchen.

Der 38jährige Schwab wurde aufgrund seiner überragenden Fähigkeiten und Leistungen zum Präsidenten des neuen Trusts ernannt und blieb es bis zu seiner Pensionierung im Jahre 1930.

Reichtum beginnt im Kopf

Ich habe diese Geschichte eines großen Geschäfts mit einiger Ausführlichkeit erzählt, weil sie ein hervorragendes Beispiel dafür ist, *wie Wünsche verwirklicht werden*.

Der gigantische Trust war dem Gehirn eines einzigen Mannes entsprungen. Der Plan, der dieser - zunächst einmal nur auf dem Papier existierenden - Organisation die realen Stahlwerke verschaffte, stammte von demselben Mann. Sein Wunsch, sein Glaube, seine visionäre Vorstellungskraft und seine Hartnäckigkeit wurden zu den Geburtshelfern der United States Steel - des größten Konzerns, den die Welt bis dahin gesehen hatte. Die Stahlwerke und alle weiteren Industrieanlagen, die der Trust später nach und nach erwarb, sind hierbei von sekundärer Bedeutung, wenn man bedenkt, daß der Wert der vereinigten Firmen unter einer zentralen Leitung um schätzungsweise 600 Millionen Dollar anstieg.

Mit anderen Worten: Charles M. Schwabs Idee und sein unerschütterlicher Glaube an ihre Durchführbarkeit - der sich durch seine Kraft auch auf J.P. Morgan und die anderen Finanziers übertrug - *erbrachten einen Gewinn von rund 600 Millionen Dollar*. Wahrlich kein schlechter Preis für eine

einzigste Idee!

Jeder Reichtum beginnt mit einem Gedanken.

Die Größe eines Erfolgs wird immer nur vom geistigen Horizont der Person begrenzt, deren Vorstellungskraft den entscheidenden Gedanken hervorbringt. Der Glaube sprengt Grenzen: Vergessen Sie das nicht, wenn Sie dem Leben den Preis abverlangen, der Ihnen für die Bewältigung ebendieses Lebens zusteht!

LEITSÄTZE

Eine unabdingbare Voraussetzung des Erfolgs ist der Glaube. Erzeugt- und verstärkt - wird Glaube durch bestimmte Anweisungen, die Sie Ihrem Unterbewußtsein erteilen.

Die fünf Schritte zum Selbstvertrauen kosten Sie keinerlei Anstrengung. Sie beweisen, daß Sie sich ebensogut ins Unglück wie ins Glück »hineindenken« können- bei des kraft desselben Naturgesetzes.

Männer wie Gandhi beweisen, daß durch Glauben energisierte Gedanken verwandte Gedanken wie ein Magnet anziehen und dadurch die Macht haben, Millionen von Menschen zum gemeinsamen Handeln zu bewegen.

Sie müssen geben, ehe Sie nehmen! Selbst Millionäre mußten das lernen, ehe ausbeuterische Unternehmen in Firmen umgewandelt werden konnten, die mit Hilfe der Allgemeinheit für die Allgemeinheit arbeiten - und trotzdem hohe Gewinne erwirtschaften.

Armut und Reichtum sind beides Schöpfungen des Glaubens.

3 Die Autosuggestion

Jeder kann erstaunliche Erfolge erzielen, wenn er die tiefsten Schichten seiner Psyche gezielt für sich arbeiten läßt.

Unter Autosuggestion versteht man den Prozeß, durch den jemand seinen Geist bewußt über die fünf äußeren Sinne - sowie den »inneren Sinn« - beliebigen Reizen aussetzt. Autosuggestion ist also nichts anderes als Selbstbeeinflussung. Dieser Vorgang spielt die Rolle eines Vermittlers zwischen dem Teil des Gehirns, der das bewußte Denken steuert, und demjenigen, der die unterbewußten Reaktionen und sonstigen psychischen Ereignisse regelt. Indem wir bestimmten (gleichgültig, ob positiven oder negativen) Gedanken, Vorstellungen und Emotionen *bewußt* gestatten, unser Bewußtsein zu beherrschen, haben wir die Möglichkeit, das Unterbewußtsein auf dem Wege der Autosuggestion jederzeit im gewünschten Sinne zu beeinflussen. In jedem Augenblick - selbst dem scheinbar »ereignislosesten« strömen zahllose verschiedenste sinnliche und psychische Reize auf uns ein und beeinflussen uns auf größtenteils unterschwellige Weise. Doch die Natur hat uns mit unseren geistigen und körperlichen Fähigkeiten sowie mit unserem freien Willen die Möglichkeit gegeben, in entscheidendem Maße darüber zu bestimmen, *welche* Informationen unserem Unterbewußtsein *zugeleitet werden sollen* und *welche nicht*. Dies bedeutet selbstverständlich nicht, daß sich jeder Mensch dieser ihm zur Verfügung stehenden Kontrollfunktion auch immer bedienen würde - ja sich ihrer überhaupt bewußt wäre. Die meisten der sogenannten »Pechvögel« liefern dafür den schlagenden Beweis.

Wie Sie sich erinnern werden, haben wir das Unterbewußtsein in einem früheren Kapitel mit einem Stück fruchtbaren Bodens verglichen, auf dem - je nachdem, was für Samen in ihn

gelangen - wild wucherndes Unkraut oder aber Blumen und Nutzpflanzen gedeihen. Das Prinzip der Autosuggestion ermöglicht es jedem von uns zu entscheiden, ob er sein Unterbewußtsein mit schöpferischen, positiven Gedanken und Emotionen bebauen - oder aber im fruchtbaren Garten seines Geistes destruktive Vorstellungen wuchern lassen will.

Gefühle sind Gold wert

Sicherlich ist Ihnen noch im Gedächtnis, daß der »sechste Schritt zum Ziel« im Kapitel über das Verlangen darin besteht, die detaillierte schriftliche Darstellung Ihres finanziellen Ziels und des geplanten Weges dorthin täglich zweimal laut vorzulesen und dabei das Gefühl in sich zu erzeugen, *Sie seien bereits im Besitz der angestrebten Summe*. Wenn Sie diese Anweisung genau befolgen, leiten Sie den mit positiven Emotionen und gläubiger Zuversicht »aufgeladenen« Wunsch an die tieferen Schichten Ihres Geistes weiter. Wiederholen Sie diesen Vorgang nur oft genug, prägt sich die dynamische Zielvorstellung unauslöschlich Ihrem Unterbewußtsein ein, und dieses beginnt dann von sich aus Denkgewohnheiten hervorzubringen, die sich zunehmend positiver auf Ihre Bemühungen auswirken, Ihren Wunsch zu verwirklichen. Bevor Sie jetzt weiterlesen, blättern Sie am besten zum genannten Kapitel zurück und wiederholen noch einmal aufmerksam die dort beschriebenen »Sechs Schritte zum Ziel«. Haben Sie dann später das sechste Kapitel (»Organisierte Planung«) und vor allem die darin enthaltene Anleitung zur Bildung Ihrer »Gruppe führender Köpfe«, Ihres privaten Brain-Trusts, gelesen und den Inhalt der beiden Kapitel mit der Erklärung von Wesen und Wirkung der Autosuggestion verglichen, wird Ihnen auch klarwerden, daß die bis dahin gegebenen Anregungen *nur mit Hilfe dieses Prozesses ausgeführt werden können*. Bedenken Sie deshalb bei Ihren täglichen Übungen, daß das bloße unbeteiligte Ablesen Ihrer Niederschrift kaum eine Wirkung hat und daher sinnlos wäre! Sie müssen »sich dabei etwas denken«, und Sie

müssen in sich ein Gefühl freudiger, zuversichtlicher Spannung erzeugen, denn das Unterbewußtsein spricht am besten auf emotional aufgeladene Gedanken an. Diese Tatsache ist so wichtig, daß ich sie nicht oft genug betonen kann. Wenn jemand sich darüber beklagt, die Autosuggestion habe bei ihm nicht die gewünschte Wirkung erzielt, so ist in den meisten Fällen das mangelnde Verständnis dieses entscheidenden Umstands die Ursache des Mißerfolgs. Gedanken- und gefühllos heruntergeleierte Worte üben einen vergleichsweise schwachen Einfluß auf die Psyche aus. Wirklich befriedigende Ergebnisse erzielen Sie nur, wenn Sie lernen, die »Sprache des Unterbewußtseins« zu sprechen - das heißt, wenn Sie Ihre Sätze als zuversichtliche *Affirmationen* sprechen. Verlieren Sie aber nicht den Mut, wenn es Ihnen nicht schon beim erstenmal gelingen sollte, die erforderlichen Emotionen in sich wachzurufen und Ihre psychischen Kräfte in die gewünschte Richtung zu lenken. Wie alles andere auch erfordert die Autosuggestion eine gewisse Übung. Haben Sie Geduld, lassen Sie in Ihren Bemühungen nicht nach, und schon bald werden sich die ersten Fortschritte bemerkbar machen. Mogeln ist bei dieser Technik allerdings völlig ausgeschlossen - Sie würden dadurch nur sich selbst betrügen! Der Preis, den Sie für die Beherrschung Ihres Unterbewußtseins zahlen müssen, ist die *konsequente, unermüdliche Anwendung aller hier beschriebenen Prinzipien*. Diesen Preis können Sie nicht herunterhandeln. Sie müssen selbst entscheiden, ob Ihnen das Gut, das Ihnen die Autosuggestion schenken kann - der »Sinn für Geld« - diese Anstrengungen wert ist; und wenn Sie zu dem Schluß gelangen, daß das Ergebnis die Mühe lohnt, dann machen Sie sich an die Arbeit! Die erfolgreiche Anwendung der Autosuggestion hängt im entscheidenden Maße von Ihrer Fähigkeit ab, Ihr Verlangen so stark anzufachen, daß es ganz von Ihnen Besitz ergreift.

Machen Sie Ihrem Unterbewußtsein etwas vor.

Aus allem bisher Gesagten geht eindeutig hervor, daß die

Voraussetzung für die Effektivität der im ersten Kapitel beschriebenen sechs Schritte die *Konzentration* ist. Damit Sie Ihre konzentrierten psychischen Kräfte auch möglichst wirkungsvoll anwenden können, jetzt noch ein paar konkrete Hinweise.

Beim ersten der sechs Schritte - also der genauen Festlegung Ihres finanziellen (oder sonstigen) Zieles - müssen Sie den entsprechenden Satz und Gedanken mit einer *anschaulichen Vorstellung* »unterlegen« : Sie müssen also den von Ihnen angestrebten Geldbetrag *visualisieren*, vor Ihrem geistigen Auge *sehen* - in Form von Banknoten, eines Schecks oder, wenn es Ihnen besser gefällt, von Goldmünzen. Führen Sie diese Visualisationsübung täglich mindestens einmal durch und vergessen Sie dabei nicht, was wir über die Bedeutung des Glaubens gesagt haben: Betrachten Sie das Geld (oder das Gut, das Sie sonst anstreben) also nicht lediglich als losgelöstes Objekt, sondern setzen Sie es emotional zu sich in Beziehung, sehen Sie es als *Ihr* Geld an, als etwas, was Ihnen *zusteht*.

Sie wissen ja: Das Unterbewußtsein »hört« und befolgt jede Anweisung, die ihm mit Bestimmtheit und Zuversicht erteilt wird. Allerdings gilt es dabei zu berücksichtigen, daß diese tieferen Schichten unserer Psyche etwas »schwer von Begriff« sind: Der betreffende Befehl muß also *unermüdlich immer wieder von neuern wiederholt werden*, damit er sich dem Unterbewußtsein wirklich unauslöschlich einprägt und dieses darangehen kann, ihn auszuführen. Und je besser es Ihnen gelingt, Ihrem Unterbewußtsein einzureden, Sie seien von der bereits erfolgten Verwirklichung Ihres Wunsches überzeugt, desto eher werden Sie es dazu bringen, Ihnen einen Weg aufzuzeigen, wie Ihr Wunsch in Erfüllung gehen kann!

Alles übrige können Sie getrost Ihrer Phantasie überlassen. Hat Ihr Unterbewußtsein erst einmal einen Einfall geliefert, wird *sie* (Ihre Vorstellungskraft) schon konkrete Möglichkeiten finden, ihn zu einem praktikablen Plan auszuarbeiten.

Nun heißt es aufpassen!

Das zuletzt Gesagte soll nun aber beileibe nicht heißen, Sie bräuchten nur passiv zu warten, und der fertige Plan - oder auch nur der auslösende Einfall - würde Ihnen fix und fertig in den Schoß fallen. Zum einen sollen Sie ja, bis Ihnen die entscheidende Idee kommt - und auch danach Ihre Visualisierungsübungen fortsetzen, sich also unermüdlich immer wieder vorstellen, Sie hätten Ihr Ziel bereits erreicht. Dadurch erzeugen Sie eine Spannung, ein »energetisches Gefälle« zwischen der inneren und der äußeren Wirklichkeit, das Ihr Unterbewußtsein früher oder später überbrücken *wollen* wird.

Zum anderen müssen Sie sich, während Sie gleichzeitig Ihre Übungen fortsetzen, *um größte Wachsamkeit bemühen* und ständig »innerlich Ausschau halten« : Denn Sie können nicht wissen, wann Ihnen Ihr Unterbewußtsein die erhoffte Inspiration eingibt - noch dürfen Sie erwarten, daß sich diese mit Feuerwerk, Pauken und Trompeten ankündigt. Ist Ihnen die Idee aber erst einmal gekommen, sollten Sie unverzüglich daran gehen, sie in die Tat umzusetzen. Wie Sie sich erinnern werden, bestand der »vierte Schritt zum Ziel« darin, einen genauen Plan zur Verwirklichung Ihres Wunsches zu erarbeiten und sich sofort an dessen praktische Umsetzung zu machen- *ob Sie sich nun ausreichend vorbereitet fühlen oder nicht*. Der letzte Punkt ist besonders wichtig: Selbstzweifel sind nicht so leicht auszurotten, und wenn Sie darauf warten wollen, bis Sie »alle« notwendigen - theoretischen und praktischen - Voraussetzungen zu erfüllen glauben, werden Sie niemals anfangen! Verlassen Sie sich bei der Entwicklung eines konkreten Plans also weniger auf Ihren Verstand als auf Ihr Gefühl, denn der bewußte Teil unserer Psyche kann uns durchaus in die Irre führen, und wenn wir ausschließlich auf die sogenannte »Stimme der Vernunft« hören, laufen wir Gefahr, uns von eingebildeten Hindernissen abschrecken zu lassen und entweder die Flinte ins Korn zu

werfen oder zumindest so zögerlich vorzugehen, daß Enttäuschungen und Fehlschläge so gut wie vorprogrammiert sind.

Folgendes ist äußerst wichtig: Auch bei der Ausführung der dritten Anweisung sollten Sie sich unbedingt die Kraft der Visualisierung zunutze machen: Während Sie Ihren Plan ausarbeiten und durchdenken, müssen Sie sich *die tatsächliche Handlung vorstellen, durch die Sie die angestrebte Summe Geldes zu verdienen gedenken. Sehen Sie sich also im Geiste die bestimmte Ware liefern oder Dienstleistung erbringen, die Ihr Plan vorsieht!*

Und jetzt im Zusammenhang

Zur Vertiefung hier noch einmal die im ersten Kapitel beschriebenen sechs Schritte zusammen mit den zuletzt gegebenen Anweisungen (wenn Sie etwas anderes als Reichtum anstreben, nehmen Sie am folgenden Wortlaut bitte die entsprechenden nötigen Veränderungen vor):

1. Wählen Sie für Ihre Autosuggestionsübungen einen Ort, an dem Sie vor Störungen und Ablenkungen sicher sind. Ort und Zeit Ihrer Übung sollten nach Möglichkeit immer die gleichen bleiben; dies wird es Ihnen erleichtern, die Autosuggestion zu einem festen Bestandteil Ihres Tagesablaufs zu machen. Schließen Sie die Augen und nennen Sie mit lauter Stimme (so, daß Sie Ihre eigenen Worte *hören* können) die Höhe des gewünschten Betrags, den Zeitpunkt, zu dem Sie darüber verfügen wollen, und die bestimmte Ware oder Dienstleistung, durch die Sie dieses Geld verdienen wollen. *Während der ganzen Übung müssen Sie sich bereits im tatsächlichen Besitz der genannten Summe sehen.* Angenommen, Sie wollen von heute an in fünf Jahren als Vertreter (also durch eine bestimmte Form der Dienstleistung) 100000 D-Mark verdienen. In diesem Fall müßte die Niederschrift Ihres Vorsatzes lauten: »Am Tag X des Jahres y werde ich 100000 D-Mark besitzen, die mir bis dahin in verschiedenen Teilbeträgen zufließen werden.

Um dieses Geld zu verdienen, werde ich als Vertreter immer und überall mein Bestes geben, um meinen Arbeitgeber und meine Kunden mit der von mir gebotenen Dienstleistung (fügen Sie hier die genaue Beschreibung der Dienstleistung ein) oder verkauften Ware (setzen Sie hier die genaue Beschreibung der Ware ein) vollkommen zufriedenzustellen. Ich bin davon überzeugt, daß dieser Betrag *spätestens* am genannten Tag mein Eigentum sein wird. Ja, meine Zuversicht ist so groß, daß ich das Geld schon vor meinem geistigen Auge sehe. Ich kann es sogar bereits in meinen Händen spüren. Es wartet nur darauf, auf mein Konto zu fließen, sobald ich die versprochene Gegenleistung erbracht habe. Ich warte nur darauf, daß mein Unterbewußtsein mir den richtigen Weg zu meinem Ziel zeigt, und werde ihn dann ohne jede weitere Verzögerung entschlossen in Angriff nehmen.«

2. Wiederholen Sie diese Übung jeden Abend und jeden Morgen, bis Sie den erwünschten Betrag *wirklich* vor Ihrem geistigen Auge sehen können.

3. Bringen Sie Ihre Absichtserklärung dort an, wohin beim Aufwachen Ihr erster und vor dem Einschlafen Ihr letzter Blick fällt, und lesen Sie sie sich so oft laut vor, bis Sie sie auswendig wissen.

Während Sie diese Anleitung befolgen, muß Ihnen stets bewußt sein, *was* Sie tun und *wozu* Sie es tun: Sie bedienen sich der *Autosuggestion*, um Ihrem Unterbewußtsein bestimmte *Befehle* zu übermitteln. Bedenken Sie dabei auch immer, daß Ihr Unterbewußtsein am besten auf *emotionalisierte*, gefühlsgeladene Anweisungen reagiert. Und da der Glaube zu unseren stärksten und »wirkungsvollsten« Gemütsregungen überhaupt zählt, muß diese Übung *im festen Vertrauen auf ihren Erfolg* ausgeführt werden.

Es kann durchaus sein, daß Ihnen die obigen Anweisungen - sei es inhaltlich, sei es von ihrer sprachlichen Form her - etwas befremdlich, ja möglicherweise albern oder gar unsinnig

vorkommen. Lassen Sie sich dadurch nicht beirren! Bevor die Autosuggestion anfangen kann, Ihnen den nötigen Glauben einzuimpfen, müssen Sie zumindest soviel Vertrauen aufbringen, daß Sie der Technik eine reelle Chance geben. (Auch hier müssen Sie *geben*, ehe Sie *empfangen* können!) Aber ich versichere Ihnen: Wenn Sie die hier beschriebenen Grundsätze *genau befolgen*, wird sich Ihnen schon bald eine neue Welt voller nie geahnter Möglichkeiten auftun!

Sie sind der Herr Ihres Schicksals

Es ist ein typischer menschlicher Wesenszug, allen neuen Ideen erst einmal mit Mißtrauen zu begegnen. Aber wenn Sie die hier beschriebene Technik gewissenhaft anwenden, wird Ihr Mißtrauen bald schwinden, und die *mit Sicherheit* zu erwartenden Erfolge werden auch Ihre letzten Zweifel zerstreuen.

Viele Denker haben schon die Auffassung vertreten, der Mensch sei Herr seines Schicksals, aber die wenigsten unter ihnen konnten glaubhaft erklären, *warum* das so ist. Nach all dem, was Sie erfahren haben, dürfte Ihnen die Antwort aber spätestens jetzt klarsein:

Der Mensch vermag es, Herr seiner selbst und seiner gesamten Umwelt zu werden, weil er die Möglichkeit hat, sein Unterbewußtsein gezielt zu beeinflussen und nach seinen Vorstellungen arbeiten zu lassen.

Der eigentliche Vorgang der Umwandlung eines Wunsches in dessen reale Entsprechung - etwa Reichtum - beruht auf der konsequenten Anwendung der Autosuggestion, die uns Zugang zum Unterbewußtsein und seinen ungeheuren Kräften verschafft. Alle übrigen in diesem Buch empfohlenen Techniken sind nichts anderes als *Werkzeuge*, mit deren Hilfe Sie die einmal erschlossene Energie des Unterbewußtseins praktisch nutzen können. Prägen Sie sich also bitte ein, daß der Erfolg aller hier beschriebenen Methoden - und damit die Erfüllung

Ihrer Wünsche - *ausschließlich vom richtigen Gebrauch der Autosuggestion abhängt!*

Wenn Sie am Ende dieses Buches angelangt sind, blättern Sie zu dieser Stelle zurück und befolgen Sie diese Anweisung:

Lesen Sie sich dieses ganze Kapitel jeden Abend einmally vor, bis Sie vollkommen von der Wirksamkeit der Autosuggestion überzeugt sind und in ihr das zuverlässigste Werkzeug zur Erfüllung aller irdischen Wünsche erkennen, das es überhaupt gibt. Unterstreichen Sie beim Lesen alle Sätze und Passagen, die Ihnen besonders wichtig erscheinen.

Die in diesem Kapitel beschriebene Methode ist das Herzstück und die Quintessenz des gesamten Buches. Wenden Sie sie gewissenhaft an, und sie wird Ihnen über kurz oder lang das Tor zum Verständnis und zur vollkommenen Beherrschung des Erfolgsprinzips öffnen!

LEITSÄTZE

Sie brauchen nichts anderes als Ihre fünf äußeren Sinne und Ihren Verstand, um Ihrem Unterbewußtsein die erwünschten Vorstellungen einzuprägen. Sobald Ihnen dies gelungen ist, wird Ihr unterbewußtes Verlangen nach Reichtum all Ihre Gedanken und Handlungen energisieren und in Richtung auf die Verwirklichung Ihres Zieles lenken.

Sobald Sie in Ihren Übungen so weit gediehen sind, daß Sie den erwünschten Betrag wirklich vor sich sehen und gleichsam mit Händen greifen können, wird das Geld Ihnen auf völlig überraschende Weise und von ganz unerwarteter Seite zuströmen. Setzen Sie eine bestimmte Summe fest und seien Sie dabei nicht bescheiden - je größer Ihr Wunsch, desto besser! Bestimmen Sie auch den genauen Zeitpunkt, zu dem Sie den festgesetzten Geldbetrag zu besitzen wünschen.

Sobald Ihr Unterbewußtsein Ihnen die Idee zu einem möglichen Plan eingibt, arbeiten Sie ihn rasch aus und setzen Sie ihn sofort in die Tat um. Einfälle haben die Unart, uns rasch

wieder zu entfallen. Wer auf »den richtigen Augenblick« wartet, setzt den Erfolg aufs Spiel!

Drei einfache Methoden machen Sie in relativ kurzer Zeit zum Meister der Autosuggestion. Wenden Sie sie gewissenhaft an, und Sie werden zum Herrn Ihres Schicksals.

Jede Widrigkeit trägt den Keim eines Erfolgs in sich.

4 Fachkenntnisse

Ihre Bildung ist das, was Sie aus sich machen. Grundsätzlich stehen Ihnen alle Spezialkenntnisse zur Verfügung, die Sie benötigen, um das Ziel Ihrer Wahl zu erreichen.

Es gibt, vereinfacht ausgedrückt, zwei Arten von Wissen: dasjenige, das die sogenannte Allgemeinbildung ausmacht, und das Fachwissen. Wenn es darum geht, ein Vermögen anzuhäufen, ist selbst die umfassendste Allgemeinbildung in der Regel von nur geringem Nutzen. Die nach gängiger Auffassung - und auch nach eigener Einschätzung - »gebildetste« Berufsgruppe dürften die Universitätsprofessoren ausmachen, und zwar namentlich die im weiteren Sinne geisteswissenschaftlicher Ausrichtung. Trotzdem verfügen die meisten von ihnen - verglichen etwa mit einem Manager - nur über ein bescheidenes Einkommen. Sie haben sich eben auf die *Vermittlung* ihres Wissens spezialisiert, statt ihre Kenntnisse *praktisch zu verwerten*, aus ihnen *Kapital* zu schlagen.

Abstraktes Wissen *bildet* zwar, und kann insofern von großem persönlichem Wert sein, aber es bringt in der Regel kein Geld ein. Wer seine Kenntnisse zu seinem und zu fremdem Nutzen verwerten will, muß sie zunächst einmal ordnen und dann planvoll zur Verwirklichung eines konkreten *praktischen Vorhabens* einsetzen. Nichts ist so irreführend wie der besonders in höheren Lehranstalten beliebte Satz: »Wissen ist Macht.« In dieser allgemeinen Form stimmt nämlich die Gleichung keineswegs! Wissen ist zunächst einmal nur *potentielle* Macht.

In *echte* Macht verwandeln sich unsere Kenntnisse erst, wenn wir sie nach einem bestimmten Plan und für einen bestimmten Zweck einsetzen. Das Problem ist, daß unsere Schulen und Universitäten gewissermaßen Wissen »ohne Gebrauchsanweisung« vermitteln, es also versäumen, den Schülern und Studenten zu erklären, wie man erworbene

Kenntnisse auf *kreative* Weise gewinnbringend anwenden kann. Abertausende arbeitsloser Akademiker beweisen die Richtigkeit dieser Behauptung: Wenn sie am Ende ihres Studiums keine Möglichkeit finden, die bestimmte Laufbahn, auf die sie gezielt hingearbeitet haben, einzuschlagen, sind sie in den meisten Fällen außerstande, ihre Kenntnisse auf irgendeine andere sinnvolle Weise zu gebrauchen; dann gehen sie entweder »stempeln« oder halten sich jahrelang mit unbefriedigenden und schlechtbezahlten Jobs über Wasser in der Hoffnung, vielleicht *doch* irgendwann den Posten zu bekommen, den sie aus reiner Phantasielosigkeit als den einzig möglichen ansehen. Viele hielten und halten einen Mann wie HENRY FORD für ungebildet, weil er nur wenig *Schulbildung* besaß. Ein im wahren und ursprünglichen Sinne des Wortes »gebildeter« Mensch muß aber nicht unbedingt über eine umfassende Allgemeinbildung oder gar über besondere Fachkenntnisse verfügen. Viel richtiger scheint es mir, darunter jemanden zu verstehen, der bewußt - das heißt, aktiv und gezielt - Erfahrungen und Erkenntnisse gesammelt hat, von denen er instinktiverkannte, daß sie die in ihm schlummernden Anlagen und Möglichkeiten *ausbilden* sowie seinen Charakter festigen würden. »Gebildet« ist in diesem Sinne also nicht jemand, dem andere - Eltern, Lehrer und Professoren - möglichst viel Wissensdaten eingetrichtert haben, sondern jemand, der *sich selbst zu dem gemacht hat, was er geistig ist*.

»Ungebildet« genug, um sein Glück zu machen

Während des Ersten Weltkrieges titulierte eine Chicagoer Zeitung in einem ihrer Leitartikel Henry Ford als einen »unwissenden Pazifisten«. Ford verklagte daraufhin den verantwortlichen Redakteur wegen übler Nachrede. Bei der Verhandlung versuchten die Anwälte der Zeitung den Vorwurf der Verleumdung dadurch zu entkräften, daß sie die sachliche Richtigkeit des im Artikel gebrauchten Ausdrucks belegten. Sie riefen Ford also in den Zeugenstand und stellten ihm eine Reihe

von Fragen, die ihn als völligen Ignoranten auf allen Gebieten - außer dem des Automobilbaus - erweisen sollten. Ford wurde beispielsweise gefragt, wer BENEDICT ARNOLD gewesen sei und wie viele Soldaten die britische Krone 1776 nach Amerika entsandt habe, um den Aufstand der Kolonien niederzuschlagen. (*Darauf* antwortete Ford übrigens schlagfertig: »Die genaue Zahl ist mir zwar unbekannt, aber ich weiß jedenfalls, daß die Zahl der Heimkehrer weit geringer war!«)

Endlich, als einer der gegnerischen Anwälte eine besonders unverschämte Frage stellte, verlor Ford die Geduld und sagte: »Nehmen Sie bitte folgendes zur Kenntnis: Wenn mir irgendwann tatsächlich daran gelegen sein sollte, diese oder irgendeine andere der vorausgegangenen idiotischen Fragen zu beantworten, würde es mich einen einzigen Knopfdruck kosten, und der entsprechende Fachmann stünde fünf Minuten später vor meinem Schreibtisch. Mir stehen genug Leute zur Verfügung, die mir jederzeit jede gewünschte Auskunft zu allen Aufgaben und Problemen geben können, denen ich den größten Teil meiner Zeit und Energie widme. Vielleicht wären Sie jetzt so gütig, mir zu verraten, warum ich mein Gedächtnis mit derlei nichtsnutzigem Kram belasten soll, wenn ich von Experten umgeben bin, die mir bei Bedarf jede gewünschte Information liefern?«

Die Logik dieser Entgegnung war unangreifbar. Auch der angeredete gegnerische Anwalt wußte nichts mehr zu sagen. Allen Anwesenden war klar: Wer eine solche Antwort geben konnte, war mit Gewißheit kein Ignorant, sondern im Gegenteil ein gebildeter Mensch - denn gebildet ist nicht, wer alles weiß, sondern wer weiß, woher er alle nötigen Informationen beziehen und wie er sie für seine Zwecke gebrauchen kann. Und Fords Gruppe von »führenden Köpfen«, sein Expertenteam oder *Brain-Trust*, verfügte jederzeit über alle konkreten Wissensdaten, die ihr Chef benötigte, um einer der reichsten Männer Amerikas zu werden - und zu bleiben.

Es wäre tatsächlich nutzlos - ja sogar unsinnig - gewesen, hätte er versucht, sein eigenes Gehirn mit all dem Wissen zu befrachten.

Wissen kann man sich aneignen - so oder so

Die Fähigkeit, sich Ihren Wunsch nach Reichtum zu erfüllen, setzt eine fundierte Kenntnis der Dienstleistungen oder Waren voraus, durch die Sie das angestrebte Vermögen zu verdienen gedenken. Möglicherweise benötigen Sie ein umfangreicheres Fachwissen, als Sie es sich aneignen wollen oder können. Die Lösung dieses Problems bietet der Einsatz einer Expertengruppe.

Wer reich werden will, braucht Macht. Diese Macht wiederum erwirbt man durch überdurchschnittliche und zweckmäßig eingesetzte Spezialkenntnisse. Wie wir aber am Beispiel Henry Fords gesehen haben, brauchen diese Kenntnisse nicht notwendigerweise im Besitz - also »im Kopf« - dessen zu sein, der sich ihrer bedienen will! Diese vieltausendfach bewiesene Tatsache sollte jedem Hoffnung und Mut einflößen, der die zur Umsetzung - ja selbst nur zur *Entwicklung*- seines Erfolgsplans erforderliche Spezialausbildung nicht genossen hat. Es ist nämlich ein unumstößliches Faktum, daß die auf Selbstvertrauen, Erfolgswillen, Vorstellungskraft und Mut basierende - Fähigkeit, ein Team von Experten zusammenzustellen und zu leiten, weit wichtiger für den Erfolg ist als der Besitz irgendwelcher Spezialkenntnisse. Experten gibt es schließlich wie Sand am Meer; woran eher Mangel herrscht, sind Menschen, die ein *Ziel* im Leben haben und imstande sind, *auch andere* für dieses Ziel zu begeistern. Henry Ford hatte nur die Hauptschule besucht; doch sein unbeugsamer Erfolgswille und seine Führungsqualitäten verschafften ihm die nötige Unterstützung von Fachleuten und machten ihn zum Multimillionär.

Vergessen Sie nicht- nicht umsonst gibt es den Begriff des »Fachidioten«. Je mehr jemand über sein bestimmtes

Spezialgebiet weiß, desto weniger ist er in der Regel imstande, über seinen »Gartenzaun« hinauszu sehen und global zu denken. Der Erfolg gehört daher dem, der es vermag, Experten aus verschiedenen Bereichen ein gemeinsames Ziel und damit ihrer Arbeit einen übergeordneten Sinn zu geben!

Wo Wissen zu finden ist

Ganz ohne eigene Kenntnisse geht es natürlich nicht. Schließlich ist es ja eine altbekannte Tatsache, daß nur der Wissende weiß, was er *nicht* weiß - und daher auch beurteilen kann, welche Experten er gegebenenfalls fragen muß. Je mehr Sie also wissen, desto eher werden Sie imstande sein, *Wissenslücken* zu erkennen und auf die eine oder andere Weise zu schließen.

Zunächst müssen Sie sich also darüber klarwerden, welche speziellen Fachkenntnisse Sie erwerben und zu welchem Zweck Sie diese dann einsetzen wollen. Was Sie an Wissen brauchen, hängt nämlich von Ihrem *Ziel*, von Ihrem eigentlichen *Lebenszweck* ab. Ist diese Frage erst einmal beantwortet, gilt es, ergiebige und zuverlässige Wissens- und Erkenntnisquellen zu erschließen. Als wichtigste wären zu nennen:

1. Die eigene bisherige Ausbildung und Erfahrung.
2. Die Zusammenarbeit mit Fachleuten.
3. Höhere Fachschulen und Universitäten.
4. Öffentliche Bibliotheken und elektronische Datenbanken (deren »reale« oder digitalisierte Bücher und Zeitschriften praktisch das gesamte Wissen der Menschheit enthalten).
5. Fortbildungskurse, Fernkurse und andere Formen der Erwachsenenbildung, zum Beispiel Abendkurse und Abendschulen (»zweiter Bildungsweg«).

Die einmal erworbenen Kenntnisse müssen unverzüglich nach einem sorgfältig ausgearbeiteten Plan in die Praxis umgesetzt werden. Informationen werden erst dadurch zu *Wissen*, zu

geistigem Kapital, daß sie in den Dienst einer großen Aufgabe gestellt werden.

Wer seine Schulbildung ausbauen will, muß zunächst feststellen, welche Fachkenntnisse zur Durchführung seiner Zukunftspläne nötig und damit, welche Lehranstalten insofern die für seine Zwecke geeignetsten sind, als sie gerade das ihm fehlende Wissen vermitteln. Für ausnahmslos jeden Berufszweig gilt: *Wirkliche Erfolgsmenschen sind stets bemüht, ihre Kenntnisse kontinuierlich zu erweitern*

und zu vertiefen. Berufliches Versagen ist in den meisten Fällen - oft selbst dann, wenn sogenannte »höhere Gewalt« am Werk ist - die Folge des Irrglaubens, mit dem Abschluß der Schul- und Berufsausbildung habe man ein für allemal »ausgelernt«. In Wirklichkeit deutet die Schule - beziehungsweise die durch unsere jeweiligen Talente und persönlichen Interessen mitbestimmte *Schulbildung* - nur den Weg an, den wir einschlagen müssen, um die bis dahin erhaltene Vorbildung nun auch gezielt *auszubilden*.

In der heutigen Arbeitswelt ist Spezialisierung - oder genauer gesagt: die Bereitschaft und Fähigkeit, sich in immer neue Spezialgebiete einzuarbeiten - von ausschlaggebender Bedeutung für den Erfolg. Diese Feststellung schiene nun dem, was ich weiter oben über die Nachteile des Spezialistentums gesagt habe, zu widersprechen, aber der Eindruck täuscht. Der »Spezialist von heute« ist - oder sollte sein - das genaue Gegenteil des Fachidioten: ein Mensch nämlich, der aufgrund seiner Vorbildung, aber noch weit mehr dank seiner geistigen Regsamkeit, seiner Energie und seinem Erfolgswillen imstande ist, sich rasch die Spezialkenntnisse anzueignen, die sich als jeweils nötig erweisen.

Was ich damit meine, hat ROBERT P. MOORE, ehemaliger Leiter der akademischen Stellenvermittlung der New Yorker Columbia University, in folgendem - noch immer aktuellem - Artikel verdeutlicht (die Hervorhebungen und Zusätze in

eckigen Klammern sind von mir):

SPEZIALISTEN GESUCHT

Heutzutage suchen Firmen hauptsächlich Mitarbeiter, die sich auf irgendeinem Gebiet zu Spezialisten herangebildet haben, also etwa Betriebswirte mit spezieller Ausbildung in [EDV-gestützter] Buchführung und Statistik, Ingenieure aller Arten, Journalisten, Architekten, Chemiker. Unter diesen werden namentlich solche bevorzugt, die bereits von ihren Mitschülern oder Kommilitonen *mit Ämtern betraut worden waren und Führungseigenschaften bewiesen haben*. Wer nicht nur eine Fachausbildung mit Erfolg abgeschlossen, sondern darüber hinaus aktiv Anteil an SMV, studentischen Ausschüssen und anderen Bereichen des politischen und/oder kulturellen Schul- und Universitätslebens genommen und sich als *aufgeschlossen, kontaktfreudig und kooperationsbereit* gezeigt hat, der besitzt gegenüber dem »rein akademischen« Bewerber, *der ausschließlich in seinem Fach aufgeht*, entscheidende Vorzüge. Wer neben fundierten Fachkenntnissen solche menschlichen Qualifikationen besitzt, kann sogar mit mehreren günstigen Stellenangeboten rechnen. Manche Bewerber dieser Art erhielten bis zu sechs Angebote zur Auswahl.

Eines der größten Unternehmen unseres Landes teilte mir auf meine Anfrage mit:

»Wir sind hauptsächlich daran interessiert, *zukünftige Führungskräfte zu gewinnen*. Aus diesem Grund messen wir *dem Charakter, der Intelligenz und der Persönlichkeit* des Bewerbers größere Bedeutung bei als seiner Fachausbildung.« In diesem Zusammenhang empfahl Moore jedem Studenten - also auch solchen, die es finanziell eigentlich nicht nötig hätten - sich schon früh (spätestens nach Beendigung des Grundstudiums) um Ferienjobs zu bemühen. Solche in - möglichst wechselnden - geeigneten Büros, Geschäften oder Fertigungsbetrieben absolvierte »Lehrzeit« bietet nämlich einen zweifachen Vorteil: Zum einen verläßt der junge Mensch

dadurch den akademischen Elfenbeinturm und beginnt noch vor dem Eintritt ins Berufsleben, sich an die »rauhe Wirklichkeit« der freien Wirtschaft zu gewöhnen; zum anderen lernt er, die theoretischen Kenntnisse, die er nach und nach erwirbt, auf unterschiedliche Weise und in unterschiedlichen Milieus praktisch einzusetzen und zu verwerten. Aber natürlich schlägt nicht jeder von vornherein einen Bildungsweg ein, der ihn zum Universitätsstudium führt. Selbst heute noch, bei unserer Abiturienten- und Akademikerschwemme, verfügt die Mehrheit der Bevölkerung nur über einen »schlechteren« Schulabschluß wie Mittlere Reife oder Hauptschulabschluß. Aber auch solchen Menschen stehen, ein ausreichendes Maß an Erfolgsstreben und Willen zum beruflichen Fortkommen vorausgesetzt, eine Vielzahl von Möglichkeiten zur Verfügung, »mehr aus sich zu machen«. Eine der zuverlässigsten und brauchbarsten Wissensquellen für Berufstätige sind die Abendkurse, die von zahlreichen Instituten für Erwachsenenbildung angeboten werden. Hierzu zählen insbesondere die Volkshochschulen, die Abendrealschulen und -gymnasien sowie viele andere Einrichtungen des zweiten Bildungsweges, die an den entsprechenden Stellen leicht zu erfragen sind. In diesem Zusammenhang sollten auch Fernkurse genannt werden, die Interessierte in nahezu alle wichtigen Wissensgebiete einführen und vielfach auch mit der Mittleren oder der Hochschulreife abgeschlossen werden können. Der besondere Vorteil des Heimstudiums besteht darin, daß sich das Lernprogramm den jeweiligen zeitlichen Möglichkeiten anpassen läßt. Unter bestimmten Bedingungen - das heißt vor allem, wenn Sie über eine abgeschlossene *Berufsausbildung* verfügen - übernimmt das Arbeitsamt die Kosten für Ihre Weiterbildung. Sollten Sie sich aber mit dem Gedanken tragen, ein solches Fern- oder Abendstudium auf eigene Faust zu beginnen, ist es dringend anzuraten, bei der Wahl des Lehrinstituts Vorsicht walten zu lassen und nur solche in Betracht zu ziehen, die staatlich

anerkannt sind.

Studium und Selbstdisziplin

Was nichts kostet, wird oft geringgeschätzt und manchmal sogar verachtet. Dieser Umstand - sowie die unleugbare Tatsache, daß sich der Ehrgeiz bei den meisten Menschen erst mit zunehmender Reife einstellt - ist der Grund dafür, daß die hervorragenden Möglichkeiten des schulgeldfreien Unterrichts an staatlichen Schulen nicht in dem Umfang und meist auch nicht mit dem Eifer genutzt werden, die sie eigentlich verdienten. Allerdings stellt die Selbstdisziplin, die jeder, der sich als - zumeist berufstätiger - Erwachsener weiterbilden und einen bestimmten Abschluß erreichen will, entwickeln und immer wieder unter Beweis stellen muß, einen zusätzlichen Gewinn dar, der sich auch später als unschätzbare Wert erweisen wird.

Fern- und oft auch Abendkurse werden von privaten Institutionen angeboten, die unter kommerziellen Gesichtspunkten arbeiten. Dies bedeutet für den Schüler vor allem, daß er sich vertraglich verpflichtet, die für den jeweiligen Kurs anfallenden Unterrichtsgebühren pünktlich und *auf jeden Fall* zu bezahlen - also gleichgültig, ob er Fortschritte macht oder nicht, ja selbst dann, wenn er aus welchen Gründen auch immer den Kurs abbrechen sollte. Dies hat aber einen nicht zu unterschätzenden psychologischen Vorteil: Wer ein, zwei oder vielleicht sogar noch mehr Jahre lang, *komme was da wolle*, monatliche Kursgebühren in Höhe von mehreren hundert Mark zahlen muß, der wird es sich dreimal überlegen, ehe er einem Anfall von Faulheit oder Lustlosigkeit nachgibt und sein Studium »schmeißt«! Mit einem Wort: Der kostenpflichtige Abend- oder Fernunterricht vermittelt dem Schüler nicht nur das erwünschte Fachwissen und ermöglicht ihm den angestrebten Abschluß, es bietet darüber hinaus ein hervorragendes Training zur Ausbildung von *Disziplin, Entschlußkraft, Pünktlichkeit* und der *Gewohnheit, Angefangenes zu Ende zu führen*.

Ich selbst machte diese Erfahrung, als ich vor über 45 Jahren einen Fernkurs für Werbung belegte. Nach den ersten acht oder zehn Lektionen gab ich das Studium auf - was die Schule indes nicht daran hinderte, mir weiterhin Rechnungen zuzuschicken. Die Begründung, ich hätte mein Interesse an dem Kurs verloren, ließ man nicht gelten und bestand darauf, daß ich die fälligen Gebühren trotzdem weiter entrichtete. Da ich nun einmal zahlen mußte, beschloß ich, auch die restlichen Lektionen durchzuarbeiten, um wenigstens etwas für mein Geld zu bekommen. Die Hartnäckigkeit der Buchhaltung erschien mir damals zwar reichlich übertrieben, im nachhinein sah ich allerdings ein, daß diese Erfahrung mir eine äußerst wertvolle »Gratislehre in Zielstrebigkeit« erteilt hatte. Außerdem verdanke ich dem Werbekurs, den ich so widerwillig beendet hatte, später einen sehr einträglichen Posten!

Zum Lernen ist es nie zu spät

Nordamerika und die meisten europäischen Staaten besitzen ein vorbildlich ausgebautes öffentliches Schulsystem. Nun zählt es aber, wie wir bereits festgestellt haben, zu den scheinbar unausrottbaren Eigenschaften des Menschen, daß er nur das wirklich schätzt, wofür er *bezahlen* muß. Dies dürfte einer der Hauptgründe dafür sein, daß viele von uns die ihnen während ihrer Kindheit und Jugend gebotenen Chancen nicht ausreichend nutzen und sich dann später, um in höhere und besser bezahlte Stellungen aufsteigen zu können, neben ihrer beruflichen Tätigkeit weiterbilden müssen. Die dafür erforderlichen - zum Teil nicht unerheblichen - Anstrengungen zahlen sich allerdings in mehrfacher Hinsicht aus: Die Arbeitgeber wissen natürlich, wieviel Fleiß und Ehrgeiz nötig sind, um sich auch nach Feierabend seinem beruflichen Aufstieg zu widmen. Aus diesem Grund fördern sie solche vielversprechenden Mitarbeiter auf unterschiedliche Weise, um sie später als Führungskräfte einsetzen zu können.

Leider ist gegen eine der folgenschwersten menschlichen

Schwächen - den weit verbreiteten Mangel an Ehrgeiz - kein Kraut gewachsen. Dabei ist es erwiesen, daß jeder, der seine Freizeit (oder zumindest einen Teil davon) für seine Weiterbildung und Höherqualifizierung nutzt, nie lange in untergeordneter Stellung bleibt. Ehrgeiz und Eigeninitiative überwinden alle Hindernisse, eröffnen die vielfältigsten Möglichkeiten und tragen Ihnen die wohlwollende Aufmerksamkeit Ihrer Vorgesetzten ein - also derjenigen Stellen, die Ihnen echte Aufstiegschancen bieten können.

Umsatteln ist immer besser als abstürzen

Bislang haben wir hauptsächlich von der *Weiterbildung* im engeren Sinne des Wortes gesprochen - also vom Erwerb zusätzlicher Kenntnisse und Fähigkeiten, die es dem Ehrgeizigen ermöglichen, auf seinem jeweiligen beruflichen Weg weiterzukommen und die Karriereleiter hinaufzusteigen. Gerade in der heutigen Arbeitswelt ist es aber

oft nötig, die Bereitschaft und den Mut aufzubringen, alte Geleise zu verlassen und beruflich eine völlig neue Richtung einzuschlagen. Hierzu einige aufschlußreiche »Fallgeschichten«.

STEWART AUSTIN WIER war jahrelang als selbständiger Bauingenieur tätig gewesen, als er eines Tages feststellen mußte, daß er infolge eines Konjunkturrückgangs immer weniger Aufträge erhielt und sich sein Einkommen darum bedenklich verringerte. Nach sorgfältiger Prüfung seiner Kenntnisse und Begabungen entschloß er sich, Jura zu studieren. Er kehrte zur Universität zurück und belegte Spezialkurse, um sich als Körperschaftsanwalt auszubilden. Schon bald nach seiner Zulassung gelang es ihm dank den zahlreichen Beziehungen, die er während seiner Tätigkeit als Bauingenieur geknüpft hatte, sich eine florierende Anwaltspraxis aufzubauen. Der Vollständigkeit halber - und um dem beliebten Einwand: »Schön und gut... aber *ich* habe eine Familie zu versorgen und kann es mir unmöglich leisten, noch einmal zur Schule oder auf die Universität zu gehen!« zuvorzukommen - sei hinzugefügt,

daß Mr. Wier bereits über 40 Jahre alt und verheiratet war, als er sich wieder auf die Schulbank setzte. Dabei bewältigte er ein Studium, zu dem die meisten »normalen« Studenten vier Jahre benötigen, in zwei Jahren wie es denn überhaupt eine häufig beobachtete Tatsache ist, daß junge Leute zwar ein besseres Gedächtnis haben, sich Lernstoff also leichter einprägen können, reifere Menschen aber die »Strategien des Lernens« weit besser durchschauen, also effektiver arbeiten und in der Regel daher (zum Teil erheblich) bessere Ergebnisse erzielen.

Buchhaltung auf Rädern

Ein weiteres typisches Beispiel: Ein Einzelhandelskaufmann namens DESMOND McCARTHY verlor völlig unerwartet seine Stellung. In dieser Situation erinnerte er sich, daß er sich früher gewisse Kenntnisse in Buchführung angeeignet hatte. Er frischte sein Wissen wieder auf, vertiefte es gezielt, machte sich mit den modernsten Buchführungs- und maschinellen Rationalisierungsmethoden vertraut und gründete dann ein selbständiges Unternehmen. Er verpflichtete sich über 100 kleineren Geschäftsleuten - darunter auch dem Lebensmittelhändler, bei dem er vorher angestellt gewesen war - vertraglich, ihnen gegen eine bestimmte Gebühr alle anfallenden Buchführungsarbeiten abzunehmen. Diese Dienstleistung fand so großen Anklang, daß Mr. McCarthy bald einen Lieferwagen zu einem »mobilen Arbeitsraum« umfunktionierte und mit eigenen Büromaschinen ausstattete. Heute besitzt er einen ganzen Wagenpark solcher fahrbaren Buchhaltungen und beschäftigt einen großen Stab von Mitarbeitern, die zahllose Kleinunternehmer zu deren vollster Zufriedenheit bedienen. Fachkenntnisse und Phantasie waren die zwei Grundsteine des Erfolgs dieses einzigartigen Unternehmens. Nach einer gewissen Anlaufzeit war Desmond McCarthy's *Einkommensteuer* zehnmal höher als der *Lohn*, den er vor seiner Entlassung von seinem Arbeitgeber bezogen hatte.

Und am Anfang dieses beachtlichen Erfolgs stand nichts als

eine Idee! Da ich selbst es gewesen war, der damals den arbeitslosen McCarthy auf diese gewinnbringende Idee brachte, sei mir erlaubt, jetzt auch einen Vorschlag zu machen, der *nur zum Teil* von mir stammt und der sich möglicherweise als *noch* einträglicher erweisen könnte. Vielleicht kann er Sie zu einem vergleichbaren Projekt anregen. Auch dieser zweite Einfall kam mir ursprünglich im Zusammenhang mit besagtem stellenlosen Einzelhandelskaufmann. (Weiterentwickelt wurde er dann, wie Sie sehen werden, von jemand anderem.) Als ich ihn damals auf die Möglichkeit einer mobilen Buchhaltung hinwies, griff Mr. McCarthy den Gedanken zwar sofort begeistert auf, wandte dann aber ein: »Das ist eine ausgezeichnete Idee, aber wie läßt sie sich praktisch verwirklichen?« Wie er sehr richtig erkannte, hätte es wenig Sinn gehabt, ein Geschäft nach dem anderen abzuklappern und seine Dienste persönlich anzubieten. Abgesehen davon, daß diese Vorgehensweise recht mühsam und ineffektiv gewesen wäre, hätte sie auf die potentiellen Kunden einen eher ungünstigen Eindruck gemacht: Wer vertraut schließlich schon einem »hausierenden Buchhalter« ?

Dieses konkrete Problem wurde auf eine sehr zufriedenstellende Weise gelöst: In Zusammenarbeit mit einer sprachgewandten Schreibkraft entstand eine interessante und vor allen Dingen *überzeugende* Beschreibung des neuen Buchführungssystems, die dann vervielfältigt und optisch ansprechend gebunden wurde. Diese in der Herstellung recht preiswerte Werbebroschüre gewann Mr. McCarthy schnell so viele Kunden, daß der frischgebackene Unternehmer bald mehr Aufträge erhielt, als er allein bewältigen konnte.

Selbst die beste »Ware« bleibt ohne Werbung ein Ladenhüter

Vielleicht haben Sie schon erraten, wie die angekündigte Idee zu einem gewinnbringenden Unternehmen lautet; wenn nicht, lesen Sie einfach weiter.

Als eine Frau aus meinem damaligen Bekanntenkreis von den Einstiegsschwierigkeiten des angehenden Buchhalters erfuhr -

und davon, wie sie überwunden werden konnten -, übernahm sie die Idee und entwickelte sie für ihre eigenen Zwecke weiter. Anfangs ging es ihr nur darum, ein konkretes persönliches Problem zu lösen; dann aber bewies sie Scharfblick und Phantasie genug, um zu erkennen, daß die Idee sich zu einem neuen Beruf ausbauen ließ: den des »Bewerbfachmanns«. Das »persönliche Problem«, das es für diese tatkräftige Dame zu lösen galt, stellte ihr erwachsener Sohn dar. Dieser hatte sein College-Studium gerade mit Auszeichnung abgeschlossen, aber trotzdem schien niemand für ihn Verwendung zu haben; alle seine Bemühungen um eine Anstellung schlugen fehl. Die Frau begriff bald, woran das lag: Ihr Sohn war zwar fachlich hervorragend qualifiziert, beherrschte aber einfach nicht die Kunst, »sich zu verkaufen«. Seine Bewerbungsschreiben waren knapp und in einem bescheidenen Ton gehalten, und bei persönlichen Vorstellungsgesprächen tendierte er sogar noch mehr dazu, sein Licht unter den Scheffel zu stellen. Also setzte sich die Frau hin und verfaßte selbst ein Bewerbungsschreiben für ihren Sohn. Das Ergebnis war das Beste und Wirkungsvollste, was ich in dieser Hinsicht in meinem ganzen Leben gesehen habe! Es umfaßte damals 50 Schreibmaschinenseiten klar gegliederter Angaben über die natürlichen Talente, die Ausbildung, die persönlichen Erfahrungen und viele andere Merkmale des jungen Mannes, deren Aufzählung hier zu weit führen würde. Weiterhin enthielt die Bewerbung eine ausführliche Beschreibung der angestrebten Stelle und einen detaillierten Plan, wie John (der Sohn der findigen Dame) die damit verbundenen Aufgaben und Probleme anpacken und bewältigen würde. Die Ausarbeitung des Textes beanspruchte mehrere Wochen, in deren Verlauf die Verfasserin John fast jeden Tag in die öffentliche Bibliothek schickte, damit er dort weitere wirksame Werbeargumente sammelte. Außerdem empfahl sie ihm, alle Konkurrenten seines prospektiven Arbeitgebers (also desjenigen Unternehmens, dem das

Bewerbungsschreiben zu guter Letzt zugeschickt werden würde) aufzusuchen, um sich so weit wie möglich Einblick in deren Geschäftsmethoden zu verschaffen. Was John dabei herausfand, war von unschätzbarem Wert für sein zukünftiges Arbeitsprogramm: Mit Hilfe dieser Informationen war er nämlich in der Lage, seinem Arbeitgeber in spe gleich ein halbes Dutzend sorgfältig durchdachter gewinnbringender Neuerungen vorzuschlagen!

Vorbereitung ist der halbe Weg zum Ziel

Hier könnten manche (vielleicht sogar die meisten) meiner Leser verwundert fragen: »Warum in aller Welt sollte ich soviel Zeit und Mühe in *eine einzige* Stellenbewerbung investieren?«

Darauf kann ich nur erwidern: Sorgfältige Vorbereitungen sind niemals eine Zeitvergeudung, sondern machen sich immer bezahlt! Diesem ausführlichen Bewerbungsplan hatte es *lohn* nämlich zu verdanken, daß er sofort und zu den von ihm geforderten Bedingungen eingestellt wurde. Darüber hinaus - und dies ist sogar noch wichtiger - brauchte er nicht erst »ganz von unten anzufangen«, sondern erhielt gleich einen Posten als Direktionsassistent.

»Warum aber alle diese Umstände?« fragen meine skeptischen Leser jetzt vielleicht weiter. Nun, zunächst einmal ersparte der sorgfältig *ausgearbeitete Bewerbungsplan* dem jungen Mann bestimmt zehn Jahre, in denen er sich sonst zu dieser Stellung hätte *hocharbeiten* müssen.

Auf den ersten Blick scheint an der Methode des graduellen Aufstiegs zwar nichts auszusetzen zu sein, trotzdem spricht einiges dagegen. Zum einen darf der Umstand nicht außer acht gelassen werden, daß es dem, der »ganz unten« ist, fast nur in Ausnahmefällen gelingt, die Aufmerksamkeit der entscheidenden Führungskräfte auf sich zu lenken. Weiterhin gilt es die wichtige psychologische Tatsache zu bedenken, daß die steil aufgestellte Erfolgsleiter, von der untersten Sprosse aus

betrachtet, nicht gerade sehr einladend wirkt! Jeder Weg nach oben erscheint - und *ist* - mit so vielen Schwierigkeiten gepflastert, daß die meisten von uns sehr bald den Mut verlieren und ihre ehrgeizigen Pläne aufgeben. Ein weiterer nicht zu unterschätzender Nachteil des allmählichen Aufstiegs ist die infolge seiner Langsamkeit besonders große Gefahr der *Gewöhnung* an den alltäglichen Trott, die über kurz oder lang jeden Ehrgeiz abtöten kann.

Damit haben Sie drei gute Gründe, warum Sie *keine Mühen scheuen sollten*, die untersten Sprossen der Karriereleiter wenn irgend möglich zu überspringen. Von einer etwas höheren Warte aus fällt es wesentlich leichter, die Aufstiegsstrategien der anderen zu studieren, die Augen offenzuhalten und jede sich bietende Chance sofort zu ergreifen. Die unterste Sprosse der Erfolgsleiter ist auf die Dauer ein sehr eintöniger, unrentabler und aussichtsloser »Aufenthaltsort«. Und die einzige respektable Weise, sie zu überspringen, ist und bleibt eine möglichst gründliche Vorbereitung und sorgfältige Planung!

Wie man sich zum höchsten Preis »verkauft«

Kehren wir nach diesem kurzen Exkurs nun zu unserer »Bewerbeexpertin« zurück - der Frau also, die ihrem Sohn zu einem so guten Start ins Berufsleben verhalf. Nachdem die erste Freude über den schönen Erfolg ihrer Bemühungen abgeklungen war und John seinen neuen Posten angetreten hatte, begann die Frau nachzudenken. Sie überlegte sich, daß es landesweit buchstäblich Millionen von Menschen geben mußte, denen es mindestens ebenso schwer fiel wie ihrem Sohn, sich »an den Mann zu bringen« ; ja, berücksichtigte sie Johns Intelligenz und gute Schulbildung, mußte sie sogar davon ausgehen, daß die Mehrzahl dieser Menschen sogar erheblich größere Schwierigkeiten hatte als ihr Sohn. Warum sollte sie es also nicht zu ihrem Beruf machen, solchen »Sprachlosen« gegen ein entsprechendes Honorar zu helfen? Die Frau hat mit ihrer Idee Erfolg gehabt - großen Erfolg sogar. Mit ein Grund dafür war,

daß sie ihre Aufgabe nicht etwa darin sah, ihren Kunden inexistente Fähigkeiten und Begabungen anzudichten, um sie *überteuert* zu »verkaufen« ; worum sie sich bei jedem neuen Interessenten bemühte, war vielmehr, dessen *wahren* Wert als Arbeitskraft überzeugend und so *genau wie möglich* darzustellen. Damit half sie aber nicht nur ihrem Auftraggeber, sondern leistete ebenso dem Unternehmen, bei dem dieser sich bewarb, einen nützlichen Dienst.

Auf die Idee kommt es an

Für all diejenigen unter Ihnen, die genügend Phantasie besitzen und ihre Fähigkeiten gewinnbringender einsetzen wollen, sollte dieses Beispiel als Anreiz dienen, Ähnliches zu unternehmen. In unserem Zeitalter der elektronischen Medien und der blitzschnellen Datenübermittlung sind Informationen eine der begehrtesten - und dabei der am raumsparendsten zu lagernden - Waren überhaupt. Und es gibt schier unendliche Möglichkeiten, mit Informationen der unterschiedlichsten Art einen gewinnbringenden Handel zu beginnen. Nun darf natürlich nicht vergessen werden, daß die Verwirklichung *jeder* guten Idee ein Mindestmaß an Fachkenntnissen (im weitesten Sinne) voraussetzt. Unsere einfallsreiche »Bewerbeexpertin« etwa konnte gut mit der Sprache umgehen und hatte einen scharfen analytischen Verstand, der es ihr ermöglichte, alle berufsrelevanten Fähigkeiten ihrer Kunden zu identifizieren und systematisch darzustellen. Andererseits ist es für die meisten Menschen ungleich leichter, sich Fachwissen oder spezielle Fertigkeiten anzueignen als schöpferische Ideen hervorzubringen. Genau deswegen besteht ja auch ein ständig wachsender Bedarf an Experten, die anderen helfen können, »sich« das heißt, ihre Arbeitskraft, ihre Produkte oder ihre Dienstleistungen - besser zu verkaufen. Wer eine solche Aufgabe erfüllen will, muß aber Phantasie haben: Sie allein ermöglicht es, Fachkenntnisse und *erfolgversprechende* Ideen zu klar durchdachten Arbeitsprogrammen zu integrieren, die erst

zum eigentlichen Erfolg *führen!* Phantasiebegabte Leser können in diesem Buch die Anregung finden, die den Grundstein ihres zukünftigen Reichtums legen wird. Aber denken Sie immer daran: Zuerst kommt immer die Idee! Haben Sie die erst einmal gefunden, wird es Ihnen kaum Schwierigkeiten bereiten, sich die zu ihrer Verwirklichung nötigen Fachkenntnisse anzueignen.

LEITSÄTZE

Wissen ist für sich genommen nur *potentielle* Macht. Ihre Kenntnisse lassen sich aber jederzeit zu einem genauen Plan verarbeiten, der Sie an jedes gewünschte Ziel führt.

Bemühen Sie sich stets, aus Ihrem Wissen und aus Ihren Kontakten zu anderen Menschen den größtmöglichen Nutzen zu ziehen. Henry Fords »Unwissenheit« hinderte ihn nicht daran, ein riesiges Vermögen anzusammeln.

Beschaffen Sie sich die für die Verwirklichung Ihrer Pläne nötigen Kenntnisse aus einer oder mehreren der in diesem Kapitel genannten Quellen. Es ist nie zu spät, um sein Wissen zu erweitern.

Wer keine Waren anzubieten hat, kann doch seine Dienste sehr vorteilhaft verkaufen.

Die in diesem Kapitel vorgestellten Ideen können Ihnen zehn Jahre mühsamer Aufstiegsarbeit ersparen.

Wissen bahnt Ihnen den Weg zum Reichtum - Sie brauchen ihn vorher nur richtig zu »vermessen«.

5 Die Phantasie

Ihre Phantasie hält alle Chancen bereit, die Sie sich vom Leben erhoffen. Sie liefert Ihnen nicht nur erfolgversprechende Ideen, sondern beflügelt auch das rationale Denken, mit dessen Hilfe Sie aus einem Einfall einen konkreten Erfolgsplan ableiten können.

Die Phantasie ist der »Brutkasten«, in dem alle Ziele, die der Mensch anstrebt und erreicht, erst keimen und Gestalt annehmen. Gedankliche Impulse und Wünsche erhalten durch den Anstoß, der von der Vorstellungskraft des Geistes ausgeht, Form, Bewegung und Wirksamkeit. Der Mensch kann alles vollbringen, was er sich in seiner Phantasie vorzustellen vermag. Seiner schöpferischen Vorstellungskraft hat es der Mensch zu verdanken, daß er in den letzten 100 Jahren mehr Naturkräfte entdeckt und Erfindungen gemacht hat als während der ganzen vorausgegangenen Menschheitsgeschichte. Er hat praktisch jeden materiellen Aspekt des modernen Lebens geprägt und nach seinen Wünschen gestaltet; er hat den Luftraum erobert und ist in die Tiefen der Ozeane vorgestoßen; er hat Kommunikationssysteme geschaffen, die noch vor 20 Jahren völlig »unvorstellbar« gewesen wären; er ist zum Mond geflogen und hat unbemannte Sonden zu verschiedenen Planeten des Sonnensystems geschickt; ja er hat es sogar geschafft, die chemischen und physikalischen Eigenschaften von Himmelskörpern zu ermitteln, die Abertausende von Lichtjahren von der Erde entfernt sind. All diese Leistungen waren nur aufgrund der Vorstellungskraft des menschlichen Geistes möglich. Wenn die Zielsetzungen des Menschen überhaupt irgendwelchen Beschränkungen unterliegen, so denen, die durch den jeweiligen Entwicklungsstand und die dadurch bedingten Einsatzmöglichkeiten seiner Phantasie gesetzt sind. Noch immer sind wir weit von der völligen Beherrschung unserer Vorstellungskraft entfernt. Es ist auch noch gar nicht lange her,

daß wir uns überhaupt des Besitzes dieses geistigen Vermögens bewußt geworden und darangegangen sind, daraus - durchaus in noch sehr unvollkommener Weise - Kapital zu schlagen.

Die synthetische und die schöpferische Phantasie

Unsere Vorstellungskraft besitzt zwei Erscheinungsformen: Wir können sie die »kombinatorische« oder »synthetische« und die »schöpferische Phantasie« nennen.

Der *synthetischen Phantasie* bedienen wir uns, um bereits existierende Vorstellungen, Ideen oder Pläne zu neuen Konzeptionen zu vereinigen. Dieser Funktion des Geistes eignet keinerlei eigenschöpferische Qualität: Sie *verarbeitet* lediglich das Material, das unsere Erfahrungen, Beobachtungen und Kenntnisse ihr liefern. Wissenschaftler und namentlich Erfinder verlassen sich vorwiegend auf diese Geistesgabe - es sei denn, sie sind sogenannte »Genies«, die scheinbar unlösbaren technischen oder sonstigen Problemen mit Hilfe ihrer schöpferischen Phantasie zu Leibe rücken. Die *schöpferische Phantasie* ist gewissermaßen die Brücke zwischen dem begrenzten menschlichen Verstand und dem, was wir die »allumfassende Vernunft«, den »universalen Geist« nennen könnten. Ihr verdanken wir nicht nur unsere Intuitionen und »Erleuchtungen«, sondern auch die Fähigkeit, mit dem Unterbewußtsein anderer Menschen Verbindung aufzunehmen, mit ihnen zu »korrespondieren«. (Darüber wird in einem späteren Kapitel ausführlich die Rede sein.) Auf den folgenden Seiten werden Sie erfahren, wie die schöpferische Phantasie völlig selbständig arbeitet. Dies trifft aber nur dann zu, wenn unsere bewußten geistigen Prozesse außerordentlich beschleunigt ablaufen - dann nämlich, wenn das Unterbewußtsein durch die emotionale Ladung einer *starken Wunschvorstellung* angeregt ist. Je stärker die Phantasie beansprucht wird, desto leistungsfähiger wird sie. Wie die Spannkraft eines Muskels bei entsprechendem Training zunimmt, so läßt sich auch die Leistungsfähigkeit der

synthetischen und der schöpferischen Phantasie durch kontinuierliche Übung erhöhen. Ein Wunsch ist für sich genommen nur ein ins Bewußtsein aufsteigender psychischer Impuls. Er ist ungreifbar und vergänglich. Er ist flüchtig und ohne jeden praktischen Wert, solange er nicht in sein »materielles Gegenstück«, also in seinen realen Gegenstand, umgewandelt wird. Wenn unsere Wünsche auch in erster Linie mit Hilfe der synthetischen Phantasie (unseres »Problemlösungsvermögens«) verwirklicht werden, gibt es doch auch Fälle, zu deren Lösung zusätzlich der Einsatz der schöpferischen Phantasie erforderlich ist.

Regen Sie Ihre Phantasie an

Es besteht durchaus die Möglichkeit, daß Ihre Vorstellungskraft durch mangelnden Gebrauch geschwächt und damit träge geworden ist. Sobald Sie sich aber ihrer wieder bedienen, wird sie von neuem angeregt- und mit der Zeit zunehmend *reger*. Die Fähigkeiten der Phantasie »sterben« nicht, wenn sie auch vorübergehend in Bewegungslosigkeit erstarren können. Zunächst sollten Sie sich darauf konzentrieren, Ihre synthetische Phantasie zu entwickeln (und gegebenenfalls zuerst zu reaktivieren), weil Sie zur Verwirklichung Ihres Wunsches nach Reichtum gerade *dieser* Fähigkeit besonders häufig bedürfen werden. Die Umwandlung des unbestimmten psychischen Impulses, also des Wunsches, in die konkrete Realität des Geldes erfordert die Entwicklung eines bestimmten Planes - und mitunter sogar mehrerer. Diese Pläne müssen mit Hilfe der Phantasie entworfen und ausgestaltet werden; und dies ist vorwiegend die Aufgabe der *synthetischen* Phantasie. Sobald Sie dieses Buch zu Ende gelesen haben, kehren Sie bitte zu diesem Kapitel zurück. Erteilen Sie dann Ihrer Phantasie den Auftrag, die Pläne auszuarbeiten, die Sie zur Verwirklichung Ihres Wunsches benötigen. Genaue Hinweise, wie dabei vorzugehen ist, können Sie praktisch jedem Kapitel dieses Buches entnehmen. Wählen Sie die für Ihre Zwecke jeweils

geeignetste Methode und halten Sie Ihre Pläne - falls Sie das nicht schon getan haben - schriftlich fest. *Denn durch die schriftliche Fixierung nimmt Ihr für sich genommen »abstrakter« Wunsch feste Gestalt an.*

Lesen Sie den letzten Satz noch einmal mit größter Aufmerksamkeit durch, um sich die grundlegende Tatsache, daß der simple Akt des *Niederschreibens Ihres Wunsches und Planes bereits den ersten Schritt zu deren Umsetzung in greifbare Wirklichkeit darstellt*, für immer einzuprägen!

Die Natur verrät uns das Geheimnis des Reichtums

Jeder lebendige Organismus - Sie selbst eingeschlossen -, die ganze belebte und unbelebte Welt und überhaupt das gesamte materielle Universum bestehen, wie wir alle wissen, aus Atomen. Atome aber sind genaugenommen nur ein besonderer Zustand *eigentlich unsichtbarer und unstofflicher Energie.*

Nun ist jeder Wunsch ein psychischer Impuls. Psychische Impulse sind ihrer Natur nach wiederum Formen unsichtbarer, unstofflicher Energie. Wenn Sie also den Wunsch nach Reichtum (oder nach einem beliebigen anderen Gegenstand) zum Ausgangspunkt eines bestimmten Plans machen, bedienen Sie sich des gleichen »Materials«, aus dem die Natur das ganze Universum, die Erde, den menschlichen Organismus und sogar den Verstand geformt hat, in dem nun Ihre Gedankenimpulse wirksam werden. Mit Hilfe derselben unwandelbaren Gesetze, die in der Natur bei der Erschaffung der Welt am Werk waren, können Sie auch Ihr Vermögen schaffen. Zuerst aber müssen Sie sich mit dem Wesen und der Anwendung dieser Gesetze vertraut machen. Auf den folgenden Seiten werde ich daher immer neue Aspekte des schon im Vorwort zu diesem Buch angekündigten »Geheimnisses« skizzieren, das die eigentliche Quelle des Reichtums darstellt. Doch im Grunde handelt es sich dabei gar nicht um ein wirkliches Geheimnis. Die Natur selbst enthüllt es uns immer und überall: auf der Erde, die wir bewohnen, in allen Elementen, in jedem Grashalm, ja in jeglicher Lebensform, die

wir nur zu erkennen vermögen. Die im folgenden referierten Fallgeschichten werden Ihnen einen Eindruck von Wesen und Wirken der Phantasie vermitteln. Prägen Sie sich bitte alles ein, was Ihnen schon beim ersten Durchlesen ins Auge fällt. Bei jeder späteren Rückkehr zu diesen Seiten werden sich Ihnen dann - dank der inzwischen gewonnenen Einsichten - weitere Zusammenhänge erschließen. Geben Sie es unter keinen Umständen auf, das Geheimnis zu ergründen, ehe Sie dieses Buch nicht wenigstens *dreimal* ganz durchgelesen haben - danach werden Sie gar nicht mehr damit aufhören wollen!

Eine Ingredienz fehlte

Im Jahre 1887 fuhr ein alter Landarzt in die Stadt, band sein Pferd vor einer Apotheke fest, betrat das Geschäft und fing an, mit dem Inhaber, einem gewissen ASA CANDLER, zu feilschen.

Länger als eine Stunde steckten der alte Arzt und der 36jährige Candler hinter dem Rezeptschrank die Köpfe zusammen. Dann stand der Arzt auf. Er ging hinaus zu seinem Einspanner, kehrte mit einem altmodischen Wasserkessel und einem großen hölzernen Rührlöffel zurück und stellte bei des in eine Ecke des Raumes.

Der Apotheker untersuchte das Gefäß. Dann griff er in die Hosentasche, holte ein Bündel Geldscheine hervor und übergab es dem Besucher. Es waren genau 500 Dollar - die gesamten Ersparnisse des jungen Mannes! Von dem Arzt erhielt er dafür außer Kessel und Holzlöffel einen kleinen Zettel mit einer geheimen Formel. Das Rezept besaß einen schier unschätzbaren Wert - *aber nicht für den Arzt!* Zwar war auf dem Zettel alles angegeben, was in dem großen rußgeschwärzten Kessel alles zum Kochen gebracht werden mußte, doch weder der Arzt noch Asa Candler hatten die geringste Ahnung, welch unvorstellbarer Reichtum diesem Gefäß noch entströmen sollte. Der alte Arzt war froh, »den ganzen Krempek« für 500 Dollar losgeworden zu sein. Der junge Apotheker andererseits nahm ein beträchtliches

Risiko auf sich, als er für den Zettel und den verrußten Kessel seine gesamten Ersparnisse ausgab. Und selbst in seinen kühnsten Träumen hätte er sich nicht vorstellen können, daß aus diesem verbeulten Gefäß in einigen wenigen Jahrzehnten ein weltumspannendes Wirtschaftsimperium hervorgehen würde. Was Asa Candler nämlich *in Wirklichkeit kaufte*, war der Zündfunke zu einer Idee!

Der alte Kessel, der hölzerne Rührlöffel, ja selbst die Geheimformel auf dem Zettel waren letzten Endes Nebensächlichkeiten. Denn seine unglaubliche Wirkung entfaltete das »Zauberrezept« erst, als ihm sein neuer Besitzer noch eine letzte Ingredienz beimengte - eine notwendige Zutat, die der Arzt übersehen hatte.

Versuchen Sie, selbst zu entdecken, was Asa Candler zu der geheimnisvollen Formel hinzufügte, um den Kessel zu einer Goldquelle zu machen! Diese Geschichte klingt zwar phantastischer als mancher Roman, sie ist aber dennoch wahr, und der Ausgangspunkt der hier geschilderten erstaunlichen Entwicklung war nicht viel mehr als eine Idee. Seither ist der alte Kessel zu einem wahren Füllhorn geworden, das seine Schätze nicht nur über Candler selbst, sondern über viele Millionen Menschen ausgeschüttet hat. Er verschlingt heute einen bedeutenden Teil der Zuckerproduktion der ganzen Welt und ernährt auf diese Weise zahllose Menschen, die ihren Lebensunterhalt mit dem Anbau, der Verarbeitung und dem Verkauf dieses Rohstoffes verdienen. Der Inhalt des alten Kessels ergießt sich heute in nie versiegendem Strom in Abermillionen von Flaschen und Dosen und gibt damit auch in der Glas- und Verpackungsindustrie Tausenden von Menschen Arbeit. Er beschäftigt eine ganze Armee von Arbeitern, Angestellten und Werbefachleuten auf der ganzen Welt.

Er verwandelte eine verschlafene Ortschaft in den gewerblichen Mittelpunkt der Südstaaten und wirkte sich somit direkt und indirekt zum Segen für nahezu alle Einwohner dieser

heutigen Großstadt aus.

Die materiellen Umsetzungen dieser Idee haben längst die entlegensten Gegenden der Welt erreicht und bringen all denen, die mit ihnen in Berührung kommen, Arbeit und Wohlstand.

Das flüssige Gold aus dem alten Kessel ermöglichte die Gründung einer der berühmtesten Universitäten der Südstaaten.

Für mich selbst besitzt das Produkt, das Resultat dieser Idee, sogar noch eine besondere persönliche Bedeutung (weswegen meine Leser vielleicht Verständnis für meine fast hymnischen Ausführungen haben werden!). Gar nicht weit von der Apotheke, in der Asa Candler einst Rezept und Kessel kaufte, lernte ich nämlich das Mädchen kennen, das ich später heiratete. Sie war es übrigens auch, die mir erstmals von dem »verzauberten Gefäß« erzählte; und wir beide tranken sogar von seinem Inhalt, als ich sie fragte, ob sie meine Frau werden wollte.

Wenn Sie also in Zukunft irgendwo auf der Welt den Namen *Coca-Cola* lesen oder hören, denken Sie immer daran, daß das gesamte Wirtschaftsimperium, das sich heute mit der Herstellung und dem Vertrieb dieses Produktes befaßt, aus einer einzigen Idee entstanden ist und daß die geheimnisvolle Zutat, die Asa Candler dem erworbenen Rezept hinzufügte, nichts anderes war als - eine Portion Phantasie!

Halten Sie für einen Augenblick inne und vergegenwärtigen Sie sich die Bedeutung dieser Aussage in ihrer ganzen Tragweite. Bedenken Sie, daß die in diesem Buch beschriebenen »Gesetze des Erfolgs« genau das waren, was den Ruhm dieser braunen Limonade über die ganze Erde getragen hat - und daß jede Ihrer schöpferischen Ideen, falls sie *ebenso brauchbar und fruchtbar* ist wie diejenige, die Coca-Cola berühmt gemacht hat, auch ebenso großen, wenn nicht sogar noch größeren Reichtum schaffen kann!

Eine Million Dollar in einer Woche

Die folgende Geschichte liefert einen weiteren, besonders eindrucksvollen Beleg für die Richtigkeit des Sprichworts: »Wo ein Wille ist, da ist auch ein Weg.« Der angesehene Geistliche und Pädagoge Dr. FRANK W. GUNSAULUS, der seine Laufbahn als Prediger im Schatten der Schlachthöfe von Chicago begann, verbürgte sich für die Wahrheit dieses Berichts. Schon während seiner Studentenzeit, gegen Ende des 19. Jahrhunderts, entdeckte Gunsaulus etliche Mängel im damaligen Erziehungssystem, und er gelobte sich, sollte er je dazu kommen, selbst irgendwann ein College zu leiten, alles in seiner Macht Stehende zu tun, um diese Mängel zu beseitigen. Als er aber mit der Zeit erkannte, daß es äußerst schwierig, wenn nicht gar unmöglich sein würde, eine bereits bestehende Bildungsinstitution von innen heraus ganz nach seinen Vorstellungen zu reformieren, beschloß er schließlich, selbst eine völlig neuartige Hochschule zu gründen. Zur Realisierung dieses Vorhabens würde er allerdings, wie er sich ausrechnete, eine runde Million Dollar benötigen. Wo sollte er diese - für die damaligen Verhältnisse - ungeheure Summe je auftreiben? Das war die Frage, die das Denken des jungen ehrgeizigen Predigers Tag und Nacht beschäftigte. Aber so sehr er auch grübelte, wollte es ihm nicht gelingen, der Lösung des Problems auch nur um einen Schritt näher zu kommen.

Jeden Abend schlief er mit dem gleichen Gedanken ein, jeden Morgen wachte er mit ihm auf. Er trug ihn mit sich herum, wohin er auch ging. Er bewegte und wälzte ihn in seinem Kopf, bis er zu einer regelrechten fixen Idee wurde - zur wahren *Besessenheit!*

Dr. Gunsaulus war nicht nur Theologe, er wußte auch um die Funktionsweise der menschlichen Psyche; so erkannte er, wie alle anderen Erfolgsmenschen vor und nach ihm, daß der *Ausgangspunkt* jedes effektiven Handelns eine klare Zielvorstellung ist. Ebenso wußte er, daß ein aus starkem Verlangen hervorgegangener Plan von sich aus die

Begeisterung, die Kraft und sogar die äußeren Möglichkeiten zu seiner eigenen Verwirklichung schafft.

Er kannte alle diese elementaren Prinzipien des Erfolgs - trotzdem hatte er nicht die blasseste Ahnung, wie er eine Million Dollar zusammenbekommen sollte. Was wäre in dieser Situation verständlicher gewesen, als sich zu sagen: »Was nützt mir die beste Idee, wenn mir das Geld fehlt, sie zu verwirklichen?« - und aufzugeben? Genau das hätten die meisten Leute mit Sicherheit auch gedacht und getan. Nicht aber Dr. Gunsaulus! Was *er* dachte und tat, ist so bemerkenswert - und für unsere Zwecke wesentlich -, daß ich ihn an dieser Stelle selbst zu Wort kommen lassen möchte:

»Eines Samstagnachmittags saß ich in meinem Zimmer und zerbrach mir wieder einmal den Kopf, wie ich die nötigen Mittel zur Verwirklichung meines Planes zusammenbekommen könnte. Fast zwei Jahre lang hatte ich mir nun schon das Gehirn zermartert, aber ich hatte nichts unternommen!

An diesem Nachmittag reifte in mir der endgültige Entschluß, mir die erforderliche Million binnen einer Woche zu beschaffen. Wie? Darüber - dessen war ich aus unerklärlichen Gründen völlig überzeugt - brauchte ich mir keinerlei Gedanken zu machen. Wichtig war jetzt vor allem festzulegen, bis wann ich das Geld haben wollte. Und glauben Sie mir: Sobald ich diesen Schritt getan hatte, überkam mich ein Gefühl der ruhigen Zuversicht, wie ich es nie zuvor verspürt hatte. Eine innere Stimme schien mich zu fragen: ›Warum hast du nur so lang gewartet, dich zu diesem Schritt zu entschließen? Das Geld lag doch schon die ganze Zeit für dich bereit!«

Danach ging alles sehr rasch. Ich gab telefonisch eine Annonce auf daß ich anderntags, also am Sonntag, über das Thema ›Was ich täte, wenn ich eine Million hätte‹ predigen würde.

Dann setzte ich mich sofort an den Schreibtisch. Noch nie war

es mir leichter gefallen, eine Predigt zu schreiben - aber schließlich hatte ich mich ja fast zwei Jahre lang darauf vorbereitet!

Es war noch früh am Abend, als ich die Feder aus der Hand legen konnte. Ich ging zu Bett und schlief ruhig und zuversichtlich ein: Ich sah mich förmlich schon im Besitz der Million Dollar.

Am nächsten Morgen stand ich früh auf und las die Predigt noch einmal durch. Dann kniete ich nieder und betete, unter meinen Zuhörern möchte sich auch der eine finden, der mir die benötigte Summe geben würde.

Während des Gebets überkam mich wieder dieses Gefühl der unerschütterlichen Zuversicht. In meinem Hochgefühl vergaß ich schließlich das Manuskript meiner Predigt zu Hause und bemerkte dies erst, als ich bereits auf der Kanzel stand.

Ich kann nur der Vorsehung danken, daß es schon zu spät war, um die Niederschrift zu holen. Denn nun konnte ich ungestört der Stimme meines Unterbewußtseins lauschen. Als ich einen Schritt vortrat, um meine Predigt zu beginnen, schloß ich die Augen und ließ mein Herz sprechen. Ich hatte das Gefühl, als spräche ich nicht nur zu den Menschen im Raum, sondern zu Gottselbst. Ich erzählte, was ich mit einer Million Dollar tun würde: daß ich ein großes Institut aufbauen wollte, an dem junge Menschen nicht nur Fachkenntnisse sammeln, sondern gleichzeitig auch ihren Geist ausbilden sollten.

Als ich mich wieder hingesetzt hatte, erhob sich in der drittletzten Bankreihe ein imposant aussehender älterer Herr und kam auf mich zu. Ich war gespannt, was er wohl von mir wollte. Er blieb vor mir stehen, reichte mir die Hand und sagte: ›Reverend, Ihre Predigt hat mir gut gefallen. Ich traue Ihnen zu, daß Sie aus einer Million das machen können, was Sie uns gerade erzählt haben. Um Ihnen meinen Glauben an Sie und Ihre Predigt zu beweisen, möchte ich Sie bitten, morgen in mein

Büro zu kommen und die Million abzuholen. Mein Name ist Philip Danforth Armour.««

Am nächsten Morgen suchte der junge Gunsaulus das Büro des Großindustriellen und Philanthropen auf und erhielt tatsächlich den versprochenen Betrag. Mit diesem Geld gründete er 1892 - mitten in den Slums von Chicago - das Armour Institute of Technology (das später in Illinois Institute of Technology umbenannt wurde).

Die dazu notwendige Million Dollar war die Frucht einer Idee. Hinter der Idee stand der glühende Wunsch, den der junge Gunsaulus fast zwei Jahre lang mit sich herumgetragen hatte. Aber wohlgemerkt: Kaum hatte er den Entschluß gefaßt, *aktiv zu werden* und sich das Geld auf welche Weise auch immer *bis zu einem bestimmten Zeitpunkt* zu beschaffen, dauerte es keine 36 Stunden, bis er es tatsächlich in der Hand hielt.

An der Wunschvorstellung des jungen Gunsaulus, irgendwann einmal eine Million Dollar zu besitzen, ist absolut nichts Außergewöhnliches. Schon unzählige Menschen vor und nach ihm dürften ähnlichen Träumen nachgegangen haben. Das Besondere und Einzigartige an ihm war der *Entschluß*, den er an jenem Samstagnachmittag faßte, als er alle Zweifel über Bord warf und gelobte, sich das Geld binnen einer Woche zu beschaffen - und ebendieser Entschluß war es, was Gunsaulus aus der anonymen Masse der »bloßen Träumer« heraushob!

Ein festes Ziel und ein klarer Plan

Haben Sie bei Asa Candler und Dr. Frank Gunsaulus eine Gemeinsamkeit entdeckt? Richtig - beide wußten, oder *ahnten* zumindest, daß sich Ideen in klingende Münze verwandeln lassen, sobald man aus ihnen ein festes Ziel und einen endgültigen Plan abgeleitet hat. Hängen Sie auch dem weitverbreiteten Aberglauben an, reich werde man nur durch Glück und harte Arbeit? Machen Sie sich ein für allemal von dieser irrigen Vorstellung frei! Es stimmt ganz einfach nicht!

Durch harte Arbeit allein ist noch niemand reich geworden, und wer durch reines »Glück«, durch einen puren Zufall zu Geld kommt, verliert es meist ebenso schnell wieder. Dauerhafter Reichtum kommt, wenn überhaupt, nur als Resultat der Anwendung bestimmter Prinzipien des Denkens und Handelns zustande. Allgemein gesagt, ist eine Idee ein Gedankenimpuls, der auf die Phantasie einwirkt und den Anstoß zum Handeln gibt. Jeder gute Verkäufer und erst recht jeder Werbefachmann weiß, daß sich selbst die beste Ware nur in Verbindung mit einer guten Idee an den Mann bringen läßt. Durchschnittliche Verkäufer wissen das nicht - aber deswegen sind sie eben auch nur »Durchschnitt«!

Der Leiter eines Taschenbuchverlags machte einst eine Entdeckung, von der seither unzählige andere Verlage profitiert haben

und heute mehr denn je profitieren. Er bemerkte, daß viele - um nicht zu sagen: die meisten - Leser nicht durch den angebotenen *Inhalt*, sondern durch den *Titel* eines Buches zum Kauf veranlaßt werden. (Und seien Sie ehrlich: Hätten *Sie* dieses Buch gekauft, wenn es statt *Denke nach und werde reich* - »Lebensansichten eines alten Virginiers« geheißen hätte?) Durch eine einfache Titeländerung gelang es ihm, mehr als eine Million Exemplare eines bis dahin hoffnungslos erscheinenden Ladenhüters abzusetzen: Er riß den Büchern den Umschlag ab und ließ sie neu binden - aber diesmal mit einem »zündenden«, werbewirksamen Titel.

So einfach dieses Verfahren auch erscheinen mag - ohne eine *Idee* und den Entschluß, diese durch *planmäßiges Handeln* zu verwirklichen, wäre es niemals möglich gewesen!

Phantasie ist die Grundlage jeden Erfolgs

Ideen haben keinen festen Marktwert. Ihr Besitzer allein bestimmt den Preis, und wenn er sein Geschäft beherrscht, wird er ihn auch bekommen.

Die Geschichte nahezu jedes großen Vermögens hat damit begonnen, daß sich der »Besitzer« einer guten Idee und der gute Verkäufer guter Ideen zusammenschlossen. ANDREW CARNEGIE versammelte um sich Männer, die ihm all die Ideen lieferten, die ihm selbst nicht einfielen, und die alles taten, wozu er selbst nicht imstande war. Diese Zusammenarbeit begründete den Wohlstand aller unmittelbar Beteiligten und schuf darüber hinaus Abertausende von Arbeitsplätzen. Millionen von Menschen vergeuden ihr Leben damit, daß sie auf »ihre Chance« warten. Wohlgermerkt: Ich bestreite keineswegs, daß der Zufall uns gelegentlich eine solche bieten kann. Wer sich aber angewöhnt hat, statt nach Gelegenheiten zu *suchen* immer nur auf sie zu *warten*, der wird in den meisten Fällen außerstande sein, eine Chance - wenn sie sich einmal bietet - auch sofort *und mit allen Konsequenzen* beim Schopf zu ergreifen. Ich selbst verdanke die größte Chance meines Lebens einem »Zufall« ; doch ich mußte dann *25 Jahre meines Lebens in sie investieren*, um sie auch voll ausnutzen zu können!

Dieser Zufall war die bereits erwähnte Begegnung mit dem Industriemagnaten Andrew Carnegie und sein Angebot, mit ihm zusammenzuarbeiten. Bei dieser Gelegenheit lieferte mir der Unternehmer und Philanthrop die *Idee*, die »Naturgesetze des Erfolgs« zu einer praktikablen *Erfolgsphilosophie* auszuarbeiten. Tausende von Menschen haben sich seither die Ergebnisse meiner 25jährigen Forschungsarbeit zunutze gemacht, und manch großes Vermögen ist bereits mit Hilfe der in diesem Buch beschriebenen Methode begründet worden.

Der Anfang war äußerst einfach: Ich begann mit einer Idee, die jeder von uns hätte haben können. Diese Idee - und damit »meine Chance« - hatte ich Carnegie zu verdanken, aber hätte ich sie mir nicht vollständig zu eigen gemacht, hätte ich sie nicht aus vollem Herzen angenommen und vorbehaltlos bejaht, wäre ich, wie Sie sicher einsehen werden, niemals bereit gewesen, ihr 25 Jahre unermüdliche Arbeit zu widmen! Wäre ich nicht

absolut von der Richtigkeit und dem Wert dieser Idee überzeugt gewesen, hätte ich niemals die Kraft aufgebracht, ungeachtet aller Enttäuschungen, Entmutigungen und vorübergehenden Niederlagen meinen einmal eingeschlagenen Weg fortzusetzen und bis zum Ende zu gehen.

Dazu befähigten mich einmal mein Entschluß und der konkrete Plan, den ich mir für mein Vorhaben zurechtgelegt hatte; zum anderen aber die Kraft, die diese Idee dadurch mobilisierte, daß sie sich meiner Phantasie - *und meine Phantasie sich ihrer* - bemächtigte!

Als Andrew Carnegie mir damals die Idee zu einer solchen »praktischen Erfolgsphilosophie« einpflanzte, galt es für mich zunächst, den Gedanken zu hegen und pflegen, damit er lebendig blieb und mehr und mehr *von mir Besitz ergriff*. Als aber diese Idee erst einmal ihre volle Kraft entfaltet hatte, war *sie* es, die mir in schweren Zeiten Mut einflößte, die mir über jedes Hindernis hinweghalf und mich immer wieder von neuem vorantrieb. Dies ist die Natur wahrhaft schöpferischer Ideen: Zuerst muß man sie ins Leben rufen, auf ein bestimmtes Ziel hinlenken und ihnen seine ganze Kraft leihen, aber irgendwann entwickeln sie eine Eigendynamik, die ihren Urheber und jeden, der mit ihm zu tun hat - mitreißt und jeden äußeren und inneren Widerstand mühelos beiseite fegt. Ideen aktivieren geistige Kräfte, die zwar unsichtbar sind, aber dennoch eine weit größere Macht entfalten als der Mensch, der sie ursprünglich hervorgebracht hat. Sie leben sogar noch weiter, wenn das Gehirn, dem sie einmal entsprungen sind, längst zu Staub zerfallen ist.

LEITSÄTZE

Ihre Phantasie hat einen *synthetischen* und einen *schöpferischen* Aspekt. Durch geeignete Übungen lassen sich beide zu einem einzigen Werkzeug vereinigen, das alle Widerstände und Hindernisse beseitigt.

Ohne Phantasie mißlingt vieles, *mit Phantasie* gelingt alles. Asa Candler erfand nicht das Rezept für Coca-Cola, aber seiner Phantasie entstammt die Idee, die dieses Rezept in einen durchschlagenden Erfolg verwandelt hat.

Sie können jede Summe bekommen - vorausgesetzt, Sie fordern einen *bestimmten* Betrag für einen *bestimmten* Zweck, der *Ihre Phantasie beflügelt*. Der Anwendung dieses Prinzips verdankte Dr. Frank Gunsaulus eine ganze Million Dollar.

Manch ein Vermögen wartet nur darauf, mit Hilfe einer guten Idee verdient zu werden. Dabei braucht diese Idee nicht einmal wirklich neu zu sein: Es genügt oft, für sich genommen bekannte Gedanken und Tatsachen zu einer neuen Konzeption zu vereinigen.

Das vollkommenste Werkzeug der Welt muß versagen, wenn man es nicht zu gebrauchen weiß.

6 Organisierte Planung

Das Geheimnis des »führenden Kopfes«. Sie selbst können das erfolgversprechendste Betätigungsfeld aussuchen und in kürzester Zeit zu Macht und Reichtum gelangen.

Fassen wir zunächst zusammen: Sie wissen bereits, daß jede Tat und jeder Erfolg aus einem Wunsch geboren werden, der in der fruchtbaren »Umwelt« der Phantasie die Pläne hervorgebracht hat, durch die der Wunsch von einem unbestimmten psychischen Impuls in greifbare Wirklichkeit verwandelt werden kann.

Im ersten Kapitel (»Das Verlangen«) haben Sie die sechs Maßnahmen oder Schritte kennengelernt, die Sie der Verwirklichung Ihres Traums vom großen Geld (oder wovon auch immer sonst) näherbringen werden. Einer dieser Schritte bestand, wie Sie sich wahrscheinlich noch erinnern, in der Ausarbeitung eines klar durchdachten und durchführbaren Plans - beziehungsweise mehrerer solcher Pläne. Als nächstes werden Sie erfahren, *wie* sich brauchbare Pläne erarbeiten lassen:

1. Bilden Sie einen »Brain-Trust«, indem Sie so viele geeignete - intelligente und möglichst phantasievolle - Leute um sich scharen, wie Sie sie zur Entwicklung und Ausarbeitung Ihrer Pläne zu benötigen glauben. Beachten Sie dabei die in einem späteren Kapitel behandelten »Grundsätze des führenden Kopfes«. (Es ist unerlässlich, daß Sie die dort gegebene Anleitung buchstabengetreu befolgen!)

2. Bevor Sie Ihren Brain-Trust begründen, müssen Sie sich genau überlegen, welche Vorteile *Sie* den anderen als Belohnung für ihre Mitarbeit bieten können. Niemand wird bereit sein, unbegrenzt lange umsonst zu arbeiten; deshalb wird es auch keinem vernünftigen Menschen einfallen, andere ohne angemessene Gegenleistung für seine Zwecke einzuspannen zu wollen. *Das heißt allerdings nicht, daß Mitarbeiter immer nur*

mit Geld belohnt werden müßten!

3. Treffen Sie sich mindestens zweimal die Woche (nach Möglichkeit öfter) mit Ihren »Braintrustern«, bis Sie gemeinsam einen detaillierten und gut durchdachten Plan erarbeitet haben, der Ihren Reichtum begründen soll.

4. Sorgen Sie dafür, daß zwischen den Mitgliedern des Brain-Trusts Sie selbst eingeschlossen - immer bestes Einvernehmen und eine Atmosphäre gegenseitigen Vertrauens herrscht. Schon die scheinbar unbedeutendsten Spannungen innerhalb der Gruppe können Ihren Traum vom großen Geld wie eine Seifenblase zerplatzen lassen. Ohne vollkommene innere Harmonie läßt sich die »Methode des führenden Kopfes« nicht erfolgreich praktizieren.

Folgendes sollten Sie bedenken: Sie stehen im Begriff, einen unter Umständen langen Marsch anzutreten, dessen Ausgang für Sie von entscheidender Bedeutung ist. Der erwünschte Erfolg wird sich aber nur dann einstellen, wenn Ihr Vorgehensplan nicht den geringsten Fehler aufweist. Nun besitzt wohl kaum ein Mensch auf der Welt genügend Erfahrung, Kenntnisse, Talente und Fähigkeiten, um auf eigene Faust, ohne die Hilfe anderer, einen großen finanziellen Erfolg zu erringen. Deshalb muß auch jeder Plan, der zu einem solchen Erfolg führen soll, von der Gruppe gemeinsam ausgearbeitet werden. Häufiges Brainstorming ist dabei sehr zu empfehlen. Neben solchem unsystematischen Sammeln von Einfällen kann jeder Beteiligte - natürlich auch Sie selbst - seine eigenen Gedanken und Vorstellungen entwickeln, doch sollten diese unbedingt von allen Braintrustern geprüft und nur bei einstimmiger Billigung in das Gerüst des zu entwickelnden Plans eingearbeitet werden.

Schöpfen Sie Kraft aus Ihren Rückschlägen

Wenn Ihr erster Plan nicht zum erhofften Erfolg führt, arbeiten Sie einen zweiten aus. Schlägt auch dieser fehl, ersetzen Sie ihn durch einen dritten. Machen Sie unbeirrbar so weiter, bis

Sie Ihr Ziel erreicht haben. Diese Methode klingt vielleicht sehr simpel, aber sie beruht tatsächlich auf einem der wichtigsten Geheimnisse des Erfolgs überhaupt: *Geben Sie sich nie geschlagen!* Daß die allermeisten Menschen sich mit einem mittelmäßigen oder gar ärmlichen Leben begnügen »müssen«, liegt einfach daran, daß ihnen die Ausdauer gefehlt hat, es über den ersten, zweiten oder dritten Mißerfolg hinaus weiter zu versuchen und mißlungene Pläne durch immer neue und immer bessere zu ersetzen.

Ohne sorgfältige Planung kann auch das größte Finanzgenie kein Vermögen anhäufen oder ein wirtschaftliches Unternehmen zum Erfolg führen. Aber selbst die gründlichste Planung garantiert Ihnen nicht, daß Sie *keine* Fehlschläge werden hinnehmen müssen. Aus diesem Grund ist es äußerst wichtig, sich eine Tatsache einzuprägen: *Kein Mißerfolg bedeutet für sich genommen eine endgültige Niederlage.* Dazu macht ihn erst die *Deutung*, die wir ihm geben! Betrachten Sie also jede solche Niederlage als vorübergehend und als Zeichen dafür, daß Ihre Pläne eben *doch* noch nicht völlig ausgereift waren. Geben Sie Ihren Mut und Ihren Enthusiasmus nicht auf und fahren Sie fort, Ihre Strategie immer weiter zu überarbeiten und zu verbessern, bis Sie Ihr Ziel erreicht haben. Genau das ist die wichtigste Eigenschaft, die einen Erfolgsmenschen von einem Versager unterscheidet: die Fähigkeit, aus jedem Mißerfolg eine Lehre zu ziehen und, darauf gestützt, seine Vorgehensweise immer wieder und immer weiter zu verbessern, bis sich der Erfolg zuletzt doch einstellt.

Sie sind erst dann endgültig geschlagen, wenn Sie sich geschlagen geben.

Auch JAMES HILL mußte zuerst eine Niederlage einstecken, als er versuchte, das Kapital für den Bau einer Eisenbahnlinie aufzubringen, die den Osten und den Westen der Vereinigten Staaten verbinden würde. *Durch neue Pläne* gelang es ihm aber, die Niederlage in einen glänzenden Sieg zu verwandeln.

HENRY FORD erlitt nicht nur zu Beginn seiner Laufbahn als Automobilhersteller einen schweren Rückschlag, sondern auch später noch einmal, als er schon fast die Spitze der Erfolgsleiter erklommen hatte. Doch er überarbeitete seine Pläne, verbesserte sie in entscheidenden Punkten und erreichte sein Ziel.

Wir bemerken die Erfolgreichen in der Regel immer erst dann, wenn sie auf dem Gipfel stehen, und beneiden sie um ihren Reichtum und ihre Macht, doch wir wissen nicht, wie oft sie ausgeglitten und abgestürzt sind, wie viele Enttäuschungen und Fehlschläge sie hinnehmen mußten, ehe sie ihr Ziel erreichten.

Die in diesem Buch dargestellte Erfolgsphilosophie bietet keineswegs eine Garantie, daß Sie ohne alle Rückschläge zu Macht und Reichtum gelangen werden. *Das* kann Ihnen niemand garantieren! Betrachten Sie einfach jedes Scheitern Ihrer Pläne als sicheres Zeichen dafür, daß diese offensichtlich noch Fehler enthielten. Überdenken Sie Ihre Strategie und steuern Sie unbeirrt von neuem auf Ihr Ziel zu. Nicht wer *scheitert*, ist ein Versager, sondern wer *aufgibt*!

Wer aufgibt, gewinnt nie - wer nie aufgibt, gewinnt!

Prägen Sie sich diesen Satz ein, schreiben Sie ihn in großen Blockbuchstaben auf ein Blatt Papier und heften Sie dieses dort an, wohin abends vor dem Schlafengehen und morgens vor dem Aufstehen Ihr Blick zuerst fällt.

Und noch ein wichtiger Hinweis: Achten Sie auch bei der Zusammenstellung Ihres Brain-Trusts unbedingt darauf, nur solche Mitarbeiter auszuwählen, die sich durch keine Niederlage entmutigen lassen!

Ideen und Dienstleistungen sind auch Waren

Wer es sich zum Ziel gesetzt hat, reich zu werden, muß sorgfältig und vernünftig planen. Die folgenden Abschnitte enthalten genaue Anweisungen für all diejenigen, die dadurch zu Wohlstand gelangen wollen, daß sie ihre Talente und Dienste

verkaufen.

Falls Sie befürchten sollten, die »eigentliche« Methode, wirklich reich zu werden, sei, materielle Güter - wie Autos, Limonade oder Computer - herzustellen oder zu vertreiben, so seien Sie beruhigt: Praktisch jedes große Vermögen wurde ganz im Gegenteil durch den Verkauf »unstofflicher Waren« begründet. Was schließlich könnte jemand, der nicht von vornherein mit irdischen Gütern gesegnet ist, als Gegenleistung für den erstrebten Reichtum auch anderes bieten als Talente und Ideen?

Den materiellen Wert Ihres geistigen Betriebskapitals können Sie anhand der Höhe des damit erzielten Einkommens errechnen. Eine ziemlich genaue Schätzziffer dieses Marktwertes Ihrer Dienstleistungen ergibt sich, wenn Sie Ihr Jahreseinkommen mit dem Faktor 16,66 multiplizieren: Das jährliche Einkommen kann nämlich durchaus als sechszehnzehnjährige Verzinsung Ihres persönlichen geistigen Kapitals betrachtet werden, da auch langfristig angelegtes Geld mit durchschnittlich sechs Prozent verzinst wird. Und Geld wird keineswegs höher bewertet als geistige Fähigkeiten - oft ist sogar das Gegenteil der Fall!

Wer es versteht, seinen »Kopf« zum Höchstpreis zu vermieten, verfügt über eine weit sicherere finanzielle Grundlage als jemand, der Aktien oder Geld auf der Bank hat. Geistige Fähigkeiten sind nämlich ein Kapital, dessen Wert von Konjunkturschwankungen nahezu unabhängig ist und das weder gestohlen noch verpraßt werden kann. Selbst große finanzielle Mittel sind als Geschäftsgrundlage so gut wie wertlos, wenn sie nicht mit »Köpfchen« eingesetzt werden.

Zum Gipfel gelangt man - von unten

Es gibt - vereinfacht ausgedrückt - zwei Sorten von Menschen auf der Welt: Die einen sind zum Führen bestimmt, die anderen zum Folgen. Wer über kein anderes Startkapital verfügt als

Ideenreichtum nach Möglichkeit Fachkenntnisse -, Fleiß und Erfolgswillen, wird in der Mehrzahl der Fälle gut daran tun, seine Laufbahn nicht als Selbständiger zu beginnen, sondern als Mitarbeiter einer Firma oder sonstigen Organisation. Dies bedeutet oft genug, sich für den Anfang mit einer untergeordneten Stellung- und einem entsprechend niedrigen Gehalt - abfinden zu müssen. Doch die Betonung liegt auf »für den Anfang« : Wenn Sie wirklich die Absicht haben, reich zu werden, müssen Sie jeden Posten unterhalb der Chefetage als eine bloße Zwischenstufe betrachten und Ihren Blick fest auf Ihr eigentliches Ziel - den Gipfel - gerichtet lassen.

Es ist mit Sicherheit keine Schande, zu den »Befehlsempfängern« zu gehören. Die meisten Führungskräfte haben ihre Laufbahn auf dieser Stufe begonnen; doch weil in ihnen mehr steckte - und weil sie vor allem von dem ausgeprägten Wunsch getrieben waren, bis an die Spitze der Hierarchie aufzusteigen -, ist es ihnen gelungen, sich emporzuarbeiten.

Abgesehen vom Willen zum Erfolg unterscheiden eine Reihe von Charaktereigenschaften und Merkmalen die (potentielle) Führungskraft vom »statischen Befehlsempfänger«. Die meisten dieser Eigenschaften sind nichts anderes als *antrainierbare Gewohnheiten*; und sie lassen sich um so leichter antrainieren, je genauer man sie bei anderen Menschen studiert. Wer also seinen Aufstieg klug plant und organisiert, der wird seine jeweilige Stellung - und jede weitere, zu der er nach und nach aufsteigt - zugleich als eine Gelegenheit, sich als kluger und gewissenhafter Untergebener zu bewähren, als einen Beobachtungsposten *und* als eine Möglichkeit betrachten, das Beobachtete einzuüben. Dabei ist es natürlich besonders wichtig, sich geeignete *Beobachtungsobjekte* auszusuchen - mit anderen Worten: Vorgesetzte, die als vorbildliche Führungskräfte gelten können.

Elf Geheimnisse des Führens

Die wichtigsten Merkmale der erfolgreichen Führungskraft sind:

1. *Unerschütterliches Selbstvertrauen*: Es beruht auf objektiver Selbsteinschätzung und genauer Kenntnis des eigenen Berufes. Niemand läßt sich von jemandem führen, dem es an Selbstvertrauen und Mut mangelt. Auf die Dauer würde sich kein vernünftiger Mensch einem solchen »Führer« unterordnen.

2. *Selbstbeherrschung*: Wer nicht imstande ist, sich selbst zu beherrschen, der kann auch nicht über andere herrschen. Selbstkontrolle und Selbstdisziplin flößen Vertrauen ein und fordern den klugen Untergebenen zur Nachahmung heraus.

3. *Gerechtigkeitssinn*: Ohne ein ausgeprägtes Gefühl für Fairneß und Gerechtigkeit kann sich kein Vorgesetzter die Achtung seiner Untergebenen verschaffen und bewahren.

4. *Unbeirrbarkeit*: Wer häufig an seinen Entscheidungen zweifelt und immer wieder seine Meinung ändert, beweist, daß er seiner selbst nicht sicher ist und deshalb andere auch nicht zum Erfolg führen kann.

5. *Überlegtes Vorgehen*: Die erfolgreiche Führungskraft plant, bevor sie handelt, und handelt entsprechend ihren Plänen. Wer blindlings alles dem Zufall oder seiner »Intuition« überläßt und ohne wohldurchdachte, feste Pläne handelt, ist wie ein Schiff ohne Ruder: Früher oder später wird er unweigerlich scheitern.

6. *Die Gewohnheit, alle Erwartungen zu übertreffen*: »Würde bringt Bürde« - und eine der schwersten Bürden, die eine führende Stellung mit sich bringt, besteht in der Notwendigkeit, mehr zu leisten als alle anderen. Der wirkliche »Führer« fordert von sich stets mehr als von seinen Untergebenen.

7. *Zuverlässigkeit*: Schlampige, nachlässige, vergeßliche oder sonstwie unzuverlässige Menschen werden niemals erfolgreiche Führungskräfte sein, weil solche Eigenschaften es ihnen unmöglich machen, die Achtung derer zu erringen, denen sie

Anweisungen erteilen.

8. *Einfühlungsvermögen und Verständnis*: Sehr wichtig ist die Fähigkeit, sich in seine Mitarbeiter hineinzusetzen, also deren Standpunkt, deren Wünsche und deren Sorgen nachzuvollziehen. Ein guter Vorgesetzter muß immer Verständnis für seine Untergebenen und ihre Nöte zeigen.

9. *Ein Auge fürs Detail*: Wer als Führungskraft Erfolg haben will, muß auch die scheinbar unbedeutenden Details des Arbeitsprozesses beherrschen - und *bemerken*.

10. *Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen*: Die erfolgreiche Führungskraft akzeptiert nicht nur - selbstverständlich - die Verantwortung für ihre eigenen Entscheidungen, sondern ist auch stets bereit, für die Fehler und Versäumnisse ihrer Untergebenen einzustehen. Für die mangelhaften Leistungen der Mitarbeiter *ist der Vorgesetzte verantwortlich*.

11. *Fähigkeit zur Zusammenarbeit*: Die erfolgreiche Führungskraft muß die Kunst der Zusammenarbeit beherrschen und *pflanzen*. Das heißt, sie muß ihre Untergebenen zur Mitarbeit motivieren können, denn Führung beruht auf Macht, und Macht beruht auf tatkräftiger Unterstützung von seiten des »Volkes«.

Seine Führungsaufgaben kann man auf zweierlei Weise erfüllen. Die erste - und weitaus wirkungsvollste - kann sich auf die freiwillige, im Idealfall begeisterte Mitarbeit der Untergebenen stützen. Eine Führung, die auf diese Voraussetzung verzichten zu können glaubt und sich statt dessen auf bloße Befehlsgewalt verläßt, artet rasch in Tyrannei aus.

Die Geschichte liefert uns aber unzählige Beispiele dafür, daß Gewaltherrschaft nie von langer Dauer ist. Das Verschwinden der absoluten Monarchie und der Sturz der Diktatoren der jüngeren Vergangenheit liefern eindrucksvolle Beispiele dafür, daß der Mensch sich auf die Dauer nicht der Gewalt zu beugen bereit ist.

Nur eine auf der freiwilligen Mitarbeit der Untergebenen begründete Führung ist von Dauer. Auf den - immer *erzwungenen* - Gehorsam seiner Untertanen kann sich der Tyrann keinen Augenblick verlassen. Eine wirkliche Führungskraft wird immer diese elf Wesensmerkmale aufweisen - und noch einige mehr. Und wer diese Eigenschaften besitzt, darf zuversichtlich darauf hoffen, sich in jeder führenden Position zu bewähren.

Warum Führungskräfte scheitern

Wer eine leitende Position anstrebt, muß nicht nur wissen, was er zu tun hat, sondern auch, *was er unter keinen Umständen tun darf*. Wenn eine Führungskraft scheitert, dann meist aus einem oder mehreren der folgenden Gründe:

1. *Mangelnde Aufmerksamkeit für Details*: Wer erfolgreich führen will, muß auch scheinbar unbedeutenden Details seine Aufmerksamkeit schenken: Er kann nicht für irgendein Problem »keine Zeit« haben. Wer »Zu beschäftigt« ist, um seine Pläne einer veränderten Situation anzupassen oder eine dringende Angelegenheit zu regeln, der gesteht damit seine *Unfähigkeit* ein - und dies gilt für *jeden*, vom Chef bis hinunter zum jüngsten Azubi. Aber besonders derjenige, der sich in leitender Position bewähren will, muß seine Aufgabe fest im Griff haben. Dazu gehört natürlich auch die Fähigkeit zu delegieren.

2. *Abneigung gegen die Ausführung bescheidener Aufgaben*: Wer sich zu schade ist, mit anzupacken und sich gegebenenfalls die Hände schmutzig zu machen, wenn Not am Mann ist, wird schwerlich mit der Zuneigung und der Loyalität seiner Untergebenen rechnen können, und *die* sind die Hauptpfeiler einer erfolgreichen Führung. Beliebt und geachtet ist nur der Vorgesetzte, der bei Bedarf bereit ist, selbst alle Arbeiten zu verrichten, die er normalerweise von anderen verlangt.

3. *Die Erwartung, für sein »Wissen« bezahlt zu werden, anstatt für das, was man aus diesem Wissen macht*: Abstraktes

Wissen nützt nur demjenigen, in dessen Kopf es sich befindet; die Höhe des Gehalts, das jemand empfängt, ist von seiner *Leistung* abhängig, das heißt, von dem produktiven Gebrauch, den er von seinem Wissen und seinen Fähigkeiten macht.

4. *Angst vor Konkurrenten aus den eigenen Reihen:* Wer in der ständigen Angst lebt, von einem seiner ehrgeizigen jungen Mitarbeiter ausgebootet zu werden, dem wird das früher oder später auch unweigerlich passieren. Ein Manager oder Direktor, der sein Geld wert ist, sammelt bewußt einen Kreis fähiger Mitarbeiter um sich, die er mit wichtigen Aufgaben betrauen kann. Nur so ist er in der Lage, all das zu leisten, was seine Führungsposition von ihm verlangt. Es ist eine alte Wahrheit, daß man durch den richtigen Einsatz der Kräfte anderer mehr erreichen - und mehr verdienen kann als durch den der eigenen Kräfte. Dank seiner Fachkenntnisse und seiner vorbildlichen Charaktereigenschaften gelingt es dem echten »Führer«, seine Mitarbeiter zu Höchstleistungen anzuspornen, die sie ohne ihn niemals erzielen würden.

5. *Mangel an Phantasie:* Ohne dynamische, schöpferische Vorstellungskraft wird der Mann oder die Frau an der Spitze weder einen Ausweg aus einer Krisensituation finden noch erfolgversprechende Pläne entwickeln können.

6. *Selbstsucht:* Ein Vorgesetzter, der die Anerkennung, die eigentlich der Leistung seiner Mitarbeiter gilt, für sich selbst beansprucht, wird sehr bald unbeliebt werden. Echte Führerpersönlichkeiten reißen sich nicht um Anerkennung. Sie ziehen es vielmehr vor, die Verdienste ihrer Untergebenen hervorzuheben, denn sie wissen, daß Lob einen noch größeren Leistungsansporn darstellt als bloße Bezahlung.

7. *Unmäßigkeit:* Niemand ordnet sich gern einem Vorgesetzten unter, der sich außerstande zeigt, seine Gelüste oder Süchte zu zügeln. Außerdem führt eine solche Lebensweise unweigerlich zum Verlust von Energie und Lebenskraft.

8. *Mangel an Loyalität:* Vielleicht hätte ich diesen Charakterfehler an erster Stelle nennen sollen. Wer eine führende Position innehat und sich gegenüber seiner Firma, seinen Partnern, seinen etwaigen Vorgesetzten und seinen Untergebenen gegenüber nicht unbedingt loyal verhält, wird sich nicht lange auf seinem Posten halten können. Nicht umsonst heißt es: »Untreue schlägt ihren eigenen Herrn.« Wer es an Loyalität fehlen läßt, wird - zu Recht- allgemein verachtet. Mangelnde Verlässlichkeit ist die Hauptursache jedes menschlichen und beruflichen Versagens.

9. *Autoritäres Auftreten:* Der erfolgreiche Vorgesetzte weckt im Herzen seiner Mitarbeiter Bewunderung und Enthusiasmus, aber keineswegs Furcht. Wer versucht, seine »Autorität« herauszustreichen, gerät in die gefährliche Nähe des Tyrannen; und je weniger seine tatsächliche Qualifikation seinem Anspruch gerecht wird, desto mehr riskiert er, sich schlicht und einfach lächerlich zu machen. Wer wirkliche Autorität besitzt, hat es nicht nötig, mit seiner Position zu prahlen: Er bewährt sich in den Augen seiner Mitarbeiter und Untergebenen durch seine ganze Persönlichkeit und namentlich durch Eigenschaften wie Zugänglichkeit, Verständnis, Unparteilichkeit und fachliche Kompetenz.

10. *Titelsucht:* Jemand, der sich seines wahren Wertes und seiner Fähigkeiten bewußt ist, legt auf akademische oder sonstige Titel kein besonderes Gewicht. Wer seiner Umwelt bei jeder Gelegenheit seinen oder seine Titel unter die Nase reibt, beweist nur, daß er sonst nicht viel zu bieten hat.

Dies sind die gefährlichsten Klippen, an denen Menschen in führenden Positionen nur allzuleicht scheitern. Wer selbst nach einer Führungsposition strebt, sollte sich vor Fehlern der genannten Art hüten und, wenn er in sich Ansätze zu solchen negativen Eigenschaften entdeckt, alles in seiner Kraft Stehende tun, um sie restlos zu beseitigen.

Fünf Wege zu einer guten Stellung

Die im folgenden skizzierten fünf Wege stellen keine »Geheimtips« dar; sie dürften Ihnen bereits mehr oder weniger bekannt sein. Indes kann es nicht schaden, sie der Übersichtlichkeit halber noch einmal im Zusammenhang zu nennen.

1. *Arbeitsämter und private Stellenvermittlungen*: Wer eine mehr oder weniger »normale«, durchschnittlich entlohnte Beschäftigung sucht, sollte es auf jeden Fall- vielleicht parallel zu einer der folgenden Möglichkeiten - auch bei dem für ihn zuständigen Arbeitsamt versuchen.

Private »Stellenmakler« haben den Vorzug, daß sie in der Regel

motivierter sind als Beamte - ganz einfach, weil sie, anders als diese, am Erfolg ihrer Kunden verdienen; andererseits darf man nicht vergessen, sich zuvor genaustens zu informieren, *wem* man sich anzuvertrauen gedenkt.

2. *Inserate*: Versuchen Sie Ihr Glück mit Tageszeitungen, Fachzeitungen und Fachzeitschriften. Die »passive« Seite dieser Methode besteht darin, die vorhandenen Stellenangebote zu prüfen und dann gegebenenfalls mit Punkt 3,4 oder 5 fortzufahren; ansonsten - beziehungsweise parallel dazu - können Sie selbst ein Inserat aufgeben. Wenn Sie eine eher untergeordnete Stellung suchen, mag eine Kleinanzeige in einer Regionalzeitung genügen. Um führende Positionen bewirbt man sich dagegen am besten mit einer - allerdings kostspieligen! - günstig plazierten Großanzeige in einem Blatt, das die in Frage kommenden potentiellen Arbeitgeber mit Sicherheit lesen. Solch ein Inserat sollte unbedingt von einem Fachmann formuliert werden, der es versteht, die menschlichen und beruflichen Qualitäten des Stellungsuchenden knapp und exakt zu beschreiben und ins rechte Licht zu rücken.

3. *Bewerbungsschreiben*: Wenn Sie durch ein Inserat oder auf

anderem Wege von einer für Sie in Frage kommenden Stelle erfahren haben, müssen Sie sich natürlich um diese bewerben. Ein Bewerbungsschreiben sollte selbstverständlich sauber getippt sein; andererseits ist zu berücksichtigen, daß viele Firmen Wert darauf legen, daß der beigefügte Lebenslauf *handschriftlich* abgefaßt ist. Was eine Stellenbewerbung im einzelnen enthalten sollte, erfahren Sie im nächsten Abschnitt. Daß ein solcher Brief nicht nur äußerlich, sondern auch inhaltlich und sprachlich einwandfrei sein sollte, versteht sich von selbst. Wenn Sie sich diesbezüglich unsicher fühlen, ist die Hinzuziehung eines Fachmanns zu empfehlen.

4. *Bewerbungen unter Berufung auf gemeinsame Bekannte:* Zuweilen ist es vorteilhaft, wenn in dem Brief an den prospektiven Arbeitgeber auf einen geeigneten gemeinsamen Bekannten Bezug genommen werden kann. Natürlich setzt dies voraus, daß es einen solchen Bekannten überhaupt gibt! Nicht unbedingt zu empfehlen ist hingegen die Strategie, sich gezielt um die Bekanntschaft einer Person aus dem Freundeskreis des »Chefs in spe« zu bemühen, um sich anschließend auf sie berufen zu können. Solche Finten können zwar gute Erfolge zeitigen, sind aber schwierig durchzuführen und mit Risiken verbunden und sollten eigentlich - da letztlich unehrlich - vermieden werden.

5. *Persönliche Vorstellung:* In manchen Fällen verspricht eine persönliche Vorstellung bei dem in Aussicht genommenen Arbeitgeber den größten Erfolg. Dabei ist allerdings zweierlei zu beachten: Erstens sollten Sie solch einen »Überraschungsangriff« (denn davon ist ja die Rede) auf das gründlichste vorbereiten und ihn überhaupt nur dann in Erwägung ziehen, wenn Sie redegewandt und selbstsicher sind. Zweitens sollten Sie auch in diesem Fall eine umfassende schriftliche Darstellung Ihres beruflichen Werdegangs und etwaiger besonderer Fähigkeiten vorlegen, um Ihrem potentiellen Chef die Möglichkeit zu geben, Ihre Eignung später

noch einmal in aller Ruhe zu überprüfen und gegebenenfalls mit bewährten Mitarbeitern zu besprechen.

Die Bestandteile des wirkungsvollen Bewerbungsschreibens

Die Kurzdarstellung der eigenen persönlichen und fachlichen Qualifikation erfordert sorgfältigste Überlegung und Vorbereitung. Wer darin keine ausreichende Erfahrung besitzt, sollte sich unbedingt einen entsprechenden Ratgeber oder Leitfaden besorgen; Ihr Buchhändler wird Ihnen mit Sicherheit bei der Auswahl des geeignetsten Werkes helfen können. Darüber hinaus empfiehlt es sich, die Bewerbungsunterlagen zuerst Freunden oder Angehörigen vorzulegen und gegebenenfalls entsprechend ihren Verbesserungsvorschlägen zu überarbeiten.

Ihre Bewerbung sollte auf jeden Fall folgende Unterlagen beinhalten:

1. *Lebenslauf*: Dieser sollte alle relevanten Daten und Informationen enthalten, die es dem Leser ermöglichen, sich ein Bild von Ihrer Persönlichkeit zu machen - aber hüten Sie sich vor selbstgefälliger Geschwätzigkeit! Welche *speziellen* Angaben sachdienlich sein können, hängt natürlich zum Teil davon ab, um was für einen Posten Sie sich bewerben: Daß Sie beispielsweise als Teenager zwei Jahre lang Klarinettenunterricht bekommen haben, kann in bestimmten Fällen von Bedeutung, in anderen völlig irrelevant sein.

2. *Ausführlichere Darstellung Ihrer Schul- und Fachausbildung*: Geben Sie zusätzlich zu den Angaben, die bereits Ihr Lebenslauf enthält, eine knappe Beschreibung Ihres Bildungsgangs, vor allem der Abschnitte, die für die neue Stelle relevant sein könnten. Erwähnen Sie auch Ihre etwaige Teilnahme an Arbeitsgruppen oder irgendwelchen Spezialkursen und warum Sie die entsprechenden Angebote wahrgenommen haben. Überhaupt ist es empfehlenswert, jeden frei gewählten Schritt Ihrer Ausbildung - etwa die Entscheidung für den

sprachlichen oder mathematisch-naturwissenschaftlichen Zweig oder für ein bestimmtes Fachhochschul- oder Universitätsstudium - in sachlicher Weise zu begründen.

3. *Berufliche Erfahrung*: Wer bereits auf dem gleichen oder einem ähnlichen Gebiet berufliche Erfahrungen gesammelt hat, muß dies unbedingt erwähnen. Ebenso sind die Namen und Adressen früherer Arbeitgeber anzugeben. Vergessen Sie auch nicht, alle etwaigen *Spezialkenntnisse* hervorzuheben, die Sie für die angestrebte Stellung besonders qualifizieren.

4. *Zeugnisse*: Geht es um die Besetzung einer auch nur halbwegs verantwortlichen Position, wird sich kaum ein Arbeitgeber ausschließlich auf die Selbstdarstellung des Bewerbers verlassen wollen. Fügen Sie deshalb beglaubigte Fotokopien folgender Dokumente bei:

a) Abschlußzeugnisse der von Ihnen besuchten weiterführenden Schule und gegebenenfalls Hochschule;

b) Zeugnisse und Referenzen früherer Arbeitgeber;

c) Bestätigungen der erfolgreichen Teilnahme an Spezial- oder Fortbildungskursen (sofern vorhanden);

d) Empfehlungen von dem prospektiven Arbeitgeber bekannten Personen (sofern vorhanden);

5. *Ihre Fotografie*: Sie sollte neueren Datums und nach Möglichkeit von einem professionellen Fotografen aufgenommen sein. Sie wollen mit Ihrer Bewerbung den bestmöglichen Eindruck machen, und da lohnt es sich nicht, aus Sparsamkeit ein - meist unvorteilhaftes - Automatenbild zu verwenden.

Im eigentlichen Bewerbungsbrief sollten Sie unbedingt folgende Punkte beachten:

1. *Bewerben Sie sich für eine ganz bestimmte Stellung*: Es ist grundfalsch, sich ganz allgemein um Anstellung statt um einen bestimmten Posten zu bewerben. Da niemand *alles* können

kann, wird man bei einer »Allgemeinbewerbung« im Zweifelsfalle davon ausgehen, daß Sie *nichts richtig* können. Geben Sie also genau an, welche Position Sie anstreben.

2. *Beweisen Sie Ihre besondere Eignung:* Erläutern Sie, welchen besonderen Nutzen sich der Arbeitgeber von Ihrer Anstellung erhoffen kann. Hier gilt es also, anders als im Lebenslauf und in der Darstellung Ihres Bildungsgangs, das *Resultat* vorzuführen - das Produkt, das Sie »verkaufen« möchten (nämlich sich selbst), speziell im Hinblick auf die besonderen Erfordernisse der fraglichen Stellung zu beschreiben. Der Nachweis Ihrer besonderen Eignung stellt den wichtigsten Teil Ihres Bewerbungsschreibens dar. Gerade von diesem Punkt hängen oft Erfolg oder Mißerfolg ab.

3. *Bieten Sie von sich aus eine Probezeit an:* Ein solches Angebot mag Ihnen übertrieben, ja vielleicht sogar unklug erscheinen, aber wie die Erfahrung zeigt, ist gerade das Gegenteil der Fall. Wer seiner selbst und seiner Sache sicher ist, braucht eine Probezeit nicht zu fürchten. Daher wird ein solcher Vorschlag als überzeugender Beweis von Selbstvertrauen gewertet. Allerdings sollte aus Ihrem Brief klar hervorgehen, daß Sie dieses Angebot nicht etwa aus falscher Bescheidenheit machen oder gar, weil Ihnen das Wasser bis zum Hals steht und Sie auf jede Bedingung eingehen würden, sondern weil Sie

a) aufgrund Ihrer Fähigkeiten darauf vertrauen, daß Sie den Anforderungen gerecht werden,

b) weil Sie nach entsprechender Bewährung mit Ihrer festen Anstellung rechnen und

c) weil Sie entschlossen sind, diese und *nur diese* Position zu bekommen.

4. *Kenntnis des zukünftigen Aufgabengebietes:* Es versteht sich von selbst, daß Sie sich stets nur um einen Posten bewerben werden, für den Sie sich qualifiziert fühlen; darüber hinaus aber sollten Sie, ehe Sie sich bewerben, Nachforschungen über die

betreffende Firma und Ihr zukünftiges Aufgabengebiet anstellen. Der Hinweis auf solche Kenntnisse wird niemals seine Wirkung verfehlen, da sie auf überdurchschnittliches Interesse, Eigeninitiative und besondere Eignung schließen lassen.

Vergessen Sie nicht, was wir über das Wissen gesagt haben: Es ist genau soviel wert, wie Sie daraus machen! Bevor Sie aber die Gelegenheit bekommen, aus Ihren Kenntnissen und Fähigkeiten in der *Praxis* Kapital zu schlagen, müssen Sie im *übertragenen Sinne* »etwas aus ihnen machen« - das heißt, sie anschaulich und überzeugend *darstellen*. Und zu diesem Zweck kann Ihre Planung und Vorbereitung nicht sorgfältig genug ausfallen.

Sie brauchen nicht zu befürchten, Ihre Bewerbung könnte - *sofern sie systematisch zusammengestellt und übersichtlich gegliedert ist* zu ausführlich und zu umfangreich ausfallen. Ebenso wie Sie daran interessiert sind, eine lohnende Stellung zu finden, möchte Ihr Chef in spe sichergehen, daß er mit Ihnen einen wirklich geeigneten Mitarbeiter gewinnt. Und gerade die besten Führungskräfte verdanken ihre außergewöhnlichen Erfolge ihrer Fähigkeit, sich die qualifiziertesten Assistenten auszusuchen. Lückenlose Auskünfte über den Bewerber sind dafür allerdings unerlässlich.

Bedenken Sie außerdem, daß eine bis ins kleinste ausgearbeitete Bewerbung dem Arbeitgeber nicht nur alle für eine Meinungsbildung erforderlichen Informationen vermittelt, sondern ihm zugleich einen guten Eindruck von Ihrer Arbeitsweise - insbesondere Ihrer Sorgfalt und Ihrer Fähigkeit zu systematischem Denken - verschafft.

Die Zusammenstellung einer solchen Dokumentation ist im Prinzip eine einmalige Arbeit, die lediglich durch gelegentliche Ergänzungen auf den neuesten Stand gebracht zu werden braucht. Auf diese Weise haben Sie eine stets aktuelle

»berufsbezogene Selbstdarstellung« zur Verfügung, die Sie bei Bedarf wieder für eine Bewerbung verwenden können.

Was ich weiter oben über Ihr Paßbild gesagt habe, gilt entsprechend auch für das ganze »Material« Ihrer Bewerbung: Es ist unklug, aus Sparsamkeit sichtlich billiges Papier oder am Ende gar eine Schreibmaschine mit altem Farbband zu verwenden. Wenn Sie selbst keinen Computer und/oder leistungsfähigen Drucker besitzen, scheuen Sie sich nicht vor der Ausgabe und lassen Sie den Text Ihrer Bewerbung von einem professionellen Schreibbüro erfassen und auf hochwertigem Papier ausdrucken.

Es empfiehlt sich außerdem, Ihre Unterlagen nicht als eine »Loseblattsammlung« zu verschicken, sondern sie zuvor sauber zu heften oder etwa in eine Klemmappe einzulegen, die Sie außen mit Ihrem Namen, dem Namen des Adressaten (also des Unternehmens, bei dem Sie sich bewerben) und der von Ihnen angestrebten Stellung beschriften sollten.

Erfolgreiche Geschäftsleute kleiden sich mit der größten Sorgfalt, weil sie wissen, daß der erste Eindruck oft der entscheidende ist. Ihre Bewerbungsdokumentation dient dem gleichen Zweck. Sorgen Sie deshalb dafür, daß sie unter den Bewerbungen Ihrer Konkurrenten sofort - positiv - auffällt. (*Was* im Einzelfall positiv auffällt, ist natürlich von der Art und dem »Stil« der jeweils angeschriebenen Organisation abhängig: Eine Werbeagentur wird mit Sicherheit andere Maßstäbe an die Aufmachung Ihrer Bewerbung anlegen als beispielsweise eine Bank oder ein Automobilhersteller.) Wenn Sie auf eine bestimmte Stellung Wert legen, kann Ihnen auch zugemutet werden, daß Sie sich mit allen Kräften und äußerster Sorgfalt um sie bemühen. Außerdem kann der überdurchschnittliche Bewerber von vornherein auch mit überdurchschnittlicher Anerkennung und überdurchschnittlichem Gehalt rechnen.

Suchen Sie sich eine Aufgabe, die Ihnen Freude bereitet

Es ist nur natürlich, daß man mit derjenigen Beschäftigung seinen Lebensunterhalt verdienen möchte, für die man sich am besten geeignet fühlt. So hat zum Beispiel ein Maler das Bedürfnis, mit Farben umzugehen, ein Handwerker, seine manuelle Geschicklichkeit zu erproben, während ein Schriftsteller dann am glücklichsten sein wird, wenn er mit Sprache arbeiten, und ein Musiker, wenn er sich in ein gutes Orchester einfügen kann. Wo sich angeborene Talente dieser Art nicht deutlich ausprägen, macht sich meist ein besonderes Interesse für einen bestimmten Geschäfts-, Industrie- oder Dienstleistungszweig bemerkbar. Einer der größten Vorzüge unserer heutigen Gesellschaftsstruktur liegt ja gerade in der schier unübersehbaren Vielfalt an Berufen, die dem Arbeitswilligen zur Verfügung stehen.

1. Überlegen Sie genau, welche Art von Arbeit Ihren Wünschen und Neigungen am ehesten entspricht. Sollte es den betreffenden Berufszweig (noch) nicht geben, dann *schaffen* Sie ihn eben!

2. Gehen Sie bei der Auswahl der Firma oder Person, für die Sie arbeiten möchten, mit der größten Umsicht vor.

3. Stellen Sie möglichst genaue Nachforschungen über Ihren zukünftigen Arbeitgeber an, über seine Firmen- und Personalpolitik sowie über Ihre voraussichtlichen Aufstiegschancen.

4. Machen Sie eine gewissenhafte Inventur Ihrer Talente und Fähigkeiten, um genau zu ermitteln, *was Sie tatsächlich zu bieten haben*. Suchen Sie dann nach Mitteln und Wegen, Ihre Aktivposten - besonderen Kenntnisse, Fähigkeiten und Ideen -, von deren Nützlichkeit Sie *überzeugt* sind, möglichst wirkungsvoll anzubieten und zum Höchstpreis zu verkaufen.

5. Bewerben Sie sich nicht um irgendeinen »Job«. Zerbrechen Sie sich nicht lange den Kopf darüber, wo Sie möglicherweise eine freie Stelle finden könnten. Schreiben Sie nie: »Hätten Sie

Arbeit für mich?« Konzentrieren Sie sich vielmehr von vornherein auf das, *was Sie zu bieten haben*.

6. Ist Ihr Plan vollkommen ausgearbeitet, bringen Sie ihn sauber und übersichtlich zu Papier (sofern Sie diese Arbeit nicht einer professionellen Schreibkraft anvertrauen wollen).

7. Schicken Sie die Unterlagen nach Möglichkeit nicht per Post, sondern übergeben Sie sie selbst *der dafür zuständigen Person*; diese wird sich dann um alles weitere kümmern. Jede Firma - selbst eine, die »eigentlich« voll besetzt ist - sucht grundsätzlich immer nach Mitarbeitern, die einen wertvollen Beitrag leisten können, sei es nun in Form von Ideen, von Dienstleistungen oder von persönlichen Beziehungen. Viele Unternehmen haben eine Stelle frei für einen Bewerber, der mit seinem Aufgabengebiet restlos vertraut ist und *für die Firma von Nutzen sein kann*.

Wer seine Bewerbung auf diese Weise betreibt, wird zwar einige Tage oder Wochen in Planung und Vorbereitung investieren müssen, doch er wird sich dadurch von Anfang an die Bezahlung, die Anerkennung und die Aufstiegschancen sichern, um die er sich sonst viele Jahre lang bemühen müßte. Diese systematische Vorgehensweise kostet Sie also unterm Strich nicht mehr Zeit, sondern bringt Ihnen im Gegenteil eine *Zeitersparnis* von bis zu fünf Jahren: Denn wer methodisch und sorgfältig plant, kann die unteren Sprossen der Erfolgsleiter mit Leichtigkeit überspringen.

Die Zauberformel für den beruflichen Erfolg

Aus dem vorausgegangenen Teil dieses Kapitels dürfte jedem Leser klargeworden sein, worauf es ankommt, wenn man seine Dienste mit dauerhaftem Erfolg verkaufen will. Doch müssen die hier wirksamen Faktoren immer wieder von neuem analysiert, verstanden und angewandt werden. Denn sowohl die Sicherheit der Stellung als auch die Höhe des Verdienstes hängen in allererster Linie von Qualität und Quantität der

persönlichen Leistung ab sowie von der Geisteshaltung, mit welcher diese erbracht wird.

Wer deshalb - in nahezu jedem Wirtschaftsbereich - dauernden Erfolg erzielen will, muß die sogenannte »QQG-Formel« befolgen - ja sich ihre ständige Anwendung zur festen Gewohnheit machen!

Diese »Formel« ist von so entscheidender Bedeutung, daß ich sie an dieser Stelle genau analysieren und erklären möchte:

1. *Qualität* der Dienstleistung erfordert die sorgfältigste, hundertprozentige Erfüllung jeder - auch der scheinbar unwichtigsten beruflichen Aufgabe. Ihr Handeln muß vom unermüdlichen Streben nach immer vollkommenerer Beherrschung Ihres Arbeitsgebietes bestimmt sein.

2. *Quantität* der Dienstleistung bedeutet die Verpflichtung, grundsätzlich mehr zu bieten und zu leisten, als von Ihnen verlangt oder auch nur erwartet wird, gepaart mit dem festen Vorsatz, dieses »Mehr« mit wachsender Geschicklichkeit und Erfahrung immer weiter zu steigern. Auch dies muß zur festen Angewohnheit werden.

3. Die *Geisteshaltung*, mit der Sie Ihre Leistungen erbringen, impliziert *konstante* Freundlichkeit, Zuvorkommenheit und Leistungsbereitschaft gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden. Nur mit solchem Verhalten kann man sich das Wohlwollen und die Unterstützung seiner Mitmenschen sichern.

Qualität und Quantität Ihrer Leistung bilden indes noch keine sichere Erfolgsgrundlage. Sowohl die Höhe Ihres Einkommens als auch die Dauer der Anstellung hängen in erster Linie von der *Geisteshaltung* ab, mit der Sie Ihre Dienste anbieten und leisten.

Gerade diesen Punkt hob ANDREW CARNEGIE immer besonders hervor, wenn wir über die Voraussetzungen geschäftlichen Erfolgs sprachen. Er betonte wiederholt, daß er, ohne zu zögern, selbst seinen fähigsten Mitarbeiter ungeachtet

der überragenden Qualität und Quantität seiner Dienstleistung entlassen würde, wenn dieser nicht zu harmonischer Zusammenarbeit fähig und bereit wäre. Seine Personalpolitik bewies, daß es ihm mit diesem Grundsatz absolut ernst war: Zuvorkommenden, kooperativen und einsatzbereiten Mitarbeitern verhalf er zu großem Reichtum; wer sich aber nicht in die Gemeinschaft einordnen konnte oder wollte, mußte gehen.

Die »angenehme Persönlichkeit« ist die äußere Manifestation der *richtigen Geisteshaltung* als des Fundaments jeder uneingeschränkt zufriedenstellenden Dienstleistung. Persönliche Vorzüge und die Bereitschaft zu harmonischer Zusammenarbeit können durchaus qualitative oder quantitative Mängel der Dienstleistung kompensieren für ansprechendes Verhalten aber gibt es keinen Ersatz.

Die 30 Ursachen des Mißerfolgs

Es ist für meine Begriffe eine der größten Tragödien, wenn sich ein Mensch vorbehaltlos für ein bestimmtes Ziel einsetzt - und trotzdem scheitert. Noch trauriger muß es uns stimmen, wenn wir das Heer der Erfolglosen mit der geringen Zahl der Erfolgreichen vergleichen. Im Rahmen meines von Andrew Carnegie angeregten Projekts habe ich Gelegenheit gehabt, das Leben mehrerer tausend Männer und Frauen zu analysieren - von denen 98 Prozent »versagt« hatten! Diese sorgfältigen Untersuchungen ergaben 30 Hauptgründe für den Mißerfolg und 13 Hauptgründe für den Erfolg (die 13 »Gesetze des Erfolgs«, die ich in diesem Buch beschreibe). Im folgenden sollen die häufigsten Ursachen menschlichen Versagens erörtert werden. Lesen Sie diese Liste aufmerksam durch und fragen Sie sich bei jedem Punkt, ob das Gesagte vielleicht auf Sie zutrifft. Auf diese Weise gewinnen Sie ein klares Bild von den Hindernissen, die möglicherweise noch zwischen Ihnen und dem Erfolg stehen.

1. *Mangelnde Intelligenz*: Menschen mit geringen Geistesgaben ist - wenn überhaupt - nur bedingt zu helfen. Mein

Erfolgssystem kennt eigentlich nur einen einzigen Ausweg: das Bündnis mit klugen Köpfen. Zur Beruhigung sei allerdings schon hier gesagt, daß mangelnde Intelligenz das einzige der 30 Hindernisse für den Erfolg ist, das nicht *mit Leichtigkeit* aus eigener Kraft überwunden werden kann.

2. *Ungenauere Zielsetzung*: Wer kein bestimmtes Ziel im Leben hat, kann sich auch keinen bestimmten Erfolg erhoffen. Ausnahmslos alle »Versager« aus der von mir untersuchten Gruppe lebten *ohne festen Plan* in den Tag hinein. Mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit war dies einer der Hauptgründe ihres beruflichen Versagens.

3. *Mangelnder Ehrgeiz*: Menschen, denen es gleichgültig ist, ob sie im Leben vorankommen, und die nicht bereit sind, unter Einsatz all ihrer Kräfte auf den Erfolg hinzuarbeiten, haben nur äußerst geringe Aussichten, es je zu etwas zu bringen.

4. *Ungenügende Schulbildung*: Dieses Problem - sowie die zahlreichen Möglichkeiten, es zu beheben - haben wir bereits ausführlich in einem eigenen Kapitel (»Fachkenntnisse«) abgehandelt.

5. *Mangel an Selbstdisziplin*: Selbstbeherrschung ist die Fähigkeit, alle unerwünschten Eigenschaften entweder abzulegen oder ständig unter Kontrolle zu halten. Nur wer sich selbst in der Hand hat, kann sein Leben in die Hand nehmen. Wirklich Herr seiner selbst zu werden ist zwar eine schwierige Aufgabe, doch wer nicht imstande ist, sich seinem eigenen Willen unterzuordnen, wird auch niemals andere lenken können.

6. *Ein schlechter Gesundheitszustand*: Mit einer angeschlagenen Gesundheit bringt man es im Leben nur selten weit. Erhöhte Anfälligkeit ist oft die Folge mangelnder Selbstbeherrschung - beziehungsweise deren häufigster Erscheinungsformen:

- a) ungesunde Eßgewohnheiten,
- b) Schwarzseherei,

- c) Alkohol-, Medikamenten- und Drogenmißbrauch,
- d) Mangel an körperlicher Betätigung,
- e) ungenügende Sauerstoffversorgung des Organismus, bedingt durch schlechte Atemgewohnheiten.

7. *Schädliche Einflüsse während der Kindheit:* Auch wenn negative Kindheitserlebnisse mit Sicherheit nicht - wie in bestimmten Kreisen üblich - für *alle* Mißgeschicke, die einem Menschen im weiteren Verlauf seines Lebens widerfahren, verantwortlich gemacht werden können, sind sie doch eine der Hauptursachen asozialen oder allgemein schlecht angepaßten Verhaltens und damit auch beruflichen Versagens.

8. »*Aufschieberitis*«: Scarlett O'Haras »Verschieben wir's auf morgen« ist eine der Hauptursachen menschlichen Versagens. Die meisten von uns bringen es nur deshalb zu nichts, weil sie sich unter dem Vorwand, auf den »richtigen Augenblick« zu warten, nicht entschließen können, ein - oft durchaus vernünftiges sowie gründlich geplantes und vorbereitetes - Projekt in Angriff zu nehmen. Schieben Sie nichts auf die lange Bank! Den »einzig richtigen Augenblick« gibt es nur in der Theorie - *praktisch* gibt es deren unendlich viele! Machen Sie sich mutig ans Werk, auch wenn Ihnen das eine oder andere Hilfsmittel noch zu fehlen scheint. Ist die Arbeit erst einmal in Gang gekommen, findet sich immer eine Möglichkeit.

9. *Mangelnde Ausdauer:* Den meisten von uns fällt es leichter, etwas anzufangen, als es zu Ende zu führen. Und noch mehr Menschen werfen beim ersten kleinen Fehlschlag die Flinte ins Korn. Ausdauer ist einer der Grundpfeiler des Erfolgs: Wer genügend Ausdauer besitzt, für den hat das Wort »unmöglich« keine Bedeutung.

10. *Unangenehmer Charakter:* Wer durch sein Verhalten oder sein ganzes Wesen seine Mitmenschen befremdet oder vor den Kopf stößt, wird nur in seltenen Ausnahmefällen nennenswerte Erfolge erzielen. Macht ist die notwendige Bedingung jeden

Erfolgs, und Macht über andere erlangt nur derjenige, der andere für seine Ziele zu begeistern vermag. Ein miesepetriger, unfreundlicher oder unverträglicher Mensch kann jedoch nie mit bereitwilliger Unterstützung rechnen.

11. *Mangelnde Kontrolle des Geschlechtstriebes*: Der Sexualtrieb ist eine der stärksten Kräfte, die das menschliche Handeln bestimmen. Wer die höchsten Gipfel des Erfolgs erklimmen will, muß lernen, diesen Trieb in seine Gewalt zu bringen und wenigstens zum Teil zu *sublimieren* - das heißt, in ein *geistigeres* Prinzip zu verwandeln: einerseits um seine eigenen Kräfte zu schonen, andererseits um die transformierte Sexualenergie schöpferischen Zwecken dienstbar machen zu können. (Darauf wird in einem späteren Kapitel noch ausführlich eingegangen.)

12. *Der Traum vom mühelosen Reichtum*: Die Spielleidenschaft hat schon Millionen Menschen ins Unglück gestürzt. Ein besonders abschreckendes Beispiel stellt der Börsenkrach von 1929 dar, als unzählige Leute an der Wall Street mit geliehenem Geld ihr Glück versuchten.

13. *Mangelnde Entschlußfreudigkeit*: Erfolgsmenschen treffen ihre Entscheidungen sofort und stoßen sie - wenn überhaupt - erst nach reiflicher Überlegung wieder um. Erfolglose Menschen treffen ihre Entscheidungen - wenn überhaupt - nur zögernd und ändern sie dafür um so häufiger und rascher. Unentschlossenheit und Willensschwäche sind nahe Verwandte und treten meist gemeinsam auf. Befreien Sie sich unter allen Umständen von diesen lähmenden Angewohnheiten!

14. *Eine oder mehrere der »sechs Hauptängste«* : Diese Ängste werden wir im letzten Kapitel genau analysieren. Vorerst genüge es zu sagen, daß wir sie *alle* überwinden müssen, wenn wir etwas Wertvolles leisten und unsere Leistungen gewinnbringend verkaufen wollen.

15. *Die Wahl des falschen Ehepartners*: Dies ist eine der

häufigsten Ursachen des Mißerfolgs überhaupt. Ist die eheliche Harmonie gestört, so wirkt sich das erfahrungsgemäß auf alle übrigen Lebensbereiche nachteilig aus. Nur allzuleicht vereitelt eine gescheiterte Ehe selbst die ehrgeizigsten Pläne!

16. *Übertriebene Vorsicht*: Wer vor jedem Wagnis zurückschreckt, muß sich in der Regel mit dem begnügen, was risikofreudigere Konkurrenten übriglassen. Übertriebene Vorsicht ist genauso schädlich wie Unvorsichtigkeit. Hüten Sie sich vor beiden Extremen!

17. *Die Wahl eines ungeeigneten Partners*: Gerade im Geschäftsleben kann ein solcher Irrtum die schwerwiegendsten Folgen haben. Als Angestellter kann man sich seine »Partner« - Arbeitskollegen und Vorgesetzte - zwar in aller Regel nicht aussuchen, wohl aber kann man aussuchen, mit wem man näheren Umgang pflegt beziehungsweise wem man nacheifern will: Wählen Sie sich unter allen Umständen einen fleißigen, intelligenten und ehrgeizigen Menschen als Vorbild!

18. *Aberglaube und Vorurteile*: Aberglaube verrät nicht nur eine furchtsame Natur, sondern auch Unwissenheit. Erfolgsmenschen sind »Freidenker« und fürchten sich vor nichts.

19. *Die Wahl des falschen Berufs*: Wer an seiner Arbeit keine Freude hat, wird nie Überdurchschnittliches leisten können. Deshalb ist es außerordentlich wichtig, daß man sich genauestens überlegt, zu welcher Tätigkeit man sich am meisten hingezogen fühlt, ehe man sich für einen bestimmten Beruf entscheidet. Und wer bereits eine bestimmte Laufbahn eingeschlagen hat und irgendwann merkt, daß seine Tätigkeit ihm wirklich keinerlei Freude mehr bereitet, tut weit besser daran umzusatteln, als sich noch jahrelang erfolglos abzuquälen.

20. *Verzettelung*: Wer sich auf vielerlei Gebieten versucht, bleibt in der Regel auf allen ein Dilettant. Konzentrieren Sie lieber Ihr ganzes Denken und Handeln auf ein einziges Ziel!

21. *Verschwendungssucht*: Der Verschwender wird schon allein deswegen keine Erfolge erzielen, weil er in dauernder Angst leben muß, eines Tages ohne Geld dazustehen. Gewöhnen Sie sich deshalb an, regelmäßig einen bestimmten Prozentsatz Ihres Einkommens beiseite zu legen. Mit einem gewissen finanziellen Rückhalt kann man es sich leisten, auf ein wirklich günstiges Angebot zu warten. Wer keinerlei Ersparnisse hat, ist dagegen gezwungen, die erstbeste Gelegenheit zu ergreifen - und die ist oft genug alles andere als gut!

22. *Mangelnde Begeisterungsfähigkeit*: Wer außerstande ist, sich für seine eigenen Projekte zu begeistern, wird weder in sich die für deren Verwirklichung nötige Energie mobilisieren können noch imstande sein, andere mitzureißen und als Helfer zu gewinnen. 23. *Engstirnigkeit*: Wer über alles und jedes eine vorgefaßte, unabänderliche Meinung hat, wird es selten je zu etwas bringen: Erstens weil er sich bei seinen Entscheidungen statt auf Tatsachenwissen auf Vorurteile stützt (und die können höchstens *durch Zufall* richtig sein!), zweitens weil ihm die grundsätzliche Bereitschaft fehlt, seinen Horizont zu erweitern und Neues hinzuzulernen.

24. *Unmäßigkeit*: Unmäßigkeit ist ein Ausdruck mangelnder Selbstdisziplin (Punkt 5) und wirkt sich in den allermeisten Fällen negativ auf die Gesundheit aus (Punkt 6).

25. *Mangelnde Bereitschaft zur Zusammenarbeit*: Dieser Charakterfehler kostet mehr Menschen ihre Stellung und ihre beruflichen Aussichten als alle anderen Fehlhaltungen zusammengenommen. Kein erfahrener Geschäftsmann oder leitender Angestellter wird einen unkooperativen Mitarbeiter in seiner Firma dulden.

26. *Eine unverdiente Machtstellung*: Dies betrifft vor allem Kinder reicher Eltern, die Vermögen und gesellschaftliche oder berufliche Stellung einfach geerbt haben. Geld, das man sich nicht ehrlich erarbeitet hat, und Macht, die einem in den Schoß fällt, verderben in den allermeisten Fällen den Charakter.

27. *Vorsätzliche Unehrllichkeit*: Ehrlichkeit ist die notwendige Bedingung jeden dauerhaften Erfolgs. Wer ausnahmsweise einmal unter dem Zwang der Umstände zu einer Notlüge greift, ist gewiß noch nicht »verloren« ; aber aus freien Stücken unehrlich oder unaufrichtig zu sein, bedeutet den sicheren Ruin. Früher oder später kommt die Wahrheit immer ans Licht, und der entlarvte Lügner oder Betrüger verliert nicht nur seinen guten Ruf, sondern findet sich oft genug sogar im Gefängnis wieder.

28. *Geltungsbedürfnis und Eitelkeit*: Diese negativen Charaktereigenschaften lähmen unsere Urteilskraft und wirken zu Recht abstoßend auf unsere Mitmenschen. Für den Erfolg sind sie praktisch tödlich.

29. *Ungenauigkeit und Denkfaulheit*: Die meisten Menschen sind entweder zu gleichgültig oder zu faul, um ihre Pläne und Entscheidungen mit ausreichendem - und gründlich recherchiertem - Tatsachenmaterial zu untermauern: Sie ziehen es vor, statt dessen Vermutungen anzustellen und auf gut Glück zu handeln. Eine solche Verfahrensweise ist ungefähr so erfolgversprechend wie russisches Roulette.

30. *Mangel an Kapital*: Es ist ein typischer Anfängerfehler, sich auf riskante Unternehmungen einzulassen, ohne ein finanzielles Polster zu besitzen, mit dem mögliche Rückschläge aufgefangen werden könnten. Die meisten neugegründeten Firmen müssen anfangs eine gewisse - unter Umständen mehrjährige - »Durststrecke« überwinden.

Dies also sind die 30 Hauptursachen des Mißerfolgs, die ich durch das Studium der Lebensgeschichte mehrerer tausend Menschen ermitteln konnte. Ich kann Ihnen nur empfehlen, diese Zusammenstellung als Leitfaden für eine gründliche Selbstanalyse zu verwenden. Sprechen Sie nach Möglichkeit jeden einzelnen Punkt mit jemandem durch, der Sie *wirklich gut kennt*. Dadurch kann die - gezwungenermaßen subjektive - Selbstkritik durch die objektive Einschätzung eines

Außenstehenden ergänzt und gegebenenfalls korrigiert werden.

Wie Sie sich am besten verkaufen

Eine der ältesten Forderungen, die der Mensch je an sich gestellt hat, lautet: »Erkenne dich selbst!« Wenn Sie eine beliebige Ware gewinnbringend verkaufen wollen, müssen Sie mit ihren Eigenschaften genauestens vertraut sein. Dies gilt natürlich auch für die »Ware« Mensch- also auch dann, wenn Sie sich selbst an den Mann bringen wollen. Sehr wichtig ist dabei die Kenntnis Ihrer Schwächen, damit Sie versuchen können, sie abzulegen oder zumindest durch entsprechende Stärken auszugleichen. Die gleiche Beachtung sollten Sie aber auch Ihren positiven Charaktereigenschaften sowie all Ihren besonderen Talenten und Fähigkeiten schenken: Denn gerade diese gilt es ja bei einer Bewerbung oder einem Vorstellungsgespräch ins rechte Licht zu rücken. Voraussetzung dafür ist jedoch eine *genaue und ehrliche Selbstanalyse*.

Zu welch peinlichen Situationen eine falsche Selbsteinschätzung führen kann, zeigt die folgende kurze Geschichte, die beinahe wie ein Witz klingt, sich aber tatsächlich so zugetragen hat.

Ein junger Mann bewarb sich beim Direktor eines sehr bekannten Unternehmens um eine Stellung. Er machte einen sehr guten Eindruck- bis er nach seinen Gehaltswünschen gefragt wurde. Da entgegnete der junge Mann, er habe noch keine genaue Vorstellung (*ungenau* Zielsetzung!). Der Direktor machte daraufhin den Vorschlag:

»Dann stellen wir Sie eben für eine Woche zur Probe ein und bezahlen Sie entsprechend Ihrer Leistung.«

»Das wäre mir nicht so lieb«, antwortete da der junge Mann, »in meiner jetzigen Stellung bekomme ich mehr!«

Die Moral dieser Geschichte? Ehe Sie sich um eine Gehaltserhöhung oder um eine neue, besser bezahlte Stellung bemühen, täten Sie gut daran, sich zu fragen, ob Sie auch die

notwendigen Voraussetzungen erfüllen.

Wer möchte *nicht* mehr Geld verdienen! Die entscheidende Frage ist nur, ob man es auch wirklich *verdient*. Viele Menschen haben völlig unrealistische Vorstellungen vom tatsächlichen Wert ihrer Arbeitskraft. Der bemißt sich in der freien Marktwirtschaft nämlich nicht danach, was wir *brauchen* - oder zu brauchen *glauben* -, sondern danach, was wir *leisten*.

Haben Sie im letzten Jahr Fortschritte erzielt?

Die jährliche Selbstanalyse hat für den Angestellten die gleiche Bedeutung wie für jedes Wirtschaftsunternehmen die Jahresbilanz. Unter dem Strich sollte sich dabei immer eine Abnahme der Fehler und Schwächen und eine Zunahme der positiven Charaktereigenschaften und Fähigkeiten ergeben. Es gibt im Leben nur drei Möglichkeiten: Fortschritt, Stillstand oder Rückschritt. Jeder von uns möchte natürlich vorankommen; eine gewissenhafte Selbsterforschung zeigt uns am deutlichsten, wie es wirklich um uns steht. Wer es verstanden hat, seine Dienstleistungen vorteilhaft zu verkaufen, wird seine Jahresbilanz mit Sicherheit positiv abschließen können.

Für eine solche Analyse bietet sich besonders das Jahresende an, da dies im gewissen Sinne der »natürliche« Zeitpunkt ist, Selbsterkenntnis mit guten Vorsätzen zu vereinigen. Die folgenden 28 Fragen sollen Ihnen als eine Art »Checkliste« die Erstellung Ihrer Jahresbilanz erleichtern. Lesen Sie sie - am besten wieder zusammen mit einem Freund oder nahen Angehörigen, dessen objektives Urteil jede Selbsttäuschung Ihrerseits ausschließt - aufmerksam durch und beantworten Sie sie so ehrlich wie möglich.

28 sehr persönliche Fragen

1. Habe ich mein Jahresziel erreicht? (Bis man sein Lebensziel erreicht hat, sollte man sich für jedes Jahr ein bestimmtes Zwischenziel setzen.)

2. War die *Qualität* meiner Dienstleistungen einwandfrei,

oder ließe sie sich in der einen oder anderen Hinsicht noch verbessern?

3. Habe ich wirklich alle meine Kräfte eingesetzt, um auch die größtmögliche *Quantität* an Dienstleistung zu erbringen?

4. War ich stets freundlich, zuvorkommend und kooperationsbereit?

5. Habe ich irgendwelche - größeren oder kleineren - Entscheidungen ohne zwingenden sachlichen Grund hinausgeschoben?

6. Habe ich an der Vervollkommnung meiner Persönlichkeit gearbeitet- und wenn ja, in ausreichendem Umfang?

7. Habe ich die nötige Ausdauer gehabt, alle meine diesjährigen Pläne zu verwirklichen?

8. Habe ich alle nötigen Entscheidungen prompt und entschlossen getroffen?

9. Habe ich mich in meinem Denken und Handeln von einer oder mehreren der »sechs Hauptängste« beeinflussen lassen?

10. Bin ich gelegentlich zu vorsichtig - beziehungsweise zu unvorsichtig - gewesen?

11. Waren meine Beziehungen zu meinen Arbeitskollegen als gut zu bezeichnen? Falls unser gegenseitiges Verhältnis zu wünschen übrigließ, war es ganz - oder auch nur vorwiegend - meine Schuld?

12. Habe ich meine Kräfte verzettelt, indem ich statt eines einzigen Hauptzwecks mehrere Ziele gleichzeitig verfolgte?

13. Bin ich immer allen und allem gegenüber aufgeschlossen und lernbereit gewesen?

14. Habe ich meine Leistungsfähigkeit gesteigert?

15. Bin ich in irgendeiner Hinsicht unmäßig gewesen?

16. Habe ich mir irgendwelche selbstüchtigen Gedanken, Äußerungen oder Handlungen zuschulden kommen lassen?

17. War mein Verhalten jederzeit geeignet, mir die Achtung meiner Mitmenschen zu verschaffen?

18. Habe ich mich mit bloßen Mutmaßungen zufriedengegeben, oder lagen meinen Plänen und Entscheidungen sorgfältige Recherchen, Analysen und Überlegungen zugrunde?

19. Habe ich meine Zeit und meine Finanzen richtig eingeteilt?

20. Habe ich meine Zeit mit nutzlosen Dingen vergeudet?

21. Lassen sich meine Leistungen durch bessere Zeiteinteilung und mehr Selbstdisziplin im kommenden Jahr noch steigern?

22. Habe ich in irgendeiner Hinsicht *nicht* nach bestem Wissen und Gewissen gehandelt?

23. Habe ich immer mehr und Besseres geleistet, als von mir verlangt oder erwartet wurde?

24. Bin ich irgend jemandem gegenüber unfair gewesen - und wenn ja, in welcher Weise?

25. Stellte meine Leistung den realen Gegenwert des Geldes dar, das ich von meinem Arbeitgeber in diesem Jahr erhalten habe?

26. Habe ich den richtigen Beruf gewählt? Und wenn nicht - wozu fühle ich mich besser geeignet?

27. War mein Arbeitgeber mit meinen Leistungen zufrieden? Falls nein - warum nicht?

28. Wie viele der wichtigsten Erfolgsprinzipien habe ich bis heute verinnerlicht und zu Grundsätzen meines Handelns gemacht? (Lassen Sie sich vor allem bei der Beantwortung dieser letzten Frage von einem kritischen Freund beraten!)

Wenn Sie sich die in diesem Kapitel behandelten Regeln und Empfehlungen eingepägt haben und entschlossen sind, sich in Ihrem Denken und Handeln fortan von diesen Grundsätzen

leiten zu lassen, können Sie nun mit der Ausarbeitung eines praktischen Plans beginnen, der Ihnen helfen wird, Ihre Dienste möglichst gewinnbringend zu verkaufen. Wie bereits gesagt, hat jemand, der entweder gerade erst anfängt, Geld zu verdienen, oder aber der sein Vermögen durch unglückliche Umstände verloren hat und wieder bei Null anfangen muß, in der Regel kein anderes Kapital, das den Grundstock des angestrebten Reichtums bilden könnte, als den Wert seiner Talente und Fähigkeiten. Die hier empfohlene ehrliche Selbstanalyse wird Ihnen nicht nur zu der gründlichen Kenntnis Ihrer Person und an Eigenschaften verhelfen, die die unverzichtbare Voraussetzung für die objektive Einschätzung Ihrer Erfolgsaussichten darstellt. Sie wird darüber hinaus auch Ihren Blick für die Stärken und Schwächen Ihrer Mitmenschen schärfen und Ihnen damit die Möglichkeit verschaffen, sich unter Ihren Vorgesetzten echte Vorbilder auszusuchen, Ihre Arbeitskollegen besser zu verstehen und die Zuverlässigkeit und Eignung zukünftiger Mitglieder Ihres Brain-Trusts objektiv zu beurteilen.

Ungezählte Möglichkeiten, zu Reichtum zu gelangen

Nachdem wir uns mit den Regeln und Prinzipien vertraut gemacht haben, mit deren Hilfe praktisch alle *Selfmade-Millionäre* ihr Vermögen aufgebaut haben, werden Sie sich vermutlich als nächstes die Frage stellen: Wo finde ich Gelegenheit, diese Grundsätze anzuwenden? Nun versteht es sich eigentlich von selbst, daß niemand Ihnen die Arbeit, Ihren persönlichen Weg zum Reichtum auszukundschaften, abnehmen kann. Die Idee, aus der sich Ihr individuelles Erfolgsziel ableiten läßt, muß Ihnen selbst kommen - oder Sie müssen sie zumindest selbst *finden*: Wie erfolgversprechend könnte schließlich eine Methode sein, die öffentlich bekanntgegeben und von Hunderten, Tausenden oder Zigtausenden von Menschen übernommen und angewandt wird?

Um Ihnen aber doch eine gewisse - wie ich meine, überaus nützliche - Hilfestellung zu leisten, möchte ich Ihnen die uns zur

Verfügung stehenden *grundsätzlichen* Möglichkeiten ins Gedächtnis zurückrufen, die die Rahmenbedingungen des Erfolgs darstellen also gewissermaßen das Gelände abstecken, auf dem Sie Ihren individuellen Weg finden sollen.

Zunächst erinnern wir uns daran, daß wir alle in einem Land leben, *in dem jeder die uneingeschränkte Freiheit genießt, zu denken, zu sagen und zu tun, was ihm gut erscheint und keinem anderen schadet*. Allzu viele von uns nehmen diese Freiheit als etwas Selbstverständliches hin, ohne einen Gedanken an all die Millionen von Menschen zu verschwenden, die ihr Leben in Unfreiheit verbringen müssen.

Wir erfreuen uns der Gedankenfreiheit, der freien Wahl und der ungehinderten Nutzung aller Erziehungs- und Bildungsmöglichkeiten, der freiheitlichen politischen Meinungsbildung, der freien Berufswahl, der Freiheit, ohne jede äußere Einmischung *so viel Geld anzuhäufen, wie wir nur wünschen*, der freien Wahl des Wohnsitzes, des Arbeitsplatzes und des Ehepartners, der Freiheit, zu reisen, wohin es uns beliebt, und schließlich der Freiheit, *uns jedes, selbst das höchste denkbare Ziel zu setzen*, das ein Mensch erreichen kann. Unsere freie Welt bietet jedem ehrlichen Bürger unzählige Gelegenheiten, zu Reichtum zu gelangen. Doch wer auf die Jagd geht, wird sich zu diesem Zweck ein wildreiches Gebiet aussuchen; und wer nach Reichtum strebt, wird sich analog dazu ein möglichst gewinnträchtiges Betätigungsfeld wählen. Aus der bloßen Tatsache aber, daß Sie jetzt gerade dieses Buch lesen, kann mit fast mathematischer Sicherheit geschlossen werden, daß Sie mitten in einem der »wildreichsten Geldreviere« der ganzen Welt wohnen!

Machen Sie sich doch nur einmal bewußt, wie reich und konsumfreudig ein Land sein muß, dessen Frauen jährlich Millionen und Abermillionen für Lippenstift, Eyeshadow, Haarspray und andere Kosmetika ausgeben!

Wenn Sie wissen wollen, wo das Geld - für den, der die

Prinzipien des Erfolgs verinnerlicht hat - fast buchstäblich auf der Straße liegt, dann brauchen Sie sich nur in einem Land umzusehen, in dem an einem einzigen Tag des Jahres *über eine halbe Milliarde D-Mark* für Feuerwerkskörper in die Luft gejagt wird und in dem - allen ärztlichen Warnungen zum Trotz - die Tabak- und die Alkoholindustrie Jahr für Jahr Milliardenumsätze machen.

Nicht minder erfolgsversprechend ist ein Land, dessen Bewohner alljährlich mit der größten Selbstverständlichkeit Milliardenbeträge für alle möglichen Vergnügungen und sportlichen Betätigungen ausgeben. Und bedenken Sie dabei, daß die genannten Waren und Dienstleistungen nur einige wenige Quellen des Reichtums darstellen - ja, daß es sich hierbei lediglich um Luxusartikel und Belanglosigkeiten handelt. Doch schon Herstellung, Transport und Vertrieb dieser wenigen Waren schaffen weltweit Arbeitsplätze für Millionen von Menschen, die mit ihrer Tätigkeit Milliarden an Löhnen und Gehältern verdienen und diese wiederum nach Belieben für Bedarfs- und Luxusartikel ausgeben. Bereits dieser kleine Ausschnitt aus dem globalen Kreislauf von Geld, Waren und Dienstleistungen läßt den wahren Überfluß an Gelegenheiten erahnen, der es *jedem Erfolgswilligen* erlaubt, Reichtum zu erwerben. Niemand und nichts kann Sie daran hindern, unter Einsatz all Ihrer Kräfte auf dieses Ziel hinzuarbeiten. Mit überdurchschnittlichem Talent, überdurchschnittlichen Fähigkeiten und überdurchschnittlicher Erfahrung kann auch heute noch jeder ein riesiges Vermögen aufhäufen. Wie reich ein selbständiger Unternehmer und mag er noch so klein angefangen haben - wird, hängt einzig und allein vom Grad seiner Tüchtigkeit, seiner Entschlossenheit und seiner Ausdauer ab. Und wer sich in einem abhängigen Arbeitsverhältnis befindet, kann auch dort mit Hilfe unserer Methode ein wirklich ansehnliches Einkommen erzielen.

Worauf warten Sie also eigentlich noch?

Fangen Sie jetzt an!

Das wahre »Land der unbegrenzten Möglichkeiten« ist der freie Markt: Unzählige Chancen warten nur darauf, daß Sie sie ergreifen. Kommen Sie, wählen Sie aus, entwickeln Sie einen Plan, machen Sie sich ans Werk und verfolgen Sie Ihr Ziel mit unermüdlicher Ausdauer - die Gesetze der freien Marktwirtschaft erledigen den Rest! Sie können sich darauf verlassen: unsere kapitalistische Welt garantiert jedem die Möglichkeit und das Recht, praktisch jede beliebige Ware und Dienstleistung anzubieten und den entsprechenden Lohn einzustreichen.

Unser System macht grundsätzlich niemandem dieses Recht streitig- andererseits verschenkt es aber auch nichts. Denn unser System gehorcht selbst dem ehernen Gesetz des Wirtschaftslebens, das stets für jede Dienstleistung und jede Ware den angemessenen Lohn oder Preis fordert.

LEITSÄTZE

Potenzieren Sie Ihre Erfolgsaussichten - und Ihre Verdienstmöglichkeiten -, indem Sie Ihr »Ideen-Kapital« durch die Bildung eines Brain-Trusts vervielfachen.

Wählen Sie dazu Menschen, die Sie inspirieren und Sie mit ihrer Phantasie und ihrem Wissen unterstützen, die an Sie glauben und die dadurch Ihr Selbstvertrauen stärken.

Arbeiten Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Hilfe der in diesem Kapitel gegebenen Empfehlungen aus. Erstellen Sie eine erschöpfende »Bewerbungsdokumentation«, und Sie haben die besten Aussichten, eine Stellung zu finden, deren Bezahlung den wahren Gegenwert Ihrer Kenntnisse und Fähigkeiten darstellt.

Betrachten Sie selbst die beste Stellung als die Vorstufe zu einer noch besseren. Führen Sie zu diesem Zweck regelmäßig eine gründliche und möglichst objektive Selbstanalyse durch und streben Sie danach, von Mal zu Mal bessere Ergebnisse zu erzielen.

*Erfolg fordert keine Gründe. Mißerfolg duldet keine
Entschuldigungen.*

7 Der Entschluß

Wie eine Meinung zum Entschluß kristallisiert, und wie der Entschluß zur Durchführung gelangt. Wie und wann die Änderung einer Entscheidung zu größerem Nutzen und Gewinn führt.

Meine Analyse der über 25000 Fallgeschichten von Menschen, die beruflich und allgemein im Leben versagt hatten, ergab, daß mangelnde Entschlußkraft zu den Hauptgründen ihrer Mißerfolge zählte.

Die Neigung, alles hinauszuschieben, gehört nun einmal zu den am meisten verbreiteten Charakterfehlern, und praktisch jeder von uns muß - will er nicht zu den ewigen Verlierern zählen - an ihrer Beseitigung arbeiten.

Ich hoffe aufrichtig, daß die Lektüre dieses Buches Ihnen helfen wird zu lernen, notwendige Entscheidungen *schnell und endgültig* zu treffen: Entschlußfreudigkeit ist nämlich eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Anwendung aller in diesem Buch beschriebenen Erfolgsregeln.

Im Gegensatz zu der obengenannten großen Gruppe von »Versagern« ergab meine Analyse der Lebensgeschichten von einigen hundert Multimillionären, daß *ausnahmslos jeder von ihnen* gewohnt ist, blitzschnelle Entscheidungen zu treffen und diese - wenn überhaupt - nur nach langem und reiflichem Überlegen zu ändern oder zu widerrufen. Leute, deren Traum vom großen Geld zeit ihres Lebens unerfüllt bleibt, treffen ihre Entscheidungen dagegen - wenn überhaupt - nur *zögernd und widerwillig* und sind allzu gern bereit, sie *oft und schnell wieder umzuwerfen*.

Eine der auffälligsten Charaktereigenschaften HENRY FORDS war seine *Gewohnheit*, Entscheidungen nicht nur schnell zu treffen, sondern sie auch unverzüglich in die Tat umzusetzen. Stand ein Entschluß erst einmal fest, änderte er ihn

nur selten und auch dann erst nach reiflichster Überlegung. Diese Eigenschaft war so ausgeprägt, daß sie ihm den Ruf der Dickköpfigkeit einbrachte. Ebendieser Starrsinn war es auch, der ihn sein berühmtes, nicht eben schönes T-Modell selbst dann noch jahrelang weiterbauen ließ, als alle seine Berater und viele seiner Käufer in ihn drangen, doch endlich ein neues Modell in Serie zu geben. Es ist nicht auszuschließen, daß Ford in diesem besonderen Fall tatsächlich etwas zu lange zögerte; andererseits aber brachte ihm sein (nur in Schwarz lieferbares) »Einheitsauto« noch so lange erkleckliche Gewinne ein, bis die Änderung des Modells *unbedingt nötig wurde*. Ohne Zweifel war Fords Beharrlichkeit nicht frei von Starrsinn, aber eine gewisse Sturheit ist auf jeden Fall immer noch besser als mangelnde Entschlußfähigkeit und Wankelmut.

Meinungen- eine billige Ware

Die meisten Menschen, denen es nicht so recht gelingen will, zu Geld zu kommen, sind leicht beeinflussbar. Sie erlauben den Zeitungen, dem Fernsehen und den tratschenden Nachbarn, für sie zu denken. Meinungen aber - und um nichts anderes handelt es sich in der Regel bei den Behauptungen von Medien und Mitmenschen - sind die billigsten Massenartikel der Welt. Jeder von uns hat sie im Überfluß auf Lager und sucht ständig nach bereitwilligen Abnehmern. Wer aber aus Faulheit oder Unfähigkeit außerstande ist, sich ein selbständiges Urteil zu bilden, dem wird es auch kaum je gelingen, einen Plan zu verwirklichen - und am allerwenigsten den, reich zu werden.

Wer von den Meinungen anderer abhängig ist, hat ohnehin keinen *eigenen Wunsch!* Sehen Sie sich doch einmal aufmerksam um (und seien Sie so ehrlich, auch einen kritischen Blick in Ihr Inneres zu werfen): Das Leben der meisten Leute kreist um vorgefertigte »Ideale« wie die weißeste Wäsche, das komfortabelste Auto, den begehrenstwertesten Urlaub, das sicherste Deo, den schnellsten Computer, den aromatischsten Kaffee, und was es für angeblich erstrebenswerte Dinge sonst

noch gibt. Der sicherste Weg, wie Sie sich vor der Beeinflussung durch fremde Meinungen schützen können, besteht darin, Ihren Mitmenschen möglichst wenig Anlässe zu bieten, welche zu äußern - zumindest bezüglich Ihrer wirklich wichtigen Vorhaben. Sollten Sie also ernsthaft beginnen, die hier behandelten Erfolgsregeln in die Praxis umzusetzen, dann *behalten Sie Ihre Absicht für sich*: Fassen Sie Ihre eigenen Entschlüsse und führen Sie sie aus. Ziehen Sie *niemanden* ins Vertrauen außer Ihren »klugen Köpfen«, Ihren handverlesenen Braintrustern, deren Unterstützung Sie völlig sicher sein können, einfach weil sie dasselbe Ziel verfolgen wie Sie. Selbst beste Freunde und wohlmeinendste Verwandte machen uns durch ihre Witzeleien und - in der Mehrzahl der Fälle auf keinerlei Tatsachenwissen gestützte - Meinungen nur allzuleicht unsicher.

Schweigen ist Gold

Sie haben einen eigenen Kopf und einen klaren Verstand. Lassen Sie sich also von niemandem dreinreden: Urteilen Sie selbständig und treffen Sie Ihre eigenen Entscheidungen. Natürlich wird es dazu meist nötig sein, sich von anderen Daten und Informationen zu beschaffen. Tun Sie dies aber unauffällig und ohne Ihre Pläne und Absichten zu offenbaren!

Es ist ein typisches Kennzeichen des Halbgebildeten, daß er »besonders viel weiß«. Solche Leute verraten sich dadurch, daß sie zuviel reden und zuwenig zuhören. Wenn Sie lernen wollen, schnelle Entscheidungen zu treffen, dann gewöhnen Sie sich an, Augen und Ohren weit geöffnet und den Mund fest geschlossen zu halten. Schwätzer hören am liebsten sich selbst reden. Wenn Sie mehr sprechen als zuhören, lassen Sie sich nicht nur viele Gelegenheiten entgehen, etwas Neues hinzuzulernen, sondern gewähren möglicherweise auch Leuten Einblick in Ihre Pläne, deren größtes Vergnügen darin besteht, Sie bei deren Ausführung zu stören.

Noch folgenschwerer ist Geschwätzigkeit aber, wenn Sie dadurch Ihre Absichten nicht lediglich relativ harmlosen

Witzbolden, Schwarzsehern oder Besserwissern verraten, sondern jemandem, der den Wert Ihrer Ideen richtig beurteilen kann. Sie dürfen nämlich niemals vergessen, daß Sie nicht der einzige sind, der nach einem gangbaren Weg sucht, zu Reichtum zu gelangen. Wenn Sie also Ihre Pläne zu bereitwillig preisgeben, brauchen Sie sich nicht zu wundern, wenn Ihnen früher oder später einer Ihrer Konkurrenten zuvorkommt.

Behalten Sie also Ihre Erfolgspläne für sich, und Sie werden weder Gefahr laufen, durch die inkompetenten Einwände Ihrer wohlmeinenden Mitmenschen verunsichert zu werden, noch riskieren, daß ein weniger wohlmeinender Zeitgenosse Ihnen Ihre besten Ideen stiehlt!

Entscheidungen machen Geschichte

Der Wert einer Entscheidung hängt von dem Mut ab, den sie erfordert. Bei den großen Entscheidungen, die den Gang der Geschichte beeinflußt und damit das Gesicht unserer heutigen Welt entscheidend mitbestimmt haben, ging es oft genug um Leben und Tod.

Es wäre ohne weiteres möglich, ein ganzes Buch, ja ein ganzes Bücherregal mit - politischen, militärischen oder privaten »historischen Entscheidungen« zu füllen; sinnvoller als eine solche katalogartige Aufzählung erscheint es mir aber, die Geschichte *einer* Entscheidung so ausführlich zu erzählen, daß ihre wahre Bedeutung und Tragweite erkennbar wird. Der Vorteil dieser Verfahrensweise ist, daß sie den Entscheidungsakt nicht abstrakt vorführt, sondern ihn im Zusammenhang mit weiteren »Elementen des Erfolgs« vorführt.

Lesen Sie also die folgende Erzählung aufmerksam durch und sehen Sie, wie viele der bislang besprochenen Prinzipien oder »Schritte« Sie darin ausmachen können.

Ein Zwischenfall in Boston

Eine der folgenreichsten politischen Entscheidungen der Neuzeit wurde am 4. Juli 1776 getroffen, als 56 Männer in

Philadelphia ihre Namen unter ein Dokument setzten, von dem sie wußten, daß es entweder allen Bürgern der amerikanischen Kolonien zur Freiheit verhelfen- *oder sie alle an den Galgen bringen würde!*

Sie wissen wahrscheinlich, von welchem berühmten Dokument ich spreche: der amerikanischen Unabhängigkeitserklärung. Möglicherweise ist aber nicht jedem von Ihnen klar, welch großes Beispiel von Entschlossenheit und Bekennermut sich darin äußerte.

Mit dem historischen Datum sind wir - zumindest die etwas älteren Jahrgänge unter uns - zwar vertraut, aber wer kann wirklich ermessen, wieviel Mut dieser Schritt erforderte! Wir haben im Geschichtsunterricht davon gehört, kennen Daten und die Namen der wichtigsten Schauplätze und Akteure dieses gewaltigen historischen Dramas. Aber wie steht es um unser Wissen von den Kräften, die hinter diesen Namen wirkten? Und wer kennt die unsichtbare Macht, die den amerikanischen Kolonien - und indirekt auch einer Vielzahl weiterer Nationen - die Freiheit schenkte, *schon lange bevor Washingtons Armee Yorktown erreichte?*

Deshalb wollen wir uns jetzt auf die Ereignisse in der ehemaligen britischen Kolonie Massachusetts konzentrieren, die von dieser »unsichtbaren Macht« ausgelöst wurden. Unsere Geschichte beginnt mit einem Zwischenfall, der sich am 5. März 1770 in Boston ereignete. Britische Soldaten patrouillierten durch die Stadt, um der Bevölkerung die Präsenz der Krone möglichst eindringlich vor Augen zu führen. Die Ansiedler beobachteten diese Demonstration bewaffneter Macht mit wachsendem Groll. Es dauerte nicht lange, dann machten sie ihrer Wut Luft - erst mit Worten, dann mit gezielten Steinwürfen, bis schließlich der Patrouillenführer das Feuer eröffnen ließ. Der Kampf endete mit vielen Toten und Verwundeten.

Dieser Zwischenfall rief in der Öffentlichkeit so große

Empörung hervor, daß die Provinzialversammlung (eine Körperschaft, der die einflußreichsten Siedler angehörten) zusammentrat und ein gemeinsames Vorgehen beschloß. Auch JOHN HANCOCK und SAMUEL ADAMS gehörten dieser Versammlung an. Mutig forderten diese beiden Männer entscheidende Schritte, um die englischen Truppen aus Boston zu vertreiben.

Bedenken Sie, daß der Entschluß dieser verschwindend kleinen Minderheit - es waren *nur zwei Männer* - zum Auslöser und Ausgangspunkt der Ereignisse wurde, die zur Entstehung der heutigen Weltmacht Amerika führten. Und vergessen Sie auch nicht, daß der Entschluß dieser beiden Männer viel Glauben und Mut erforderte denn er war äußerst gefährlich!

Ehe die Versammlung auseinanderging, wurde vereinbart, Samuel Adams zu HUTCHINSON, dem britischen Gouverneur der Kolonie, zu entsenden, um den Abzug der britischen Truppen zu verlangen.

Diese Forderung wurde erfüllt, und die Truppen verließen Boston. Damit war der Zwischenfall aber keineswegs aus der Welt geschafft. Er hatte in die Herzen aller Beteiligten den Keim eines Entschlusses gesenkt, der den Kolonien die Unabhängigkeit bringen und den Gang der Geschichte für immer verändern sollte.

Ein Zusammenschluß führender Köpfe

RICHARD H. LEE übernahm im weiteren Verlauf der Ereignisse eine führende Rolle. Er und Samuel Adams standen in regelmäßigem Briefkontakt und teilten einander all ihre Befürchtungen und Hoffnungen in bezug auf das Wohlergehen der Einwohner ihrer Provinzen mit. Diese Korrespondenz brachte Adams auf die Idee, durch einen regelmäßigen Gedankenaustausch zwischen allen 13 Kolonien eine Basis für das gemeinsame Planen und Handeln zu schaffen, das, wie er wußte, zur Lösung der gemeinsamen Probleme dringend

erforderlich war. Zwei Jahre nach der Bostoner Straßenschlacht, im März 1772, unterbreitete Adams der Provinzialversammlung den Vorschlag, ein Korrespondenzkomitee aus offiziellen Vertretern aller 13 Kolonien zu berufen mit dem Ziel, »die freundschaftliche Zusammenarbeit zum Wohle der Kolonien des britischen Amerika zu fördern«.

Damit war der erste Schritt getan, alle bisher noch verstreuten Kräfte zu sammeln. Adams, Lee und Hancock hatten sich zu einem »Bund kluger Köpfe« - einem Brain-Trust, wenn wir so wollen - zusammengefunden.

Das Korrespondenzkomitee wurde gegründet. Die Kolonisten hatten bislang vereinzelt Scharmützel mit den britischen Soldaten ausgefochten, doch waren mit dieser Art von Kleinkrieg keine nennenswerten Resultate erzielt worden. Die Unzufriedenheit der einzelnen hatte sich eben noch nicht in einer Gruppe von »Köpfen« kristallisiert! Ehe sich Adams, Lee und Hancock zusammenfanden, hatte es noch keine Gruppe von Siedlern gegeben, die sich mit Herz und Verstand, Leib und Seele um eine gemeinsame Lösung bemüht und nach einem Weg gesucht hätte, die Schwierigkeiten mit der britischen Besatzung ein für allemal aus der Welt zu schaffen.

Natürlich waren in der Zwischenzeit auch die Briten nicht müßig gewesen. Auch sie hatten Pläne geschmiedet und sich zur Wahrung ihrer Interessen zusammengeschlossen - wobei sie den wesentlichen Vorteil auf ihrer Seite hatten, über genügend Geld und Soldaten zu verfügen, um ihre Pläne auch unverzüglich in die Tat umsetzen zu können.

Ein schneller Entschluß ändert den Lauf der Geschichte

Der englische König entsandte General GAGE nach Amerika, damit er Hutchinson ablöste. Eine der ersten Amtshandlungen des neuen Gouverneurs bestand in dem Versuch, Samuel Adams durch eine offene Drohung zur Aufgabe seiner feindseligen Haltung gegen die Krone zu veranlassen.

Welch eine folgenschwere Entscheidung Adams abverlangt wurde, können Sie am ehesten nachvollziehen, wenn ich dessen Gespräch mit Oberst Fenton, dem Kurier des Gouverneurs, wörtlich wiedergebe:

Oberst Fenton: »Gouverneur Gage hat mich beauftragt, Ihnen, Mr. Adams, zu versichern, daß der Gouverneur weitgehende Vollmachten besitzt, Sie für Ihre Loyalität zu belohnen, falls Sie Ihren Widerstand gegen die Maßnahmen der Regierung Seiner Majestät aufgeben. [Ein klarer Bestechungsversuch!] Darüber hinaus möchte Ihnen der Gouverneur dringend empfehlen, nicht länger das Mißfallen Seiner Majestät zu erregen. Es ist meine Pflicht, Sie darauf aufmerksam zu machen, daß Ihr bisheriges Verhalten gegen ein von König Heinrich VIII. erlassenes Gesetz verstößt und daß jeder - nach freiem Ermessen des Gouverneurs - des Verrats oder Hochverrats Verdächtige festgenommen, nach England überführt und dort abgeurteilt werden kann. Eine Abkehr von Ihrer bisherigen Politik würde Ihnen hingegen nicht nur sehr erhebliche persönliche Vorteile, sondern auch die Huld des Königs sichern.«

Samuel Adams konnte zwischen zwei möglichen Vorgehensweisen wählen. Er konnte seine Überzeugung verraten, um sich persönlich zu bereichern, oder er konnte seinen politischen Kampf fortsetzen und damit riskieren, als Hochverräter gehängt zu werden.

In diesem Augenblick mußte Samuel Adams eine Entscheidung über Leben und Tod treffen. Und er zögerte nicht. Zuerst nahm er Oberst Fenton sein Ehrenwort als Offizier ab, daß er dem Gouverneur seine Erwiderung wortgetreu übermitteln würde. Dann sagte Adams:

»Sagen Sie bitte Gouverneur Gage, daß ich zuversichtlich hoffe, schon lange meinen Frieden mit dem König der Könige gemacht zu haben. Keine persönlichen Motive oder Vorteile werden mich je davon abbringen, mich mit all meiner Kraft für die gerechte Sache meines Landes einzusetzen. Raten Sie

Gouverneur Gage außerdem in meinem Namen, die Geduld eines zum äußersten gereizten Volkes nicht länger auf die Probe zu stellen!«

Der Gouverneur reagierte auf Adams' scharfe Erwiderung mit der folgenden Proklamation: »Im Namen Seiner Majestät verspreche ich allen, die unverzüglich ihre Waffen niederlegen und sich wieder ihrer Pflichten gegenüber der Krone erinnern, vollkommene Straffreiheit. Ausgeschlossen von dieser Amnestie werden lediglich Samuel Adams und John Hancock, deren Verbrechen zu schändlich sind, als daß sie der gerechten Strafe entgehen dürften.«

Adams und Hancock saßen, wenn Sie mir den saloppen Ausdruck gestatten, »ganz schön in der Tinte«. Die Kampfansage des wütenden Gouverneurs zwang die beiden Männer zu einer zweiten, nicht minder gefährlichen Entscheidung. In aller Eile beriefen sie eine geheime Versammlung aller Gesinnungsgenossen ein. Als alle vollzählig anwesend waren, verschloß Adams die Tür, steckte den Schlüssel in die Tasche und erklärte, die sofortige Einberufung eines Kongresses aller amerikanischen Kolonien der Krone sei in der gegenwärtigen Situation nicht mehr zu umgehen. Ehe ein entsprechender Beschluß nicht gefaßt sei, werde niemand den Raum verlassen.

Diese Worte lösten eine hitzige Debatte aus. Manche erschrakten vor den möglichen Folgen eines so radikalen Vorgehens, andere äußerten ernsthafte Zweifel, ob es weise sei, eine so *endgültige Entscheidung* gegen die Krone zu treffen. In dem ganzen Raum gab es nur zwei Männer, die keine Furcht kannten und keinen Gedanken an die Möglichkeit eines Fehlschlags verschwendeten: Adams und Hancock. Ihre Überzeugung und ihr Mut wirkten aber auf die Dauer ansteckend, und zuletzt erklärte sich das Plenum bereit, mit Hilfe des Korrespondenzkomitees den Ersten Kontinentalen Kongreß vorzubereiten. Dieser, so wurde beschlossen, würde ab

dem 5. September 1774 in Philadelphia tagen.

Prägen Sie sich dieses Datum ein! Es ist wichtiger als der 4. Juli 1776, denn ohne den Beschluß, den Kontinentalen Kongreß einzuberufen, wäre die Unabhängigkeitserklärung nie zustande gekommen. Noch bevor der neue Kongreß zum erstenmal zusammentrat, hatte in einem anderen Teil des Landes ein weiterer Politiker einen »Katalog der Rechte des britischen Amerika« verfaßt und veröffentlicht. Es war THOMAS JEFFERSON - ein Bürger der Provinz Virginia, dessen Verhältnis zu Lord DUNMORE, dem dortigen Statthalter der Krone, ebenso gespannt war wie das zwischen Hancock und Adams und dem Gouverneur von Massachusetts.

Kurz nach Veröffentlichung seiner politischen Streitschrift wurde Jefferson des Hochverrats gegen die Regierung Seiner Majestät angeklagt. Empört über diesen Akt despotischer Willkür, erklärte daraufhin PATRICK HENRY, einer von Jeffersons Kollegen, offen vor der Provinzialversammlung, daß er Jeffersons Ansichten uneingeschränkt teile. Er schloß seine Rede mit den berühmt gewordenen Worten: *»Wenn das Verrat ist, dann macht das Beste daraus!«*

Es waren Männer ohne politische oder militärische Macht, die es ihnen ermöglicht hätte, ihre Forderungen durchzusetzen, die im vollem Bewußtsein ihrer Verantwortung und in Kenntnis der Tragweite ihrer Entschlüsse zusammentraten, um das Schicksal der Kolonien in ihre Hände zu nehmen. Mit der Eröffnung des Ersten Kontinentalen Kongresses begannen ihre gemeinsamen Überlegungen, die sie mit nur kurzen Unterbrechungen fortsetzten, bis am 7. Juni 1776 RICHARD LEE aufstand, um das Wort bat und die Versammlung mit einem wagemutigen Vorschlag aufschreckte:

»Gentlemen, ich stelle den Antrag, diese Versammlung möge beschließen, daß diese Vereinigten Kolonien freie und unabhängige Staaten sind und von Rechts wegen sein sollen, daß sie von jeglicher Treuepflicht gegen die britische Krone

entbunden sind und daß jegliche politische Verbindung zwischen ihnen und dem Staate Großbritannien vollständig gelöst ist und sein soll.«

Die Unabhängigkeitserklärung

Der sensationelle Antrag wurde so leidenschaftlich und so umständlich diskutiert, daß Lee zu guter Letzt die Geduld verlor. Als sich die Versammlung nach mehreren Tagen noch immer nicht zu einem klaren Entschluß hatte durchringen können, meldete er sich abermals zu Wort und sagte mit klarer, fester Stimme: »Herr Präsident, wir haben diesen Vorschlag tagelang debattiert. Er ist der einzige Ausweg, der uns offenbleibt. Warum, Sir, schieben wir unsere Entscheidung dann noch länger hinaus? Wozu noch länger überlegen? Lassen Sie uns diesen schönen Tag zum Geburtstag der amerikanischen Republik machen. Lassen wir sie entstehen- nicht um zu zerstören und zu besiegen, sondern um die Herrschaft des Friedens und des Rechts wiederherzustellen!«

Dringende Familienangelegenheiten zwangen Lee zur Rückkehr nach Virginia, noch bevor es zur endgültigen Abstimmung über seinen Antrag gekommen war. Vor seiner Abreise betraute er aber seinen Freund Thomas Jefferson mit der Vertretung seiner Sache. Dieser versprach, sich mit all seinem Einfluß und seiner Beredsamkeit für die Annahme des Antrags einzusetzen. Kurze Zeit später ernannte Hancock, der Präsident des Kongresses, Jefferson zum Vorsitzenden eines Komitees, das den Entwurf der Unabhängigkeitserklärung ausarbeiten sollte.

Lang, mühsam und schwerfällig feilte der Ausschuß an dem Dokument, dessen Verabschiedung durch den Kongreß praktisch einer Kriegserklärung an Großbritannien gleichkommen würde. Jeder, der seine Unterschrift daruntersetzte, unterzeichnete damit, falls die Kolonien in dem mit Sicherheit zu erwartenden Krieg gegen die Krone unterliegen würden, gleichsam sein eigenes Todesurteil.

Am 28. Juni wurde der Entwurf des Dokuments dem Kongreß vorgelegt. Wieder wurde er mehrere Tage lang erörtert und abgeändert, bis er schließlich seine endgültige Form gefunden hatte. Am 4. Juli 1776 trat Jefferson vor die Versammlung und verlas ohne Angst um seine persönliche Sicherheit eine der folgenschwersten Erklärungen, die je zu Papier gebracht wurden:

»Wenn der Lauf der Dinge ein Volk dazu zwingt, seine politische Bindung an ein anderes Volk zu lösen und unter den Mächten dieser Erde eine selbständige und gleichberechtigte Stellung einzunehmen, zu der es die Gesetze Gottes und der Natur berechtigen, so verlangt es die dem Urteil der Menschheit schuldige Achtung, daß es die Gründe, die es zu dieser Trennung zwingen, offen darlege...«

Als Jefferson geendet hatte, schritt man zur Abstimmung. Die Erklärung wurde angenommen und von den anwesenden 56 Männern unterzeichnet. Mit dieser Entscheidung begann eine Nation zu existieren, deren Bestimmung es zu sein schien, der Menschheit das von nun an für alle Zeiten geltende Recht auf politische Selbstbestimmung anzuvertrauen.

Wenn Sie jetzt noch einmal die Ereignisse überschauen, die zur Unabhängigkeit führten, so werden Sie mir beipflichten, daß die vereinigten Staaten von Amerika ihre Entstehung der Entscheidung eines 56köpfigen Brain-Trusts verdanken. Der Entschluß dieser »führenden Köpfe« war es letztlich auch, der *GEORGE WASHINGTON* zum militärischen Sieg verhalf, denn der *Geist* der Unabhängigkeitserklärung hatte von den Herzen seiner Soldaten Besitz ergriffen, so daß nichts und niemand ihrem begeisterten Siegeswillen standzuhalten vermochte.

Ist es daher nicht äußerst ermutigend zu wissen, daß die gleiche Kraft, die zur Entstehung einer so großen und mächtigen Nation führte, nun zum Werkzeug Ihres persönlichen Erfolgs werden wird? Denn diese unwiderstehliche »unsichtbare

Macht«, von der ich eingangs sprach, ist nichts anderes als die Wirkung der Anwendung der in diesem Buch dargestellten Grundsätze. Mittlerweile dürfte es Ihnen keine allzu großen Schwierigkeiten bereiten, sechs dieser Grundsätze in der Vorgeschichte der Unabhängigkeitserklärung zu entdecken. Sie finden dort *brennendes Verlangen, Entschlossenheit, Selbstvertrauen, Ausdauer, die »Gruppe führender Köpfe« und planvolles Handeln*. Alle diese Kräfte warten nur darauf, Ihnen den Weg zum Erfolg zu ebnen: Sie brauchen sie nur zu aktivieren!

Der mutige Geist

Immer wieder werden Sie in diesem Buch Hinweise darauf finden, daß von brennendem Verlangen energisierte Gedanken die Tendenz haben, ihre objektive Entsprechung hervorzubringen - sich zu *bewahrheiten*. Sowohl die Entstehungsgeschichte der Vereinigten Staaten als auch die der United States Steel Corporation können als überzeugenden Beleg für die Wirksamkeit dieser »Technik« angesehen werden.

Das Geheimnis dieser so erstaunlichen Erfolgsmethode ist nichts »Übernatürliches« : Es ist nichts anderes als das Zusammenwirken ewiger Kräfte der Natur. Diese Naturgesetze arbeiten für jeden, der den nötigen Glauben und Mut besitzt, um sie anzuerkennen und für sich zu beanspruchen. Ebenso wie sie einer Nation die Freiheit schenken, können sie *Ihnen* zu Reichtum und Erfolg verhelfen.

Wer imstande ist, rasche und endgültige Entscheidungen zu fällen, weiß, was er will- und bekommt es auch! In allen Lebenssituationen zeichnen sich Erfolgsmenschen durch Entschlußfreudigkeit und Beständigkeit aus. Ihre geistige Selbständigkeit und ihr Scharfblick machen sie zu Vorbildern und Führern. Die Welt gesteht jedem, der energisch und überzeugt auf ein bestimmtes Ziel hinarbeitet, auch den nötigen schöpferischen Freiraum zu.

Entschlußschwäche zeichnet sich meist schon in der Jugend ab. Überwindet man sie nicht rechtzeitig, wird sie zur - im Laufe der Jahre immer festeren - Gewohnheit.

Eine so üble Angewohnheit wirkt sich nicht nur während der Schulzeit und des etwaigen Universitätsstudiums negativ aus, sondern gefährdet natürlich auch den beruflichen Erfolg - falls es der Betreffende überhaupt schafft, sich für einen bestimmten Beruf zu entscheiden. In der Regel »wählt« er aber die erstbeste Beschäftigung, die sich ihm bietet. 98 Prozent der Menschen, die eine schlechtbezahlte und unbefriedigende Tätigkeit ausüben, verdanken dies einzig und allein ihrer Unfähigkeit, auf eine bestimmte Stellung hinzuarbeiten und sich einen geeigneten Arbeitgeber zu suchen.

Eine klare Entscheidung zu treffen erfordert immer Mut - manchmal sogar wahren Heldenmut! Die 56 »Väter« der Vereinigten Staaten setzten mit ihrer Unterschrift auf der Unabhängigkeitserklärung ihr Leben aufs Spiel. Der Entschluß, einen bestimmten Beruf zu ergreifen, auf eine bestimmte Stellung hinzuarbeiten und einen bestimmten Preis vom Leben zu fordern, verlangt einen deutlich niedrigeren Einsatz: Sie riskieren dabei nicht Ihr Leben, sondern schlimmstenfalls Ihre finanzielle Unabhängigkeit - und selbst ein Sozialhilfeempfänger kann sich wieder hoch-, ja bis zu den höchsten Gipfeln des Erfolgs hinaufarbeiten.

Finanzielle Unabhängigkeit, Freude an der eigenen Tätigkeit, Erfolg und Ansehen werden all denen immer versagt bleiben, denen der Mut und die Entschlossenheit fehlen, sich für die Verwirklichung ihrer Ziele einzusetzen und um den angestrebten Erfolg zu kämpfen. Wer aber ebenso sehr vom Wunsch nach Reichtum durchdrungen ist wie seinerzeit Samuel Adams von der Sehnsucht nach Freiheit, der darf sicher sein, daß er sein Ziel auch erreichen wird!

LEITSÄTZE

Unentschlossenheit ist eine der Hauptursachen des Mißerfolgs. Jeder hat das Recht auf eine eigene Meinung - für Sie ist aber einzig und allein *Ihre eigene Meinung* von Belang.

Entschlossenheit erschließt uns ein ungeheures zusätzliches Energiepotential. Gewohnheitsmäßige Entschlußschwäche entsteht meist schon in der Jugend. Befreien Sie sich von dieser »Krankheit« und warnen Sie andere vor dieser Gefahr.

Durchdenken Sie noch einmal den Ablauf der Ereignisse, aus denen wichtige historische Entscheidungen hervorgingen. Sie können daraus lernen, wie man in jeder Situation rasch und entschlossen handelt. Das brennende Verlangen nach Freiheit wird zuletzt mit Freiheit belohnt. Der glühende Wunsch nach Reichtum wird schließlich zu Reichtum führen.

Ihre Welt entsteht aus der Kraft Ihres Entschlusses.

8 Die Ausdauer

Erkennen Sie Ihre Schwächen und beseitigen Sie alles, was zwischen Ihnen und Ihrem jeweiligen Ziel steht. Ausdauer ist die Kraft, die Ihrer Motivation - dem Verlangen - Kontinuität und Verlässlichkeit verleiht.

Ausdauer ist einer der wichtigsten Faktoren des Prozesses, der Ihren Traum vom großen Geld in materielle Wirklichkeit überführt. Die Quelle der Ausdauer ist die Willenskraft.

Sobald sich die Willenskraft des Wunsches oder Verlangens annimmt und sich in dessen Dienst stellt, gibt es kein Hindernis mehr, das nicht überwunden werden könnte. Erfolgsmenschen erscheinen der breiten Masse oft als kalt, gefühllos, ja gelegentlich sogar unbarmherzig. Dieser Eindruck ist häufig falsch. Was solche Leute tatsächlich auszeichnet - und den Normalbürger vielfach mit Unbehagen und Befremden erfüllt -, ist eine allerdings *überdurchschnittlich entwickelte Ausdauer und Willenskraft*. Diese zwei Eigenschaften sind die Werkzeuge, mit deren Hilfe Sie Ihre Ziele *mit Sicherheit* erreichen.

Die meisten von uns sind nur allzu schnell bereit, ihre Pläne und Hoffnungen bereits bei der ersten auftretenden Schwierigkeit über Bord zu werfen. Nur wenige halten allen (bei *jedem* Projekt zu erwartenden) Widerständen und Hindernissen zum Trotz unerschütterlich an ihrem Vorhaben fest.

Ausdauer darf nicht mit unbelehrbarem Beharren auf dem einmal eingeschlagenen Kurs verwechselt werden. Widerstände und Hindernisse, die sachlich mit dem jeweiligen Vorhaben zusammenhängen sofern sie nicht überhaupt wesentlich aus ihm hervorgehen -, sollten nicht grundsätzlich mit der »Geradlinigkeit« eines Nashorns in Angriff genommen werden, sondern können sich durchaus als unbedingt zu beachtende Indizien für die Notwendigkeit einer Kurskorrektur erweisen. Ausdauer bedeutet, das Ziel nicht aus den Augen zu lassen und

unablässig das als jeweils nötig Erkannte zu tun.

Zum Erwerb eines Vermögens ist meist die Anwendung aller dreizehn Grundsätze unserer Erfolgsphilosophie erforderlich. Die Ausdauer ist aber in dem Sinne der wichtigste von ihnen, als er die konsequente praktische Umsetzung der übrigen zwölf überhaupt erst ermöglicht.

Schwächliche Wünsche bringen dürftige Erfolge

Wenn Sie dieses Buch nicht lediglich »zur Information« lesen, sondern als praktischen Führer gebrauchen wollen, werden Sie den ersten Beweis für Ihre Ausdauer dann zu erbringen haben, wenn Sie die im ersten Kapitel, »Das Verlangen«, beschriebenen sechs Schritte auszuführen beginnen. Wenn Sie nicht zu den schätzungsweise zwei Prozent der Bevölkerung gehören, die bereits in jungen Jahren eine feste Zielvorstellung entwickelt und einen bestimmten Plan zu ihrer Verwirklichung ausgearbeitet haben, kann es leicht geschehen, daß Sie die in diesem Buch enthaltenen Anweisungen lediglich überfliegen und dann wieder in Ihren gewohnten Trott verfallen, ohne die Vorschläge und Anregungen je wirklich anzuwenden.

Mangelnde Ausdauer ist eine der häufigsten Ursachen des Mißerfolgs. Dies ist um so betrüblicher, als erfahrungsgemäß die meisten Menschen - mehr oder weniger - an dieser »Krankheit« leiden, obwohl sie sich mit vergleichsweise geringer Mühe davon befreien könnten. Eine solche Befreiung fällt naturgemäß um so leichter, je stärker der Wunsch oder das Verlangen ist, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Daher ist die Wahl des richtigen Zieles von entscheidender Bedeutung.

Jede menschliche Leistung entspringt einem bestimmten Wunsch, dem sie auch hinsichtlich ihrer »Größe« und ihres Wertes entspricht. Denken Sie immer daran: Nur ein starkes Verlangen liefert einen

wirksamen und dauerhaften Ansporn zu einer bedeutenden Leistung. *Mangelnde Ausdauer ist also letztlich auf das Fehlen*

eines ausreichend starken Wunsches zurückzuführen.

Sobald Sie dieses Buch zu Ende gelesen haben, blättern Sie zu dem Kapitel über »Das Verlangen« zurück und machen Sie sich unverzüglich daran, die dort beschriebenen sechs Schritte in die Tat umzusetzen. Der Eifer und die Beharrlichkeit, mit denen Sie sich dieser Aufgabe widmen, sind genaue Gradmesser für die Intensität Ihres Verlangens nach Reichtum. Wenn Sie feststellen, daß Sie die vorgeschriebenen Maßnahmen lustlos und undiszipliniert durchführen, können Sie sicher sein, daß Ihnen das zur Verwirklichung Ihres Traums unerläßliche »Geldbewußtsein« noch fehlt.

Reichtum »fliegt« nur denen »ZU«, die bereits die richtige Einstellung zum Geld gewonnen und sie zum Fundament ihres Denkens und Handelns gemacht haben. Wenn Sie dagegen zur »kurzatmigen Mehrheit« gehören - wenn es Ihnen also wie den meisten Menschen an der nötigen Ausdauer mangelt -, müssen Sie sich zunächst auf das zehnte Kapitel (»Der Brain-Trust«) konzentrieren und die dort erläuterten Prinzipien verinnerlichen. Als nächstes bauen Sie dann Ihre eigene »Gruppe führender Köpfe« auf und lassen sich durch die Zusammenarbeit und den Gedankenaustausch mit Ihren Mitstreitern zu immer größerer Leistungsbereitschaft und Ausdauer anspornen. In den Kapiteln über die Autosuggestion und das Unterbewußtsein finden Sie dann weitere Hinweise, wie sich Ihre Schwäche schließlich ganz überwinden läßt. Haben Sie nämlich Ihrem Unterbewußtsein erst einmal ein deutliches mentales Bild Ihres Wunsches, also eine klare Zielvorstellung, übermittelt, werden die tieferen Schichten Ihrer Psyche Sie mit unermüdlicher Tatkraft und Begeisterung erfüllen.

Ihr Unterbewußtsein arbeitet rund um die Uhr, ob Sie nun wachen oder schlafen.

Die magische Kraft des »Geldbewußtseins«

Wenn Sie sich sprunghaft oder nur sporadisch um die

Anwendung unserer Erfolgsregeln bemühen, werden Sie mit ziemlicher Sicherheit *nichts* davon haben. Wollen Sie die versprochenen Ergebnisse erzielen, müssen Sie *alle* Regeln *gewohnheitsmäßig* anwenden. Eine andere bekannte Methode, den »Sinn für Geld« zu wecken, gibt es nicht.

Dieselben Naturgesetze, die denjenigen, dessen Gedanken stets um Mangel und Versagen kreisen, zu Armut und Erfolglosigkeit verdammen, bewirken umgekehrt auch, daß jeder Geld »an sich zieht«, dessen Psyche vollständig vom Gedanken an Reichtum durchdrungen ist. Die Armut stiftenden Denkgewohnheiten setzen sich nur allzuleicht im Geist dessen fest, der nicht vom unbändigen Wunsch nach Wohlstand erfüllt ist. Dieses »Armutsbewußtsein« entsteht ganz von selbst, das heißt, ohne jede bewußte Anstrengung unsererseits. »Geldbewußtsein« muß hingegen - sofern man es nicht schon von Geburt an besitzt, was aber eher selten der Fall ist - gezielt wachgerufen werden. Aus dem Gesagten geht abermals die überragende Bedeutung der Ausdauer hervor: *Ohne* Ausdauer sind Sie - da es kaum etwas gibt, was sich mit *einem* Schritt erreichen ließe - von vornherein zum Scheitern verurteilt; *mit* Ausdauer werden Sie jedes Ziel erreichen!

Sie sind mit Sicherheit schon wenigstens einmal mit einer auf den ersten Blick unüberwindlich erscheinenden Aufgabe konfrontiert gewesen - wie beispielsweise, einen vollständig »zugerümpelten« Dachboden aufzuräumen. Sie stehen vor einem Gebirge von verstaubten Pappkartons, Kisten, Truhen, Koffern, ausgemusterten Möbeln, schimmlichen Teppichen und schlicht undefinierbarem Ramsch und fühlen sich machtlos, hoffnungslos überfordert, ganz so wie der Mann, der das Meer mit einem durchlöcherten Teelöffel ausschöpfen sollte. Haben Sie aber erst einmal Ihre anfängliche Verzagtheit überwunden, können Sie sich mit dem absolut logischen und unwiderlegbaren Argument Mut machen, daß selbst das schlimmste Chaos aus einzelnen für sich genommen durchaus zu bewältigenden

Elementen besteht: Sie bücken sich, heben den am nächsten liegenden Karton auf, befördern ihn in den Müllcontainer - und schon ist das Problem ein Stückchen kleiner geworden. *Und dann fahren Sie einfach so fort:* Immer eins nach dem anderen, ohne das Endziel- das »Aufgeräumtsein« des Dachbodens - aus den Augen zu verlieren, zugleich aber auch ohne den ganzen Weg dahin in einem zu überblicken, um nicht wieder den Mut zu verlieren, immer ein bißchen mehr und ein bißchen weiter, und irgend wann haben Sie es geschafft. Der Trick ist also ganz einfach. Er lautet: einen Schritt auf einmal und nach jedem Schritt den nächsten tun - bis man dort angekommen ist, wo man hinwollte.

Der aufhaltsame Aufstieg zum Gipfel

Diese äußerst simple, aber überaus wirkungsvolle Methode funktioniert in jedem Lebensbereich und bei jeder noch so langwierigen und unüberschaubaren Aufgabe. Lassen Sie sich nicht entmutigen, auch wenn Sie anfangs nur langsam vorankommen; mit genügender Ausdauer stellt sich der Erfolg unweigerlich ein.

Wenn Sie Ihre »Gruppe kluger Köpfe« mit gebührender Sorgfalt und Umsicht zusammengestellt haben, findet sich bestimmt wenigstens *ein* Partner, der Ihnen helfen kann, Ihre Ausdauer zu steigern. Manche Leute wurden zu Millionären, weil sie *gar nicht anders konnten*: Die »Umstände« - wozu auch Berater und andere enge Mitarbeiter gehören können - *zwangen* sie einfach zu unermüdlicher Ausdauer. Wer ausdauernd ist, scheint gegen dauernden Mißerfolg gefeit zu sein: Jeder Rückschlag, jede Niederlage, erweist sich für ihn als lediglich eine weitere Etappe zum endgültigen Erfolg. Manchmal könnte man den Eindruck gewinnen, als steckte in uns ein unsichtbarer Kompaß, dessen Aufgabe darin besteht, uns einen möglichst schwierigen Kurs zu weisen, damit wir unsere Ausdauer unter Beweis stellen können. Wer genügend Willenskraft und Selbstvertrauen besitzt, um nach jedem Sturz wieder

aufzustehen und weiterzumarschieren, der erreicht am Ende unweigerlich sein Ziel. Hindernisse und Entmutigungen sind die Feuerprobe, die jeder bestehen muß, ehe er sich auf seinen wohlverdienten Lorbeeren ausruhen kann.

Wer durchhält, wird für seine Ausdauer fürstlich belohnt - denn es gibt keinen Plan, den er nicht realisieren, kein Ziel, das er nicht erreichen könnte. Aber das ist noch nicht alles: Wer unermüdlich weiterkämpft und sich von keinem Hindernis abschrecken läßt, gelangt irgendwann auf seinem Weg zu einer Erkenntnis, die noch weit wertvoller ist als alle Schätze dieser Welt. Er erkennt nämlich, daß »jede Widrigkeit den Keim eines ebenso großen Vorteils in sich trägt«.

Der vorübergehende Zustand des Mißerfolgs

Wer sich auf seine Ausdauer verlassen kann, ist imstande, Rückschläge als bloße vorübergehende Unterbrechungen seines Marsches zum Erfolg zu betrachten. Ein solcher Mensch ist von jenem glühenden Verlangen erfüllt, das über kurz oder lang jede Niederlage in einen Sieg verwandelt. Für ihn bedeutet ein Fehlschlag nur einen Ansporn zu noch größeren Leistungen.

Während ich hier sitze und schreibe, fällt mein Blick gelegentlich auf den nahen Broadway - den »Friedhof der begrabenen Hoffnungen« und zugleich das »Foyer der unbegrenzten Möglichkeiten«. Aus allen Teilen der Vereinigten Staaten und teilweise auch aus dem Ausland strömen Menschen hierher auf der Suche nach Ruhm, Reichtum, Macht, Liebe, oder was immer ihnen sonst erstrebenswert erscheint. Nur den wenigsten gelingt es natürlich, sich aus der anonymen Masse emporzuarbeiten, und wenn es wieder einmal so weit ist, erfährt die staunende Welt, daß der Broadway einen neuen Liebling hat, dem er zu Füßen liegt. Aber der Weg zum Gipfel ist lang und beschwerlich. Denn erst *nachdem* man bewiesen hat, daß man sich durch nichts entmutigen läßt, erkennt der Broadway Begabung und Talent an und belohnt sie - maßlos, wie diese ebenso harte wie begeisterungsfähige Theaterwelt zu allen

Zeiten war - mit Lorbeeren und klingender Münze.

Dann wissen die Eingeweihten, daß wieder jemand das Geheimrezept des Erfolgs »entdeckt« und angewandt hat: *unermüdliche Ausdauer!*

Der Kampf um den Erfolg, den die spätere Bestsellerautorin FAN NY HURST ausfocht, liefert uns ein glänzendes Beispiel solcher Beharrlichkeit. 1915 kam die 26jährige nach New York, um dort als Schriftstellerin Karriere zu machen. Doch bevor ihr Roman *Die Straßen von New York* alle Verkaufsrekorde brach, mußte sie selbst vier Jahre lang durch diese Straßen irren. Tagsüber arbeitete sie, nachts hing sie ihren Träumen nach. Und als nach einer langen Reihe von Enttäuschungen ihre Erfolgsaussichten den Nullpunkt erreicht zu haben schienen, sagte sie nicht etwa - wie unzählige andere gescheiterte Künstler vor und nach ihr: »Ich gab's auf, der Broadway hat mich fertiggemacht«, sondern: »Jetzt erst recht!«

Nicht weniger als 36 Einsendungen ließ die Feuilletonredaktion der *Saturday Evening Post* an sie zurückgehen, ehe sie ihre erste Kurzgeschichte veröffentlichte. Die meisten Leute hätten schon nach den ersten paar Absagen den Kampf aufgegeben. Nicht aber Fanny Hurst: Vier Jahre lang blieb sie ihrem Ziel treu und verfolgte unbeirrbar ihren Weg - denn sie wußte, daß jeder Erfolg erkämpft werden muß.

Dann aber hatte sie endlich ihre harte Probezeit hinter sich gebracht: Von nun an rissen sich Zeitungsredaktionen und Verlage um ihre Arbeiten. Das Geld floß ihr in solch gewaltigen Mengen zu, daß sie mit dem Zählen gar nicht nachkam. Und als sie schließlich auch von Hollywood entdeckt wurde, floß das Geld nicht mehr - es *strömte!*

Nun werden Sie vielleicht sagen: Schön und gut, aber was hätten Fanny Hurst ihre Überzeugung, ihr Selbstvertrauen und ihre Ausdauer genützt, wenn sie nicht *das Zeug* zur Schriftstellerin gehabt hätte? Aber dieser Einwand ist nur zum

Teil richtig. Es stimmt natürlich, daß zuerst ein bestimmtes Talent, eine bestimmte Fähigkeit, ein bestimmtes »Etwas« da sein muß, woraus man Kapital schlagen kann. Aber den wesentlichen Unterschied zwischen einem Durchschnittsbürger und einem Erfolgsautor, einem Filmstar oder einem Großunternehmer macht nicht so sehr die »Quantität« seiner einschlägigen Begabung aus als vielmehr die Selbstdisziplin und die Beharrlichkeit, mit denen er an dieser Begabung und an deren »Vermarktung« gearbeitet hat. Ein durchschnittliches Talent, gepaart mit einem überdurchschnittlichen Erfolgswillen, ist unendlich mehr wert als die größte Genialität, die es aus mangelnder Durchsetzungskraft und Ausdauer nicht schafft, sich Aufmerksamkeit zu verschaffen.

Die Bedingungen der Ausdauer

Beharrlichkeit ist eine Geisteshaltung, die jeder erlernen oder sich antrainieren kann. Wie alle anderen geistigen Tugenden wurzelt auch die Ausdauer in genau bestimmten Voraussetzungen:

1. *Zielstrebigkeit*: Die genaue Kenntnis des Ziels ist eine der ersten und vielleicht wichtigsten - Bedingungen für die Möglichkeit der Ausdauer, denn nur etwas, wovon wir eine klare Vorstellung haben, vermag uns so sehr zu motivieren, daß wir allen Widerständen und Rückschlägen zum Trotz immer weiter um dessen Besitz ringen.

2. *Verlangen*: Je stärker unser Verlangen nach einem bestimmten Objekt oder Zustand ist, desto leichter fällt es uns natürlich, beharrlich und konsequent darauf hinzuarbeiten.

3. *Selbstvertrauen*: Unerschütterliches Vertrauen in die eigene Kraft und Fähigkeit, den einmal gefaßten Plan auch auszuführen, steigert gleichfalls unser Durchhaltevermögen. Zur Steigerung des Selbstvertrauens wiederum können Sie sich der

gezielten Autosuggestion bedienen (drittes Kapitel).

4. *sorgfältige Planung*: Gut durchdachte und detailliert ausgearbeitete Pläne erleichtern es uns, »bei der Stange zu bleiben«, und schenken uns durch das Bewußtsein, daß wir nach einem etwaigen Fehlschlag den vorausberechneten Kurs leicht wiederfinden und weiterverfolgen können - ein beruhigendes Gefühl der Sicherheit.

5. *Fundierte Kenntnisse*: Wer weiß, daß sich seine Pläne und Entscheidungen auf sorgfältig recherchierte Tatsachen und exakte Kenntnisse gründen, wird selbst angesichts unerwarteter Probleme nicht den Mut verlieren. Wer dagegen nur »intuitiv« herumstümpert, gibt sehr bald auf: Man *kann* nicht »ausdauernd in die Irre gehen«.

6. *Zusammenarbeit*: In Begleitung motivierter »Mitwanderer«, die einem bei Bedarf eine helfende Hand reichen oder ein Wort der Ermutigung spenden, läßt sich der lange Weg zum Ziel weit leichter bewältigen.

7. *Willenskraft*: Ein starker Wille ermöglicht uns, selbst dann noch an unserem Vorhaben festzuhalten und unseren Weg weiterzuverfolgen, wenn eine schwere Niederlage uns so geschwächt hat, daß wir vorübergehend keinerlei Motivation mehr verspüren. Durch eiserne Selbstdisziplin lassen sich solche »toten Punkte« Überwinden, und oft genügt es, den Schauplatz unserer Niederlage nur ein paar Schritte hinter uns zu lassen, um wieder Mut und Zuversicht zu schöpfen.

8. *Gewohnheit*: In vielen Fällen - und ganz gewiß, wenn es um Ausdauer oder Durchhaltevermögen geht - läßt sich fehlende Willenskraft durch die Macht der Gewohnheit kompensieren. Gewöhnen Sie sich an, jede noch so bedeutungslos erscheinende Aufgabe unter allen Umständen zu Ende zu führen, und mit der Zeit wird Ausdauer zu Ihrer zweiten Natur werden.

Was hindert mich daran, ausdauernd zu sein?

Bevor wir mit unserer Erörterung der Beharrlichkeit - dieser vielleicht wichtigsten Vorbedingung jeden Erfolgs - fortfahren, wollen wir wieder eine kleine Inventur machen und feststellen, ob Ihnen gegenwärtig noch die eine oder andere wesentliche Voraussetzung zur Ausdauer fehlt, und wenn ja, welche. Wie schon im sechsten Kapitel, »Organisierte Planung«, soll Ihnen eine »Checkliste« die notwendige Gewissensprüfung erleichtern. Seien Sie sich dabei selbst gegenüber so ehrlich wie möglich, denn nur dann wird es Ihnen gelingen, Ihre Schwachstellen zu erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

Die folgende Zusammenstellung zeigt Ihnen die gefährlichsten Feinde des Erfolgs. Dazu gehören nicht nur die verschiedenen Erscheinungsformen oder Symptome mangelnder Willenskraft und Ausdauer, sondern auch die tief wurzelnden, unterbewußten *Ursachen* dieser Charakterschwächen. Fragen Sie sich bei jedem der folgende Punkte, ob die genannte Eigenschaft auf Sie zutrifft:

1. Die Unfähigkeit, sich ein klares Ziel zu setzen.
2. Die Neigung, notwendige Entscheidungen und Maßnahmen mit allen möglichen Begründungen - oder besser gesagt: *Ausflüchten* - hinauszuschieben.
3. Fehlende Bereitschaft, sich die zur Durchführung seines Vorhabens nötigen Fachkenntnisse und/oder Fertigkeiten anzueignen.
4. Wankelmut und die Gewohnheit, anderen den (wie auch immer gearteten) »Schwarzen Peter« zuzuschieben, statt selbst entschlossen an die Lösung des anstehenden Problems heranzugehen. (Auch diese Unart wird häufig hinter einem Wust von Vorwänden versteckt.)
5. Die Gewohnheit, lieber nach immer neuen Ausreden zu suchen, als einen klaren Plan auszuarbeiten.

6. Selbstzufriedenheit: Dies ist damit gleichbedeutend, das Brett, das man vor dem Kopf hat, für eine Auszeichnung zu halten. Wer mit dieser Art von Blindheit geschlagen ist, für den gibt es nur wenig Hoffnung.

7. Gleichgültigkeit, die sich zumeist dadurch verrät, daß man eher bereit ist, auf alle möglichen Kompromisse einzugehen, als sich für seine (in diesem Fall meist inexistenten) Überzeugung einzusetzen.

8. Die Gewohnheit, anderen die eigenen Fehler in die Schuhe zu schieben oder Probleme für schlechthin unlösbar zu erklären.

9. Mangel an Begeisterung: Dafür ist in der Regel die Wahl eines zu unbedeutenden Ziels, also eines zu schwachen Motivs, verantwortlich.

10. Die Bereitschaft, bei der ersten auftretenden Schwierigkeit die Flinte ins Korn zu werfen. (Diese Charakterschwäche ist meist die Folge einer oder mehrerer der »sechs Hauptängste« ; sie sind am Schluß des Buches, Seite 224 ff., ausführlicher behandelt.)

11. Das Versäumnis, seine Absichten und Pläne schriftlich festzuhalten. Die Überzeugungskraft des niedergeschriebenen Wortes läßt sich durch nichts ersetzen. Hinzu kommt, daß sich nur eine Planung, die man schwarz auf weiß besitzt, immer wieder durchdenken und immer weiter vervollkommen läßt.

12. Mangelnde Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Ideen oder Unfähigkeit, sich plötzlich bietende Gelegenheiten beim Schopf zu ergreifen.

13. Bloßes Träumen anstelle von tätiger Willenskraft.

14. Die Bereitschaft, sich mit der Armut abzufinden, statt nach Reichtum zu streben. Diese Angewohnheit entspringt einem grundsätzlichen Mangel an Ehrgeiz - also dem fehlenden Verlangen, jemand zu *sein*, etwas zu *tun* und etwas zu *besitzen*.

15. Der Wunsch, schnell und möglichst ohne Anstrengung

reich zu werden. Dies bedeutet, viel zu fordern, ohne zu einer Gegenleistung bereit zu sein. Dieser höchst gefährliche und äußerst unvernünftige Wunsch verleitet den Menschen - je nach Temperament - zu Glücksspiel, Spekulation oder (im Extremfall) Verbrechen. 16. Angst vor Kritik, Meinung und möglichen Reaktionen der lieben Mitmenschen. Diese geistige Unselbständigkeit verhindert nicht nur jede zielstrebige, konsequente Planung, sondern meist auch schon die verbindliche Wahl eines Ziels. (Mehr darüber erfahren Sie im Schlußkapitel, »Die sechs Gespenster der Angst«.)

Kritisieren kann jeder

Da die zuletzt genannte Charakterschwäche nicht nur »von Natur aus« äußerst weit verbreitet ist, sondern in der menschlichen Gesellschaft geradezu den Status einer sozialen Tugend genießt, möchte ich jetzt etwas näher auf ihre Symptome eingehen. Es ist eine unbestreitbare Tatsache, daß sich die allermeisten Menschen durch ihre (mehr oder weniger bewußte und mehr oder weniger geschickt kaschierte) Angst vor der Meinung von Freunden und Verwandten - sowie vor der öffentlichen Meinung - so sehr beeinflussen lassen, daß sie völlig außerstande sind, ihr eigenes Leben zu führen, und statt dessen ununterbrochen nach allen möglichen »fremden Drehbüchern« agieren - oder schlicht in Untätigkeit erstarren.

Eine Unzahl von Menschen zieht es vor, ein unglückliches Leben an der Seite eines ungeeigneten oder schlicht ungeliebten Partners zu verbringen, anstatt ohne Rücksicht auf die Meinung der Umwelt einen Schlußstrich zu ziehen. (Wer selbst eine solche unglückliche Beziehung durchgemacht - und überstanden - hat, weiß, welcher kaum wiedergutzumachende Schaden hier angerichtet, wieviel Ehrgeiz erstickt und Willenskraft gelähmt wird.)

Millionen von Menschen schlagen eine berufliche Laufbahn ein, die sie nicht wirklich reizt - und für die sie sich nicht selten sogar völlig untauglich fühlen -, nur weil sie das Gefühl haben, das sei nun einmal, »was von ihnen erwartet wird«.

Viel zu viele Menschen holen ihre früher versäumte Schulbildung einzig und allein deswegen nicht nach, weil sie den Spott, die Kritik oder den Neid ihrer Arbeitskollegen und ihrer privaten Umwelt fürchten.

Viele scheuen sich nur deswegen vor einem geschäftlichen oder sonstigen beruflichen Risiko, weil sie im Fall eines Mißerfolgs von ihren Mitmenschen kritisiert werden könnten. *Die Angst vor der Meinung anderer ist bei ihnen stärker ausgeprägt als ihr Verlangen nach Erfolg.*

Es gibt auch zu viele Menschen, die kein ehrgeiziges Ziel und keine steile Karriere anzustreben wagen, weil ihre Umwelt sie an den Spruch vom Schuster und seinem Leisten erinnern könnte.

Als ANDREW CARNEGIE mir vorschlug, zwanzig Jahre meines Lebens der Ausarbeitung einer »Philosophie des Erfolgs« zu widmen, war auch meine erste Reaktion Angst - schlichte Angst vor der Meinung meiner Umwelt; und das, obwohl Carnegie mir damit eine Lebensaufgabe anbot, die sich nicht nur mit meinen grundsätzlichen Wünschen deckte, sondern sogar meine kühnsten Träume übertraf. Doch kaum hatte er seinen Vorschlag ausgesprochen, als mir auch schon tausend Ausflüchte und Entschuldigungen durch den Kopf schossen und mich vollkommen zu lähmen drohten. All diese »Gegengründe« entsprangen aber einer einzigen Quelle, der Angst vor Kritik. »Unmöglich«, sagte mein innerer Schwarzseher, »das schaffst du nie! Eine solche Aufgabe übersteigt deine Kräfte und erfordert weit mehr Zeit, als du hast. Was wird deine Familie dazu sagen? Wovon willst du während der ganzen Zeit leben? Wie kommst du eigentlich auf die Idee, gerade du könntest schaffen, was bisher noch niemandem gelungen ist? Wer bist du

überhaupt, daß du dir anmaßt, dir ein so hohes Ziel zu setzen? Du bist in einfachsten Verhältnissen aufgewachsen: Was weißt du schon von ›Philosophie‹? Die Leute werden dich für verrückt halten. (Wenigstens mit dieser Befürchtung lag ich, wie sich dann herausstellte, gar nicht so falsch!) Wenn diese Aufgabe überhaupt lösbar ist, warum hat sie dann nicht schon ein anderer vor dir gelöst?«

Diese und viele andere Gedanken und Befürchtungen schwirrten mir im Kopf herum und plapperten auf mich ein wie eine Schar ängstlicher alter Tanten. Es kam mir so vor, als habe sich die ganze Welt verschworen, mich mit Spott und Hohn zu übergießen, nur um mich daran zu hindern, auf Carnegies Vorschlag einzugehen.

Mit einem Wort, die Versuchung, meine ehrgeizigen Träume zu begraben und mich ein für allemal mit einem bescheidenen, unscheinbaren und risikolosen Leben abzufinden, war noch nie - und ist auch später nie wieder - so stark gewesen wie in diesem Augenblick!

Meine spätere Analyse der Lebensgeschichte mehrerer tausend Menschen hat bewiesen, daß die meisten Ideen schon kurz nach ihrer Geburt wieder »sterben«, sofern man sie nicht schleunigst durch feste und wohldurchdachte Pläne stabilisiert. Mit einer Idee verhält es sich wie mit einem Säugling: Jede weitere Minute, jeder weitere Tag erhöht die Überlebenschancen. Fast alle Ideen aber, die nicht zum Stadium der Planung und praktischen Umsetzung heranreifen, verkümmern - und zwar meist aus Angst vor Kritik.

Die besten Chancen sind die selbstgemachten

Viele Leute glauben, materieller Erfolg sei in erster Linie eine Sache des Glücks, und meinen damit die »Chancen«, die - angeblich Sonntagskinder geboten bekommen und die gewöhnlichen Menschen - angeblich - stets vorenthalten bleiben. Eine solche Ansicht zeugt von einer erschreckenden

Unkenntnis der wahren Zusammenhänge. Ohne Frage ist nicht jeder Augenblick und jede Situation gleichermaßen als Ausgangspunkt eines geschäftlichen oder sonstigen Unternehmens geeignet. Insofern ist die »Chance«, die »Gelegenheit« - also *der* richtige Augenblick, *die* richtige Ausgangssituation in der Tat von großer Bedeutung. Wer aber seine Bemühungen um den Erfolg darauf reduziert, auf eine Chance zu *warten*, erlebt fast immer eine Enttäuschung. Er vergißt nämlich die zweite, sogar noch wichtigere Voraussetzung für den Erfolg: die Fähigkeit, sich die benötigten Gelegenheiten zu *schaffen*. Denn *die einzige »Chance«, auf die man sich wirklich verlassen kann, ist tatsächlich diejenige, die man sich selbst schafft!*

Dementsprechend sind alle Regeln, Prinzipien und Techniken, die in diesem Buch gelehrt werden, letztlich nichts anderes als ebensoviele Methoden zur Schaffung günstiger Gelegenheiten; eine der wichtigsten »Methoden« aber ist und bleibt die Beharrlichkeit.

Die vier Schritte zur Ausdauer

Vier einfache Dinge ermöglichen und fördern die Entstehung der Beharrlichkeit. Sie sind schon wiederholt in verschiedenen anderen Zusammenhängen genannt worden und haben je für sich auch eine spezifische Funktion innerhalb des hier beschriebenen Erfolgssystems. Doch wenn Sie sich nach einer ehrlichen Selbstanalyse eingestehen müssen, daß Sie (wie die meisten Menschen) zuwenig Ausdauer besitzen, können Sie die folgenden Elemente unserer Erfolgsphilosophie als Ihr spezielles Trainingsprogramm betrachten. Die vier »Schritte zur Ausdauer« sind:

1. Ein klares Ziel und das unumstößliche Verlangen, dieses Ziel tatsächlich auch zu erreichen.
2. Ein gründlich ausgearbeiteter Plan, der so sorgfältig auf

Ihre besonderen Neigungen, Fähigkeiten, Möglichkeiten und Zielvorstellungen zugeschnitten ist, daß er Sie gleichsam »mitzieht«.

3. Der feste Wille, sich allen negativen und entmutigenden Einflüssen und Einflüsterungen - auch und vor allem von seiten Ihrer Verwandten, Freunde und Bekannten - konsequent zu verschließen.

4. Eine enge, freundschaftliche Beziehung zu einer Person - oder einer Gruppe von Personen -, die Ihnen tatkräftige Unterstützung und moralischen Rückhalt bietet.

Diese vier Dinge entscheiden über Erfolg oder Mißerfolg in allen Lebensbereichen. Die 13 Grundsätze unserer Erfolgsphilosophie bezwecken eigentlich nichts anderes, als Ihnen die Anwendung dieser vier Elemente der Ausdauer zur festen Gewohnheit werden zu lassen. Diese vier Elemente oder »Schritte« geben Ihnen die Möglichkeit, Ihre Zukunft selbst zu gestalten.

Diese Schritte führen zu geistiger Freiheit und innerer wie äußerer Unabhängigkeit.

Diese Schritte führen Sie immer weiter auf dem Weg zu Erfolg, Reichtum, Macht und Anerkennung.

Diese vier Schritte verschaffen Ihnen mit Sicherheit die ersehnten Chancen.

Diese Schritte verwandeln Träume in Wirklichkeit.

Geht es mit »rechten Dingen« zu?

Welche geheimnisvolle Macht verleiht ausdauernden Menschen die Fähigkeit, schier jedes sich in den Weg stellende Hindernis zu überwinden? Löst die Tugend der Beharrlichkeit gar eine Art seelischer, geistiger- oder vielleicht biochemischer - Reaktion aus, die uns den Zugriff auf übernatürliche Kräfte ermöglicht? Schlägt sich die allumfassende Vernunft, der universale Geist, das höchste Wesen, oder wie auch immer man

dieses absolute Prinzip nennen mag, auf die Seite dessen, der selbst dann noch weiterkämpft, wenn die Schlacht verloren ist und sich vielleicht die ganze Welt gegen ihn stellt?

Diese und ähnliche Fragen gingen mir durch den Kopf, als ich Männer wie HENRY FORD beobachtete, die ohne einen Cent in der Tasche angefangen und es fast ausschließlich dank ihrer Ausdauer geschafft hatten, riesige Konzerne aufzubauen. Ähnliche Mutmaßungen stellte ich an, als ich an THOMAS ALVA EDISON dachte, der keine drei Monate lang die Schule besucht hatte und dennoch zu einem der berühmtesten Erfinder der Welt geworden war. Auch in seinem Fall war es eine unerschütterliche Ausdauer gewesen, die ihm zur Erfindung des Grammophons, eines verbesserten Filmaufnahmegeräts, der Glühbirne und *über 1000 weiterer nützlicher Dinge oder Verfahren* verhalf. Ich hatte das große Glück, sowohl Ford als auch Edison lange Zeit hindurch aus nächster Nähe beobachten und analysieren zu können. Deshalb kann ich mit Sicherheit behaupten, daß alle ihre erstaunlichen Leistungen und außergewöhnlichen Erfolge fast ausschließlich auf ihre Beharrlichkeit zurückzuführen sind. Keine andere Eigenschaft und kein anderer Umstand haben dabei eine auch nur annähernd vergleichbare Rolle gespielt. Aber auch als ich die Lebensgeschichten berühmter Propheten und Religionsstifter der Vergangenheit studierte, drängte sich mir der Schluß auf, daß hier ebenfalls Ausdauer, Konzentration aller Kräfte und eine unerschütterliche Zielsetzung die Hauptursachen ihrer weltbewegenden Wirkung waren. Betrachten wir zum Beispiel den ungewöhnlichen Werdegang MOHAMMEDS, analysieren wir sein Leben, vergleichen wir ihn mit den Männern und Frauen, die heute über das Schicksal von Banken und Konzernen bestimmen. Sie alle besitzen die gleiche hervorstechende Charaktereigenschaft: Ausdauer! Da ich nicht davon ausgehen kann, daß den meisten meiner Leser die Lebensgeschichte des großen Religionsstifters vertraut ist - und

ich sie andererseits für eines der erstaunlichsten Beispiele von Beharrungsvermögen halte, die unsere Welt je erlebt hat - möchte ich an dieser Stelle THOMAS SUGRUES Rezension von ESSED BEYS

Mohammed-Biographie zitieren. Der folgende Text erschien in der *Herald Tribune*:

DER LETZTE GROSSE PROPHET

Mohammed war ein Prophet, aber er wirkte kein einziges Wunder. Er war kein Mystiker; er war kein Gelehrter; er führte bis zu seinem 40. Lebensjahr ein völlig »normales« weltliches Leben. Als er verkündete, er sei der Prophet Gottes und bringe das Wort der wahren Religion, wurde er verspottet und als Wahnsinniger beschimpft. Die Kinder verfolgten ihn johlend durch die Straßen, die Frauen bewarfen ihn mit Unrat. Er wurde aus seiner Heimatstadt Mekka gejagt; man beraubte seine Anhänger all ihrer Habe und trieb sie gleichfalls in die Wüste. Seine zehnjährige Predigertätigkeit brachte ihm scheinbar nichts anderes ein als Armut, Verbannung und Spott. Doch noch vor Ablauf eines weiteren Jahrzehnts war er zum Gebieter aller Araber, zum Herrscher über Mekka und zum Oberhaupt einer neuen Weltreligion geworden, die sich im Laufe der folgenden Jahrhunderte bis zu den Pyrenäen und zur Donau und nach Osten hin bis nach Indonesien ausbreitete.

Mohammed entstammte dem verarmten Zweig einer vornehmen Mekkaer Familie. Weil in der Stadt - dem »Kreuzweg der Welt«, Standort des magischen Kaaba-Steins und Knotenpunkt der wichtigsten Handelsrouten - unhygienische Verhältnisse herrschten, wurden die Kinder in die Wüste geschickt und von Beduinen aufgezogen. So wuchs auch Mohammed in den Lagern der Nomaden heran. Eine Zeitlang hütete er Schafe, dann trat er als Karawanenführer in die Dienste einer reichen Witwe. Er bereiste weite Teile des Orients, sprach mit Männern unterschiedlichen Glaubens und beobachtete den Zerfall des Christentums in einander bekämpfende Sekten. Als

er 28 Jahre alt war, trug ihm Chadidscha, die Witwe, ihre Hand an, und sie heirateten. Die nächsten zwölf Jahre lebte Mohammed als reicher, geschickter und geachteter Kaufmann. Dann begann er, regelmäßig in die Wüste hinauszuwandern, um sich dort religiösen Übungen hinzugeben. Eines Tages kehrte er mit dem ersten Vers des Korans zurück und erzählte Chadidscha, der Erzengel Gabriel sei ihm erschienen und habe ihm eröffnet, er, Mohammed, sei der Prophet des alleinigen Gottes.

Der Koran, nach islamischem Glauben das offenbarte Wort Allahs, ist das einzige, was in Mohammeds Leben an ein Wunder denken läßt. Dieser Mann war kein Dichter, er hatte nie mit der Sprache gespielt - dennoch waren die Verse, die er den Gläubigen vortrug, besser als alles, was die professionellen Dichter der Stämme hervorzubringen vermochten. *Das* war für die Araber das Wunder: Ihnen galt die Gabe des Wortes als das größte Geschenk, der Dichter als vor allen Menschen ausgezeichnet.

Aber der Koran sagte, alle Menschen seien vor Gott gleich und die Welt solle ein »demokratischer« Staat sein: der Islam. Das war politische Ketzerei, und dasselbe galt für Mohammeds Absicht, die 360 Götterbilder, die im Hof der Kaaba standen, zu zertrümmern - lockten diese Idole doch zahllose Gläubige nach Mekka, die dort viel Geld ließen. So fielen die Geschäftsleute von Mekka über Mohammed her und jagten ihn aus der Stadt. Der Prophet floh in die Wüste und forderte von nun an die Weltherrschaft.

Der Siegeszug des Islam hatte begonnen. Aus der Wüste brach sich ein lodernder Feuersturm Bahn, den niemand mehr zu löschen vermochte - ein Heer gleichberechtigter Krieger, die, ohne mit der Wimper zu zucken, bereit waren, ihr Leben für den neuen Glauben zu opfern.

Mohammed hatte Juden und Christen aufgefordert, sich mit ihm zu verbünden: Er wollte keine neue Religion gründen. Er

rief alle auf, die an den alleinigen Gott glaubten, sich zu einem einzigen Bekenntnis zusammenzuschließen. Hätten Juden und Christen seinen Vorschlag angenommen, hätte der Islam die ganze Welt erobert. Sie taten es nicht. Sie wollten nicht einmal Mohammeds humanere Form der Kriegsführung übernehmen. Als die Armeen des Propheten Jerusalem einnahmen, wurde kein einziger Mensch wegen seines Glaubens getötet. Als Jahrhunderte später die Kreuzfahrer die Stadt eroberten, wurde kein Moslem, ob Mann, Frau oder Kind, am Leben gelassen.

Nur eine einzige »Erfindung« der Moslems wurde von den Christen übernommen: die Universität.

LEITSÄTZE

Beharrlichkeit stärkt den Charakter ebenso, wie Kohle brüchiges Eisen zu zähem Stahl veredelt. Mit Ausdauer entwickeln Sie ein »magisches« Geldbewußtsein, und Ihr Unterbewußtsein arbeitet fortan unermüdlich an der Verwirklichung Ihres Traums vom Reichtum.

Die in diesem Kapitel enthaltene »Checkliste« bildet die Grundlage für eine objektive Selbstanalyse und zeigt Ihnen zugleich den besten Weg zur Entwicklung der Ausdauer. Damit können Sie mittlerweile an acht genau umrissenen Aspekten Ihrer Selbstvervollkommnung arbeiten.

Vier einfache, aber wichtige Schritte helfen Ihnen dabei, Beharrlichkeit zu einer festen Gewohnheit zu machen und sich gegen alle negativen, entmutigenden Einflüsse abzuschildern, denen Sie bislang hilflos ausgesetzt waren.

Beharrlichkeit ist die geheime Stärke des Erfolgreichen.

9 Der Brain-Trust

Ein wirtschaftliches und ein psychisches Gesetz verhelfen Ihnen zu ungeahnten Erfolgen. Die potenzierte Macht des Geistes hilft Ihnen, alle »unüberwindlichen« Hindernisse zu bewältigen, die Ihnen auf dem Weg zum Reichtum begegnen.

Erst Macht macht's möglich

Pläne sind wirkungs- und damit praktisch sinnlos, wenn man nicht die Macht hat, sie zu realisieren. Im folgenden soll die Methode beschrieben werden, wie jeder von uns Macht anhäufen und ausüben kann. Für unsere Zwecke können wir »Macht« als »strukturiertes, organisiertes und gezielt eingesetztes Wissen« definieren. In der hier gebrauchten Bedeutung ist Macht also diejenige durchdachte und planmäßig durchgeführte Anstrengung, die den einzelnen dazu befähigt, sich seinen Wunsch nach Wohlstand oder Reichtum zu erfüllen. Wirklich effektiv wird eine solche planmäßige Bemühung aber erst durch die harmonische Zusammenarbeit zweier oder mehrerer Menschen, die gemeinsam ein klar definiertes Ziel anstreben.

Macht ist die notwendige Bedingung sowohl für die Schaffung als auch für die Erhaltung von Vermögen. Planvoll erworbenes und angewandtes Wissen stellt also die Grundlage der für die Durchsetzung unserer Ziele erforderlichen Macht dar. Nachfolgend wollen wir kurz auf die drei Hauptquellen zu sprechen kommen, aus denen wir die jeweils benötigten Informationen schöpfen können:

1. *Die allumfassende Vernunft:* Wie Sie diese Erkenntnisquelle mit Hilfe der schöpferischen Phantasie erschließen können, wird im elften Kapitel (»Das Unterbewußtsein«) erläutert.

2. *Das »Wissenskapital« der Menschheit:* Darunter können wir alles verstehen, was der Mensch je erfahren und erkannt hat,

insofern es in schriftlicher oder anderer - mehr oder weniger allgemein zugänglicher - Form überliefert ist. Über welche »Kanäle« (Schulen, Hochschulen, Bibliotheken, um die wichtigsten zu nennen) Sie aus diesem gewaltigen Reservoir schöpfen können, ist bereits im vierten Kapitel (»Fachkenntnisse«) dargelegt worden.

3. *Experiment und Forschung*: Wie in der Wissenschaft werden auch in der täglichen Praxis experimentell (das heißt oft »durch Ausprobieren«!) immer neue Erkenntnisse gesammelt, geordnet und sinnvoll miteinander verknüpft. Diese Erkenntnisquelle gilt es immer dann »anzuzapfen« - und zwar ebenfalls mit Hilfe der schöpferischen Phantasie -, wenn das uns zugängliche, schriftlich fixierte Wissen keine praktikable Lösung anbietet.

Sobald wir auf die eine oder andere Weise alle für unser Vorhaben relevanten Daten und Informationen gesammelt haben, fassen wir sie zu einem klaren, wohlurchdachten Plan zusammen und verwandeln sie dadurch in organisierte Macht - die ihrerseits den »Motor« des Erfolgs darstellt. Schon eine oberflächliche Bestandsaufnahme aller (namentlich unter Punkt 2) hier zusammengefaßten Wissensquellen läßt allerdings deutlich werden, daß es für einen einzelnen Menschen - zumindest in den meisten Fällen - nahezu unmöglich ist, aus eigener Kraft alle zur Verwirklichung seines Vorhabens notwendigen Kenntnisse zu sammeln, zu gründlich ausgereiften Plänen zu verarbeiten und diese erfolgreich umzusetzen. Je größer ein Ziel, je aufwendiger die Planung und je schwieriger die Ausführung, desto mehr ist der einzelne also auf die willige und energische Unterstützung anderer angewiesen. Andrew Carnegies Erfolgsgeheimnis

Wenn wir in diesem Buch von einem Brain-Trust - oder einer »Gruppe führender Köpfe« - sprechen, so meinen wir damit die Zusammenfassung aller Kenntnisse und Kräfte zweier oder mehrerer Menschen, die harmonisch zusammenarbeiten, um

gemeinsam ein klar definiertes Ziel zu erreichen.

Kein einzelner Mensch besitzt je soviel Macht, wie sie sich in einem solchen Bündnis verkörpert. Wir haben bereits ausführlich darüber gesprochen, wie jeder entschlossene und willensstarke Mensch alle zur Verwirklichung seines Traums vom großen Geld erforderlichen Kenntnisse zusammentragen und, darauf gestützt, einen erfolgversprechenden Plan entwickeln kann. Wenn Sie alle bisher gegebenen Empfehlungen und Anweisungen (namentlich die im ersten Kapitel genannten »sechs Schritte«, siehe Seite 27) gewissenhaft, klug und beharrlich befolgen - und die richtigen »Mitstreiter« für Ihren Brain-Trust gewinnen - haben Sie Ihr Ziel schon halb erreicht. Es war schon wiederholt von den großen Vorteilen die Rede, die es bringt, sich einer »Gruppe von Köpfen« statt nur des eigenen Kopfes zu bedienen. Nun könnten Sie vielleicht dem Trugschluß erliegen, das Wissen und die Fähigkeiten einer Gruppe seien gleich der Summe des Wissens und der Fähigkeiten ihrer Mitglieder, woraus folgen würde, daß die Bildung eines eigentlichen Brain-Trusts nicht unbedingt nötig wäre. Mit einem Wort: Sie könnten sich sagen, es sei doch letztlich viel einfacher, sich die von Fall zu Fall erforderlichen Informationen oder Leistungen ad hoc bei dem einen oder anderen Spezialisten zu beschaffen; diese Verfahrensweise hätte außerdem (so könnten Sie weiter argumentieren) den großen Vorteil, daß sie keine besondere Harmonie zwischen den einzelnen beteiligten »Köpfen« (Sie selbst eingeschlossen) voraussetzen würde - und dies ist in der Tat *keine* leicht zu erfüllende Bedingung!

Bei einer solchen Argumentation handelt es sich aber, wie schon gesagt, um einen Trugschluß - und zwar ganz einfach deswegen, weil sie von einer falschen Voraussetzung ausgeht. Das besondere Machtpotential, das ein Brain-Trust darstellt, ist nämlich nicht lediglich mit der Summe der Einzelpotentiale gleichzusetzen. Zur Verdeutlichung dieses Sachverhalts möchte

ich auf die am Anfang dieses Kapitels erwähnten zwei Gesetze eingehen, die die wirtschaftliche und psychologische Wirksamkeit dieses wichtigen Instruments begründen.

Der wirtschaftliche Aspekt bedarf eigentlich keiner langen Erklärungen. Wer sich des Rates, der Erfahrungen und der Mitarbeit einer Gruppe von Menschen bedient, die im Geist möglichst vollkommener Harmonie ihre Kräfte zur Lösung einer gemeinsamen Aufgabe einsetzen, kann fest mit großem wirtschaftlichem und materiellem Erfolg rechnen. Praktisch alle großen Vermögen, die je geschaffen wurden, sind aus einer solchen gemeinsamen Anstrengung entstanden.

Viel schwieriger ist das *psychische* Gesetz zu verstehen, das den Brain-Trust zu einem so wirkungsvollen Instrument macht. Tatsache jedenfalls ist, daß aus der intensiven und zeitlich ausgedehnten Zusammenarbeit zweier - oder mehrerer - Köpfe sehr schnell eine unsichtbare Kraft entsteht, etwas wie ein »dritter Geist«, der von da an bei der Lösung der gestellten Aufgabe *mitwirkt*. Der wesentliche Unterschied zwischen einer zufälligen Ansammlung *nebeneinander* arbeitender Individuen und einer Gruppe miteinander arbeitender Partner ist gerade dieser sogenannte »synergistische Effekt« : die verblüffende Tatsache also, daß eins plus eins mit einemal - drei ergibt!

Der menschliche Geist ist, wie alles im Universum, eine besondere Form von Energie. Sobald sich die geistigen Energien zweier oder mehrerer Menschen in harmonischem Zusammenspiel einem gemeinsamen Gegenstand zuwenden, erzeugen sie ein zusätzliches Potential: eben diesen »synergistischen Überschuß«, der die spezifische Eigenleistung des Brain-Trusts ausmacht.

Es war ANDREW CARNEGIE, der vor langer Zeit meine Aufmerksamkeit insbesondere auf den wirtschaftlichen Aspekt dieses erstaunlichen Phänomens lenkte. Dieser »Offenbarung« verdanke ich meine Lebensaufgabe.

Carnegies »Gruppe führender Köpfe« bestand aus einem Stab von etwa 50 Spezialisten, mit denen er sich umgeben hatte und mit deren Hilfe er sein Lebensziel verfolgte: Stahl herzustellen und zu verkaufen. Er selbst schrieb seinen unermeßlichen Reichtum einzig der Macht zu, die ihm durch dieses Instrument geistiger Potenzierung jahrzehntelang zur Verfügung gestanden hatte.

Analysieren Sie den Werdegang von Millionären (oder auch nur halbwegs wohlhabenden Leuten) und Sie werden feststellen, daß jeder von ihnen - bewußt oder unbewußt - das Prinzip des Brain-Trusts angewandt hat.

Kein anderes Prinzip kann größere Macht schenken.

Sie können mehr Verstand einsetzen, als Sie haben

Es ist zweifellos eine Binsenweisheit, daß eine Gruppe von Menschen über mehr Macht verfügt als ein einzelnes Individuum. Vielleicht haben Sie aber selbst schon einmal die Erfahrung gemacht, daß auch der *einzelne*, sobald er sich als Mitglied einer Gruppe begreift, »stärker« wird, als er von sich aus wäre: Das *subjektive* Bewußtsein, Teil einer größeren, übergeordneten Einheit zu sein, verleiht *objektiv ein* Mehr an Mut, Leistungswillen, Risikobereitschaft und sogar ganz konkreter physischer Kraft. Derselbe Verstärkungseffekt zeigt sich auch bei Zusammenschlüssen *geistiger* Einheiten, und das eben ist der Grund, warum die Potenzierung mentaler Energie, die ein Brain-Trust bewirkt, nicht nur dessen Initiator und leitendem Kopf - also im Idealfall *Ihnen* - zugute kommt, sondern auch jedem einzelnen Mitglied der Gruppe: Jeder Braintruster schöpft zugleich aus der gesamten Kapazität des »Brain-Pools« und erfährt eine individuelle Verstärkung der eigenen mentalen Leistungsfähigkeit. Es ist bekannt, daß HENRY FORD zu Beginn seiner Karriere einige Hürden bewältigen mußte, die weniger erfolgswilligen und beharrlichen Menschen als schlechthin unüberwindlich erschienen wären: Er war arm und hatte keinerlei Schulbildung, ja konnte weder lesen

noch schreiben. Wir wissen aber auch, daß Ford es innerhalb des unglaublich kurzen Zeitraums von zehn Jahren schaffte, seine Wissenslücken restlos aufzufüllen, und nach 25 Jahren zu einem der reichsten Männer Amerikas geworden war. Wenn man darüber hinaus bedenkt, daß der Beginn seines kometenhaften Aufstiegs zeitlich mit seiner freundschaftlichen Beziehung zu THOMAS ALVA EDISON zusammenfiel, so hat man ein weiteres überzeugendes Beispiel für den stimulierenden und befruchtenden Einfluß, den eines anderen Geist auf die Entwicklung des eigenen Intellekts ausüben kann. Aber Ford zog auch beträchtlichen Nutzen aus seiner engen Beziehung zu weiteren bedeutenden, auf ihrem jeweiligen Gebiet äußerst produktiven Menschen: dem Erfinder und Reifenhersteller HARVEY FIRESTONE, mit dem ihn natürlich genauso ganz konkrete wirtschaftliche Interessen verbanden; dem genialen autodidaktischen Nutzpflanzenzüchter LUTHER BURBANK; und dem Naturdichter und Philosophen JOHN BURROUGHS.

Es liegt in unserer menschlichen Natur begründet, daß wir uns die Art, die Gewohnheiten und bis zu einem gewissen Grad auch die Fähigkeiten der Menschen, mit denen wir eng und harmonisch zusammenarbeiten, zu eigen machen. Durch seinen freundschaftlichen Umgang mit Edison, Burbank, Burroughs und Firestone erweiterte Ford sein eigenes geistiges Potential um die Intelligenz, die Erfahrungen, das Wissen und die positiven Charaktereigenschaften dieser »Verbündeten«. Auf diese Weise machte er sich das hier beschriebene Brain-Trust-Prinzip auf *persönlicher* Ebene zunutze. (Daß er darüber hinaus über einen eigenen Stab technischer und wissenschaftlicher Berater verfügte, haben wir bereits in einem früheren Kapitel gehört.)

Dasselbe Prinzip wird auch Ihnen nützen!

Eine höhere Macht

Wie Sie sich gewiß noch erinnern werden, habe ich eingangs als erste Erkenntnisquelle die »allumfassende Vernunft«

genannt. Ich könnte mir vorstellen, daß Sie sich über den Terminus gewundert haben, ja, daß Sie möglicherweise alles, was Sie damit in Verbindung zu bringen vermochten, in das Reich der Theologie, der Mystik - oder gar des Aberglaubens verweisen würden. Dies wäre indes ein schwerer Fehler. Ich kann Sie nur bitten, sich nicht an Worten zu stoßen und die von mir gewählte Bezeichnung als ein beliebig austauschbares Etikett zu betrachten. Das, *was* damit bezeichnet wird, ist allerdings eine unbestreitbare Realität, die sich jedem erschließen wird, der die dafür nötigen Bedingungen vorurteilslos erfüllt. Ich darf Sie wieder daran erinnern, daß dieses Buch nicht als theoretische Abhandlung, sondern als *praktischer Leitfaden* gedacht ist; die Wahrheit oder Realität des hier Gesagten wird Ihnen nicht logisch, intellektuell einsichtig werden, sondern dadurch, daß Sie es in die Tat umsetzen, es *anwenden*.

Genaue Anleitungen, wie Sie die Verbindung zu dieser allumfassenden Vernunft, zum universalen Wissenspotential, oder wie immer Sie diese unpersönliche geistige Macht nennen möchten, am besten aufnehmen können, sind späteren Kapiteln vorbehalten. Hier sei nur soviel gesagt, daß diese höhere Macht die Quelle ist, aus welcher der - nicht durch psychologische Wechselwirkung erklärbare - synergistische Überschuß der Gruppe »kluger Köpfe«, des Brain-Trusts also, fließt.

Armut bedarf keiner Planung

Geld ist - wenn Sie mir diese Personifizierung gestatten - zurückhaltend und schwer zu fassen. Es will umworben und hofiert werden wie ein sprödes »Burgfräulein«. Dazu bedarf es aber nicht nur überzeugender Argumente, sondern auch eines entsprechenden Selbstvertrauens; des weiteren sind brennendes Verlangen und unerschütterliche Ausdauer erforderlich. All das muß zu einem sorgfältig durchdachten Plan zusammengefaßt werden, den es zu guter Letzt in die Tat umzusetzen gilt.

Jedem, der diese Voraussetzungen erfüllt, wird sich »das

Fräulein« früher oder später erhören - er braucht dann nur noch ein geeignetes Gefäß hinzuhalten, und das Geld wird nur so sprudeln. Dies bewirkt ein großer, unsichtbarer Kraftstrom, den man einem Fluß vergleichen könnte, führte er nicht zwei entgegengesetzte Strömungen, deren eine den Menschen zu Glück, Macht und Reichtum trägt, deren andere aber jeden, der sich nicht rechtzeitig in Sicherheit bringen kann, mit Not und Elend überschwemmt.

Wer bereits ein großes Vermögen erworben hat, weiß von der Existenz dieses Kraftstroms. Er weiß, daß er nichts anderes ist als der Strom unseres Bewußtseins: Wer positiv denkt - eine positive Geisteshaltung hat -, den trägt die Strömung zu Glück und Wohlstand.

Doch jeden, der sich negativen Gedanken überläßt, zieht sich hinab in den Strudel von Armut und Verzweiflung.

Das deutliche Bewußtsein dieses Sachverhalts ist für jeden, der nach Reichtum strebt, von absolut entscheidender Bedeutung.

Wenn Sie sich auf der falschen Seite des Stromes befinden, kann diese Wahrheit zu einem Leuchtfeuer werden, das ihnen den Weg Ihrer lebensgefährlichen Lage weist. Doch die Richtung zu kennen bedeutet noch nicht die Rettung – Sie müssen sie auch wirklich einschlagen! Der Einsicht muß mit anderen Worten, auch die Tat folgen.

Armut und Reichtum wechseln oft die Plätze. Wenn Reichtum an die Stelle von Armut tritt, vollzieht sich der Wechsel in aller Regel als Folge eines sorgfältig durchdachten und gewissenhaft ausgeführten Plans. Wer hingegen « vom Penthouse in die Gosse » fallen will, braucht sich keine allzu große Mühe zu geben: Die Armut ist ein unternehmungslustiges Geschöpf und holt sich ihre Opfer selbst, ohne erst lange hofiert werden zu müssen. Es genügt im allgemeinen völlig, seinen negativen Charaktereigenschaften (siehe im sechsten Kapitel »Die 30

Ursachen des Mißerfolgs«, siehe Seite 120 freien Lauf zu lassen, und ehe man sich versieht, sitzt man auf der Strasse; dazu bedarf es wahrlich keinerlei besonderer Planung.

Nur Reichtum ist schüchtern und zurückhaltend: Ihn müssen Sie mit List und Ausdauer an sich ziehen!

LEITSÄTZE

Andrew Carnegies bedeutendster Beitrag zum persönlichen und geschäftlichen Erfolg - der »Bund kluger Köpfe« oder Brain-Trust - stellt den besten Weg dar, um systematisch erworbene Kenntnisse gezielt einzusetzen und in reale Macht und lebenslangen Erfolg umzuwandeln.

Der menschliche Geist ist eine besondere Form von Energie. Vereinigt sich der Geist zweier oder mehrerer Menschen in harmonischer Zusammenarbeit, so »schaukeln« sich die zwei oder mehr Energien nicht nur gegenseitig zu potenzierte Kraft hoch, sondern es erschließt sich darüber hinaus eine zusätzliche, unsichtbare Macht, die wahre Offenbarungen schenken kann.

Reichtum erfordert Planung und Organisation. wer arm bleiben oder werden - will, braucht hingegen nur die Hände in den Schoß zu legen.

Drei Hauptquellen geballter Geisteskraft warten nur darauf, erschlossen zu werden. Sie sind allen zugänglich, die sie zu nützen wissen - ab sofort auch Ihnen.

Glück liegt im Handeln, nicht im Besitzen

10 Die Transmutation der Sexualkraft

Wie Sie die großen Reserven an Sexualkraft, die in jedem von uns lagern, erschließen und zu einem Motor des Erfolgs umfunktionieren können.

Unter »Transmutation« verstanden die mittelalterlichen Alchimisten die Umwandlung unedlerer Metalle in Gold; im weiteren Sinne können wir darunter jede gezielte Umwandlung einer gegebenen Substanz oder Energie in eine jeweils andere Form verstehen.

Eine der stärksten elementaren Energien, die im Menschen wirken, ist die Sexualität. Wann immer sie - spontan oder infolge einer von außen erfolgenden Reizung - aktiv wird, erfaßt sie in der Regel rasch die gesamte Person und beeinflußt damit deren Denken, Fühlen und Handeln.

Das dabei *spontan* - das heißt instinktiv, nicht durch den Willen gesteuert - erfolgende Handeln ist natürlich der Geschlechtsakt beziehungsweise eine beliebige andere Betätigung, die der Entladung des aufgebauten und angestauten sexuellen Drucks dient. Aus diesem Grund *denkt* der Durchschnittsmensch, dies sei die einzig logische Konsequenz des sexuellen Erregtseins, und *empfindet*, da eine sexuelle Betätigung in den meisten Situationen entweder technisch nicht möglich oder aber gesellschaftlich verpönt ist, Frustration.

In diesem Kapitel werden Sie erfahren, wie die sexuelle Energie »umgewidmet« werden kann, so daß sie sich nicht nur, ohne negative emotionale Auswirkungen zu zeitigen, anderen Ausdrucksweisen zuführen, sondern gezielt zur Verwirklichung ganz bestimmter geistig-schöpferischer Aufgaben einspannen läßt.

Die Umwandlung der Sexualkraft in geistige Energie ist keine neue »Erfindung« - im Gegenteil, sie dürfte mit zu den frühesten Entdeckungen der Menschheit gehören. Ob wir weit in der Zeit

zurückblicken, die heiligen Texte fremder alter Kulturen studieren oder heute noch lebende Naturvölker befragen: Immer und überall wurde und wird jedem Priester, Schamanen, Yogi, Zauberer, Barden oder Seher empfohlen (wenn nicht sogar vorgeschrieben), enthaltsam zu leben. Die in vielen Kulturen und zu vielen Zeiten dafür gegebene Begründung, ein solcher - mit höheren Mächten verkehrender Mensch dürfe sich nicht »verunreinigen«, ist allerdings barer Unsinn: An der Sexualität ist selbstverständlich nichts Unreines oder gar Entwürdigendes. Der wahre Grund ist vielmehr der, daß jeder, der nach größerer persönlicher Macht und »übermenschlichem« Wissen strebt, die ihm zu Gebote stehende Naturkraft der Geschlechtlichkeit nicht anderweitig verbrauchen darf, sondern gezielt für diesen einen Zweck einsetzen soll.

Die treibende Kraft des Geschlechts

Bevor wir weitergehen, muß ich einem möglichen Mißverständnis vorbeugen: Unsere Philosophie des Erfolgs verlangt von ihren Adepten keineswegs, daß sie wie Mönche oder Nonnen leben! Und dies bedeutet konkret, daß Sie *weder* alle Ihre sexuellen Impulse vergeistigen oder sublimieren müssen, *noch* erst recht, daß Sie versuchen sollten, allen möglichen sexuellen Reizen aus dem Weg zu gehen. Wenn Sie das Leben wirklich erfolgreicher Menschen - Unternehmer, Politiker, Künstler, Sportler - studieren, werden Sie feststellen, daß sie durchaus sexuell aktiv waren und sind, und zwar meist sogar in überdurchschnittlichem Maße. Das Geheimnis ihres »Energiehaushalts« ist also nicht so sehr eine Selbstbeschränkung im Sexualverhalten als vielmehr die Fähigkeit, den *Überschuß* an Sexualenergie, der sich bei den meisten Menschen sinnlos - in Form von Aggression, Launenhaftigkeit oder Nervosität - entlädt, als Motor geistiger oder zumindest nichtsexueller physischer Aktivität zu nutzen.

Eine solche Umwandlung des Sexualtriebs erfordert zwar eine beträchtliche Willensanstrengung, aber der Lohn ist auch

entsprechend hoch. Der *richtig* - das heißt, bewußt zu einem bestimmten Zweck eingesetzten Geschlechtskraft kann kein Hindernis standhalten. Unter dem Einfluß dieser motivierenden Kraft entfaltet der Mensch schier unglaubliche Energien. Die Transmutation stellt also das eigentliche Geheimnis aller Kreativität dar.

Schaltet man die Keimdrüsen eines Lebewesens aus, beraubt man es der eigentlichen Hauptquelle seiner Lebenskraft. Denken Sie nur an den erschütternden Unterschied zwischen einem Stier im Vollbesitz seiner Kraft - und einem zahmen, blöd vor sich hinstierenden Ochsen!

Den Geist stimulieren

Haben Sie nicht auch schon die Beobachtung gemacht, daß durch innere oder äußere Reize verursachte seelische Zustände oder Gefühlsregungen, die »unter normalen Umständen« ablenkend wirken würden, *unter bestimmten Bedingungen* ganz im Gegenteil die Konzentration fördern und zu größeren - physischen und geistigen Leistungen anspornen können? Was sind nun diese »bestimmten Bedingungen«, die bewirken, daß beispielsweise Verliebtheit oder sexuelle Erregung den Geist nicht an deren »eigentlichen Gegenstand« einen bestimmten Menschen oder einen bestimmten Körper - gefesselt halten, sondern ihn gleichsam »abstrakt motivieren« ? Ehe wir uns der Beantwortung dieser wichtigen Frage zuwenden, wollen wir uns zunächst einmal ansehen, welches die wichtigsten - je nachdem ablenkenden oder konzentrierenden - Stimulanzien (»Reizmittel«) des Geistes sind:

1. Sexuelle Erregung.
2. Liebe.
3. Verlangen nach Ruhm, Macht, Erkenntnis oder Reichtum.
4. Freundschaft.
5. Die befruchtende Wirkung eines gleich gestimmten, dasselbe Ziel anstrebenden Geistes (oder mehrerer solcher

Geister).

6. Gemeinsam getragenes Unglück oder Leid.

7. Autosuggestion.

8. Angst.

9. Stimulierende Substanzen aller Art, wie Medikamente, Alkohol, Kaffee, Nikotin und sonstige Rauschgifte.

Dies dürften die hauptsächlichen Faktoren sein, die unseren Geist zunächst einmal wertfrei - zu gesteigerter Aktivität anzuregen vermögen. Nun geht es uns natürlich nicht lediglich darum, »geistig aktiv« zu sein; wir wollen die Tätigkeit unseres Intellekts und unserer Phantasie *sinnvollen*, das heißt, uns interessierenden, bewußt gewählten Zielen zugute kommen lassen. Und wenn unser Ziel dar in besteht, binnen einer bestimmten Zeitspanne eine bestimmte Summe Geldes zu erwerben, bringen uns sexuelle oder romantische Phantasien, aber auch Träume von Ruhm und Reichtum, *solange wir an ihnen kleben*, um keinen Schritt weiter.

Das Geheimnis der »korrekten« Stimulierung des Geistes besteht darin, dem jeweiligen Reiz zu gestatten, uns so heftig wie möglich anzuregen, *ohne ihm aber zu erlauben, von unserem Willen Besitz zu ergreifen*. Wir müssen, mit anderen Worten, dem Sexualtrieb - als unserer stärksten Antriebskraft - erlauben, unsere ganze Person zu erfassen, *und* uns zugleich »darüber« stellen, uns also gleichsam »über uns selbst erheben«.

Eine höhere Ebene des Denkens

Sobald die Aktivität des Geistes durch eine oder mehrere der erwähnten neun Stimulanzien auf die »richtige Weise« angeregt worden ist, erweitert sich der geistige Horizont in ungeahntem Umfang. Die gesamten Denkprozesse werden auf eine wesentlich höhere Ebene verlagert als diejenige, die wir bei der *nur* intellektuellen Beschäftigung mit den gewohnten - privaten, geschäftlichen oder sonstwie beruflichen - Problemen erreichen.

Wer es schafft, zu dieser höheren Ebene des Denkens aufzusteigen, befindet sich, bildlich gesprochen, in der gleichen Situation wie ein Ballonfahrer, Flugzeugpilot oder Astronaut: Seine »höhere Warte« erlaubt ihm, einen viel größeren Ausschnitt der Wirklichkeit mit *einem* Blick zu erfassen, als dies vom Boden aus möglich ist. Ein solcher geistiger Höhenflug befreit uns von allen störenden Einflüssen, die uns normalerweise allzuleicht ablenken und die Kontinuität und Folgerichtigkeit unseres Denkens beeinträchtigen. Unser Blick schweift, wie der des Piloten, ungehindert in die Weite, ohne durch Berge - bei denen es sich im übrigen oft genug nur um Maulwurfshügel handelt! - behindert zu werden.

Auf dieser entrückten Ebene des Denkens kann sich die schöpferische Kraft unseres Geistes frei entfalten. Nichts hindert mehr unseren »sechsten Sinn« - unsere Intuition oder schöpferische Phantasie - daran, seine Aufgabe zu erfüllen. Mit einemmal entdeckt unser geistiges Auge Möglichkeiten und Gelegenheiten, die ihm bis dahin verborgen geblieben waren.

»Ansitzen« auf Ideen

Durch ständiges Üben wird unsere schöpferische Phantasie immer aufnahmefähiger für Faktoren und Anregungen, die geistiger Natur sind, aber von *außerhalb* unseres eigenen Unterbewußtseins kommen. Die großen Künstler, Dichter, Musiker - aber auch Erfinder verdanken ihre Leistungen vor allem der Gewohnheit, ihre schöpferische Vorstellungskraft für die leise innere Stimme zu schärfen, die in den Zuständen erhöhter Bewußtheit, von denen wir gerade gesprochen haben, zu jedem von uns spricht.

Dr. ELMARR. GATES war ein der breiteren Öffentlichkeit praktisch unbekannter, aber äußerst bedeutender Wissenschaftler und Erfinder. Mit Hilfe seiner schöpferischen Phantasie entwickelte er über 200 Patente. Die Methode, deren er sich zu diesem Zweck bediente, war ausgesprochen interessant.

Dr. Gates besaß in seinem Laboratorium ein - wie er es nannte »privates Kommunikationszentrum«. Dabei handelte es sich um ein kleines schalldichtes Zimmer ohne Fenster, das sich also durch Ausschalten der elektrischen Beleuchtung vollkommen verdunkeln ließ. In dem Räumchen standen ein Stuhl und ein kleiner Tisch, und auf diesem lagen Stift und Schreibblock. Wenn Dr. Gates die Quellen seiner schöpferischen Vorstellungskraft anzapfen wollte, zog er sich in sein »Kommunikationszentrum« zurück, setzte sich an den Tisch, schaltete das Licht aus und konzentrierte sich auf die bereits bekannten Faktoren und Aspekte der Neuentwicklung, die ihn gerade beschäftigte. In diesem Zustand äußerster Konzentration verharrte er so lange, bis sich die gesuchte Lösung in Form einer plötzlichen »Erleuchtung« einstellte.

Bei einer dieser Gelegenheiten strömten ihm so viele Ideen zu, daß er drei Stunden benötigte, um sie alle niederzuschreiben. Als der Gedankenfluß schließlich versiegte und er seine Aufzeichnungen durchlas, fand er darin zu seiner eigenen Überraschung nicht nur die ideale Lösung seines augenblicklichen Problems, sondern darüber hinaus auch eine ganze Reihe von Erkenntnissen, die für die damalige Wissenschaft sensationelle Neuerungen bedeuteten.

Unser Verstand irrt häufig, weil er nur von unserem persönlichen Wissen - unseren von uns selbst gemachten Erfahrungen und gesammelten Kenntnissen - gelenkt und gespeist wird. Solches Wissen ist aber nicht nur gezwungenermaßen lückenhaft; selbst diejenigen Dinge, die wir wissen und die abstrakt »stimmen«, können in bestimmten Kontexten durchaus unzutreffend sein. Durch die schöpferische Phantasie vermittelte Ideen sind weit zuverlässiger, weil sie einer verlässlicheren Quelle entstammen, als persönliches Gedächtnis und Urteilsvermögen es sind.

Ist's auch Genie, so hat es doch Methode

Ich wäre ein Scharlatan, wenn ich Ihnen versicherte, der

einzigem Unterschied zwischen einem ganz normalen Menschen und einem Genie - also auch einem *Finanzgenie* - sei der Umstand, daß letzterer all seine überschüssige Sexualkraft sublimiert und im Zustand erhöhten Denkens oder gesteigerter Bewußtheit auf seine innere Stimme lauscht. Ein Scharlatan wäre ich allerdings nicht deswegen, weil diese Aussage nicht stimmte, sondern weil es praktisch unmöglich ist, sie experimentell zu überprüfen. Räumen wir also die Möglichkeit ein, daß manche Menschen tatsächlich mit einer besonderen, zusätzlichen Gabe auf die Welt kommen, die wir der Einfachheit halber »Genialität« nennen wollen und die es ihnen ermöglicht, auf ihrem jeweiligen Gebiet Außergewöhnliches zu leisten.

Trotzdem ist es eine unbestreitbare Tatsache (auf die wir im Übrigen bereits hingewiesen haben), daß ein Mensch, der mit seinem und noch so bescheidenen Pfund wuchert, ungleich mehr erreicht als das »romantische Genie«, das seine Talente sinnlos verschleudert - oder als der übervorsichtige Dummkopf, der sie »unter einem Baum vergräbt«. Was ich damit sagen will, ist, daß die allermeisten wirklich schöpferischen Menschen durch *methodisches Arbeiten* zu dem wurden, was sie waren. Sehen wir uns dazu ein konkretes Beispiel an.

Der methodisch arbeitende oder systematische Forscher beginnt an einer Erfindung zu arbeiten, indem er zunächst bekannte Tatsachen, Daten, Ideen und Theorien sammelt, gliedert und mit Hilfe seiner synthetischen Vorstellungskraft mit eigenen oder fremden Erfahrungen vergleicht und verbindet. Gelangt er (wie das zwangsläufig vor jeder bedeutenderen, bahnbrechenden Erfindung der Fall ist) zu dem Ergebnis, daß das ihm zur Verfügung stehende Material für den erfolgreichen Abschluß seines Vorhabens unzureichend ist, wendet er sich den *zusätzlichen* Erkenntnisquellen zu, die ihm durch seine schöpferische Phantasie zugänglich sind. Die Methode, deren er sich dabei bedient, ist zwar individuell unterschiedlich, im wesentlichen aber wird sie diesen grundsätzlichen Verlauf

nehmen:

1. Er stimmt seinen Geist so, daß er mit höchster Intensität und Konzentration zu arbeiten beginnt, sobald einer oder mehrere der weiter oben genannten geistigen Reize ihn stimulieren.

2. Er konzentriert sich auf die bereits bekannten Aspekte (den bereits abgeschlossenen oder aus anderen Projekten übernommenen Teil) seiner Erfindung und läßt dann vor seinem geistigen Auge das klare Bild der noch unbekanntem Faktoren (des noch zu vollendenden oder zu verwirklichenden Teils) der Erfindung entstehen. Dieses Vorstellungsbild hält er so lange fest, bis es sich seinem Unterbewußtsein eingepägt hat.

3. Dann wartet er in völliger körperlicher und geistiger Entspannung auf die Antwort, die in seinem Geist aufleuchten wird.

Manchmal stellt sich diese »Antwort« sofort und in Gestalt einer ganz klaren, konkreten Lösung ein. Es kommt jedoch auch ebensooft vor, daß sich das erwartete Bild nur zögernd, verschwommen - oder gar nicht einstellt. Entscheidend für den Erfolg solcher Bemühungen sind auf jeden Fall der jeweilige Entwicklungsstand der eigenen schöpferischen Phantasie sowie die momentane Intensität der geistigen Aufnahmebereitschaft.

THOMAS ALVA EDISON ordnete mit Hilfe seines rationalen Verstandes und seiner synthetischen Vorstellungskraft die ihm bekannten Daten *zu mehr als 10 000 verschiedenen Kombinationen* an, bevor ihm seine schöpferische Phantasie endlich das letzte Detail lieferte, das ihm zur Vervollkommnung der elektrischen Glühlampe noch gefehlt hatte. Ähnlich verlief seine Erfindung des Grammophons.

Die beflügelnde Macht des Eros

Die Geschichte weiß von unzähligen bedeutenden Persönlichkeiten zu berichten, deren außerordentliche - künstlerische, geistige, politische, militärische - Leistungen

unmittelbar auf den erotischen Einfluß eines ihnen sehr nahestehenden Menschen zurückzuführen waren. Wie es nun einmal in der Natur unserer weitgehend patriarchalischen Vergangenheit begründet ist, handelte es sich bei diesen Persönlichkeiten in den meisten Fällen um Männer und bei den sie inspirierenden Geliebten um Frauen, doch ändert sich dieses Verhältnis heutzutage in zunehmendem Maße. Und auch der Aspekt der Verschiedengeschlechtlichkeit sollte keineswegs überbetont werden. Zu allen Zeiten hat es bedeutende Männer und Frauen gegeben, die sich zu ihrem eigenen Geschlecht hingezogen fühlten und aus einer solchen homosexuellen Liebe ihre Inspiration schöpften.

Der menschliche Geist braucht Anregungen, Stimulierung - und der stärkste und wirkungsvollste aller Reize geht bei uns nun einmal vom Sexualtrieb aus. In die richtigen Bahnen gelenkt, trägt diese Energie den Menschen in jene höhere Sphäre des Denkens empor, in der die geistig-seelischen Vermögen nicht mehr von alltäglichen Problemen und Sorgen beeinträchtigt werden, sondern sich ungeteilt in den Dienst des eigentlichen Schöpfungsprozesses stellen.

Zur Auffrischung Ihres Gedächtnisses seien hier die Namen einiger weniger bedeutender Männer genannt, deren außergewöhnliche Leistungen und Erfolge ihrem überdurchschnittlichen sexuellen Potential entsprachen. Ihre geniale Veranlagung gelangte aber erst als Folge der *Transformation ihrer Sexualenergie* zur vollen Entfaltung: SOKRATES, JULIUS CÄSAR, AUGUSTINUS, LEONARDO DA VINCI, MICHELANGELO BUONARROTI, WILLIAM SHAKESPEARE, JOHANN SEBASTIAN BACH, ROBERT BURNS, JOHANN WOLFGANG GOETHE, WOLFGANG AMADEUS MOZART, GEORGE WASHINGTON, NAPOLEON BONAPARTE, ANDREW JACKSON, RALPH WALDO EMERSON, ANTON BRUCKNER, und damit auch unser Jahrhundert nicht leer ausgeht, CHARLIE CHAPLIN,

BERTOLT BRECHT und PABLO PICASSO.

Bei dieser Zusammenstellung handelt es sich um eine willkürliche Auswahl, die nicht den geringsten Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Höchstwahrscheinlich sind auch Ihnen zahlreiche weitere Persönlichkeiten bekannt, die es ebenfalls verdienen würden, in diese Liste aufgenommen zu werden. Niemandem aber wird es gelingen, auch nur einen einzigen Menschen zu finden, dessen außergewöhnliche Leistungsfähigkeit - auf welchem Gebiet auch immer - nicht durch besonders hoch entwickelte *und sublimierte* Sexualkraft gesteigert worden wäre.

Die Sexualenergie ist die »Muse« - die treibende und inspirierende Kraft- aller wirklich schöpferischen Menschen.

Natürlich darf diese Feststellung nicht in dem Sinne mißverstanden werden, daß jeder, der einen überdurchschnittlich starken Geschlechtstrieb sein eigen nennt, ein (und wenn auch nur potentiell) Genie wäre: Eine starke Sexualität ist *eine* - keineswegs aber auch *hinreichende*- Bedingung! Zum Genie wird nur der Mensch, der seinen Geist so anzuregen weiß, daß dieser mit allen verfügbaren Kräften seiner schöpferischen Phantasie die Imagination, die Eingebung, herbeizuführen vermag. Dabei dient die Sexualität als besonders

wirksame und ergiebige Kraftquelle, deren bloßer *Besitz* jedoch noch längst kein Genie macht. Ein Beispiel zur Verdeutlichung: Stellen Sie sich vor, jemand wollte das Wesen eines großen Pianisten auf besonders kräftige und gelenkige Finger reduzieren. Nun dürfte es überhaupt nicht schwierig sein, Tausende, ja Zehntausende von Stenotypistinnen und Stenotypisten zu finden, deren Anschlaggeschwindigkeit ausreichen würde, um den »Minutenwalzer« in 30 Sekunden in die Tasten zu hämmern; aber würde allein diese Fingerfertigkeit aus ihnen eine CLARA SCHUMANN oder einen ARTHUR RUBINSTEIN machen?

Die Sexualkraft, ich wiederhole, ist die *rohe* Energie, das elementare *Potential*; wahrhaft schöpferisch ist aber erst der Mensch, der den Willen und die Kraft besitzt, sie in eine andere, »uneigentliche« Form des Verlangens zu transmutieren, die den Geist zu außergewöhnlichen Leistungen befähigt und motiviert.

Reif sein ist alles

Im Verlauf meiner Analyse der Lebensgeschichte von mehr als 25000 Menschen fand ich heraus, daß hervorragende geistige Leistungen nur in seltenen Ausnahmefällen vor dem vierzigsten Lebensjahr erzielt werden. Die meisten *Männer* sind, wenn sie den Gipfel ihres Erfolgs erreichen, sogar bereits über fünfzig Jahre alt. Ich fand diesen Umstand so verblüffend, daß ich seinen Gründen mit besonderer Sorgfalt nachspürte.

Ich gelangte zu dem Ergebnis, daß die meisten Männer außergewöhnliche geistige Leistungen vor allem deswegen erst im vorgerückten Alter vollbringen, weil sie vorher einen Großteil ihrer sexuellen Energie zu ihrem körperlichen Vergnügen verbrauchen. Die meisten Männer lernen *nie*, daß es für sexuelle Energie wesentlich *nützlichere* (wohlgemerkt, ich sage nicht: »bessere«, »edlere« oder »sinnvollere«!) Verwendungsmöglichkeiten gibt, als es der rein physische Gebrauch ist. Und die meisten von denen, die irgendwann doch zu dieser Erkenntnis gelangen, schaffen dies erst, nachdem sie sich - wie man so schön sagt - »die Hörner abgestoßen haben«.

Mit »abgestoßenen Hörnern« läßt sich allerdings auch im geistigen Bereich weit weniger effektiv arbeiten. Daher kann ich jedem, der schon in jungen Jahren ein klares Lebensziel hat und vom ausgeprägten Verlangen getrieben wird, es auch tatsächlich zu erreichen, nur dringend empfehlen, seine Sexualenergie nicht planlos zu vergeuden. Ich wiederhole: Es geht hierbei nicht darum, sich jeden sexuellen Genuß zu versagen, sondern darum, seine geschlechtliche Energie klug und verantwortungsbewußt zu verwalten und nach Möglichkeit alle »Überschüsse«, unter denen die Konzentrationsfähigkeit gerade junger Männer oft

genug erheblich leidet, zu sublimieren und für ein höheres Ziel einzusetzen. Und wer dies schafft, der ist - wie jung er an Jahren auch sein mag - wahrhaft reif.

Künstliche und natürliche Stimulanzen

Nicht erst seit wenigen Jahrzehnten greifen Künstler und andere, die die Leistungsfähigkeit ihrer schöpferischen Phantasie steigern wollen, zu »künstlichen« Anregungsmitteln. Alkohol und andere Rauschmittel haben in dieser Hinsicht auf der ganzen Welt eine lange und ehrwürdige Tradition. Die alten Ägypter und Griechen verwendeten Wein bei vielen religiösen Ritualen, die amerikanischen Ureinwohner rauchten oder kauten zum selben Zweck Tabak oder aßen Peyote, die sibirischen Schamanen verzehrten Fliegenpilz, die persischen und indischen Opferpriester tranken den berausenden Saft der heiligen Somapflanze. Aber wir brauchen gar nicht so weit in die Vergangenheit zurückzugehen: EDGAR ALLAN POE schrieb einen Großteil seiner Werke unter Alkoholeinfluß, und auch GOETHE und ROBERT BURNS sprachen gern der Flasche zu. Der große französische Dichter CHARLES BAUDELAIRE stimulierte seine Muse mit Haschisch, und der Schriftsteller ERNST JÜNGER experimentierte, wie er in seinem Buch *Annäherungen* ausführlich beschreibt, mit so ziemlich jeder Droge, deren er habhaft werden konnte.

Doch dasselbe, was ich weiter oben über sexuelle und geistige Potenz gesagt habe, gilt selbstverständlich auch hier: Wenn der ausgiebige Genuß von Alkohol genügte, um aus einem Durchschnittsmenschen ein Genie zu machen, dann wäre die christliche Welt voll davon - statt von Alkoholikern. Und vergessen wir nicht: Selbst der wirkliche Ausnahmehensch, der zu sorglos zu derlei Stimulanzen greift, spielt mit seiner Gesundheit oder sogar seinem Leben. (Von der Tatsache, daß

die meisten Rauschmittel außerdem gesetzlich verboten sind, wollen wir gar nicht erst reden!)

Es ist daher weit vernünftiger, gesünder und erfolgversprechender, sich auf die Reizmittel zu beschränken, die uns die Natur *direkt*, das heißt: durch unseren Körper und unsere Psyche, geschenkt hat - und das stärkste und wirkungsvollste von ihnen ist, wie wir schon mehrfach gesagt haben, die Sexualität. Sie und die übrigen weiter oben genannten »körpereigenen« geistigen Stimulanzen stellen, *wenn richtig gehandhabt*, im Idealfall die Verbindung zur allumfassenden Vernunft her - zumindest aber zu dem schier unerschöpflichen Schatz an Wissen, der im eigenen oder in einem fremden Unterbewußtsein darauf wartet, gehoben zu werden.

Zögern Sie nicht länger: Auch Sie können fündig werden!

Die fruchtbaren Jahre

Nun möchte ich ein in diesem Kapitel bereits angesprochenes Thema wieder aufgreifen und in eine positivere Richtung weiterführen. Ich spreche von der durch die Ergebnisse meiner Untersuchungen belegten Tatsache, daß bei der Mehrzahl der Menschen der Beginn echter - im weiteren Sinne - schöpferischer Tätigkeit nicht vor dem vierzigsten Lebensjahr liegt. Als den Grund dafür haben wir den Umstand genannt, daß junge Menschen in der Regel dazu tendieren, ihre Sexualekraft *primär* - das heißt, auf physischem Wege - auszuleben und darüber hinaus nur in seltenen Fällen die Fähigkeit und Bereitschaft haben, die auch ihnen verbleibenden »Überschüsse« zu sublimieren. Dies hat, wie wir schon sagten, die Folge, daß sie erstens über einen geringeren Vorrat an elementarer Kraft verfügen, zweitens von ihren Überschüssen eher abgelenkt und am geistigen Arbeiten gehindert als dazu motiviert werden. Dieser Sachverhalt hat aber auch eine positive Seite - oder besser gesagt, deren zwei: eine objektive und eine subjektive.

Der objektive Vorteil dieser »Spätentwicklung« ist der unbestreitbare Umstand, daß der Mensch mit vierzig Jahren über einen ungleich größeren Schatz an Kenntnissen, Fähigkeiten und Erfahrungen verfügt als etwa mit zwanzig. Dieser gewaltige »persönliche Mehrwert« - gepaart mit einer meist auch entsprechend größeren Charakterstärke - ermöglicht es ihm, weit klügeren und effektiveren Gebrauch von seiner sublimierten Sexualkraft zu machen, als dies in jüngeren Jahren der Fall gewesen wäre. (Diese Situation ist in etwa derjenigen vergleichbar, die wir in einem anderen Kapitel in bezug auf die jeweilige Lernfähigkeit junger Leute und Erwachsener angesprochen haben: Jugendliche haben ein ungleich besseres Gedächtnis als Erwachsene - doch sie können damit in der Regel weit weniger anfangen als diese! Analog verhält es sich mit der Sexualkraft.) Möglicherweise fallen Ihnen jetzt ein paar Dutzend scheinbare Gegenbeispiele ein - Menschen, die schon Anfang der Zwanzig ihre erste Million verdient oder eine auf ihrem Gebiet revolutionäre Erfindung gemacht hatten; aber diese widerlegen eben nur scheinbar das Gesagte. Zum einen sollte es auch für denjenigen, der kein höheres Ziel im Leben hat als reich zu werden, einen Unterschied ausmachen, *wie* er »seine erste Million« verdient; dieses Buch lehrt Techniken, die es Ihnen ermöglichen sollen, auf *sinnvolle, produktive, volkswirtschaftlich gesunde* Weise reich zu werden - und dazu würde ich beispielsweise Börsengeschäfte *nicht* zählen. Zum anderen ist es eine Sache, etwas zu *erfinden*, eine andere, diese Erfindung ökonomisch *auszubeuten*; dazu sind ein Weitblick, ein Wissen und eine Ausdauer erforderlich, die junge Menschen in den wenigsten Fällen besitzen. Die Lebensdaten der erfolgreichsten Männer Amerikas liefern den Beweis für die Richtigkeit meiner Behauptung. HENRY FORD hatte die Vierzig bereits überschritten, als sein steiler Aufstieg begann. ANDREW CARNEGIE war sogar noch älter, als endlich die Früchte seiner Bemühungen heranreiften. Diesen beiden

Beispielen ließen sich aus den Biographien amerikanischer und europäischer Wirtschaftskapitäne und Finanzmagnaten ungezählte andere hinzufügen. Und daß es sich in der Politik um keinen Deut anders verhält, brauche ich Ihnen wohl kaum zu sagen. Damit kann ich Sie aber - falls es noch nötig sein sollte - auch auf den subjektiven, psychologischen Vorteil unserer späten Reife hinweisen: Alles bisher Gesagte erlaubt jedem, der es noch nicht allzuweit gebracht hat und die magische Grenze der Vierzig wie den unaufschiebbaren »Anfang vom Ende« - den Beginn des Alters - auf sich zukommen sieht, neuen Mut zu fassen und sich mit vollem Recht zu sagen, daß die *eigentlich* fruchtbaren Jahre, das »wirkliche«, schöpferische Leben, erst vor ihm liegt!

Die Vernunft der Liebe

Der Geschlechtstrieb allein ist ein mächtiger Anreiz zur Tat, aber allzuoft entfesselt er einen unkontrollierbaren Sturm der Emotionen. Vermischt sich dieser Trieb aber mit dem Gefühl der Liebe, so führen beide einen Zustand der Ausgeglichenheit, Urteilsschärfe und klaren Zielstrebigkeit herbei. Es dürfte kaum einen Menschen um die Vierzig geben, der dies nicht aus eigener Erfahrung bestätigen könnte. Aller Frauenemanzipation und angestrebten oder tatsächlich verwirklichten Gleichberechtigung der Geschlechter zum Trotz »funktionieren« die meisten Männer in bestimmten Bereichen noch immer wie vor 100 - oder einer Million - Jahren. Der sexuell motivierte Wunsch, dem »Weibchen« zu imponieren, spornt das »Männchen« auch unserer Art zu außergewöhnlicher Aktivität und vielfältigen Leistungen an. Was aber in der vergleichsweise einfachen sozialen Umwelt der Altsteinzeit als Motivation vollkommen ausgereicht haben mag, erweist sich im zivilisierten 20. Jahrhundert als einseitig und unzulänglich, ja oft genug als schädlich und gefährlich. Ein Mensch, der sich bei seinen Handlungen und Entscheidungen ausschließlich oder auch nur primär von seinem Sexualtrieb leiten läßt, kann sich im

Leben auf erhebliche Schwierigkeiten gefaßt machen und zwar sowohl im privaten, zwischenmenschlichen, als auch im beruflichen Bereich.

Verbindet sich aber der sexuelle Drang mit dem Gefühl der Liebe, dann halten sich »Begeisterung« und Vernunft die Waage. Romantische Liebe und sexueller Instinkt sind Triebkräfte, die - nicht nur Männer! - zu Höchstleistungen anspornen können. Der Liebe kommt dabei die Funktion eines übergeordneten Steuerungssystems zu, das seelisches Gleichgewicht und konstruktives Handeln garantiert. Vereinigt können diese zwei Gefühle den Menschen zu hervorragenden, ja wahrhaft genialen Leistungen befähigen.

Jedem Gefühl entspricht eine ganz bestimmte Geisteshaltung. Unsere Geisteshaltung - also die über längere Zeit und gewohnheitsmäßig in uns vorherrschende mental-emotionale Verfassung - entscheidet über unseren Erfolg oder Mißerfolg im Leben. Der Weg zum Erfolg führt also über eine im weitesten Sinne positive Geisteshaltung - und das heißt im Kontext dieses Kapitels konkret: von der *Entwicklung* über die maßvolle *Beherrschung* zur richtigen *Anwendung* der sexuellen und romantischen Liebesgefühle.

Zwar glauben gerade in der heutigen Zeit viele Leute, sublimierte Sexualkraft reiche allein schon aus, um die höchsten Ziele zu erreichen - doch Menschen, die konsequent nach dieser Strategie vorgehen, sind bloße *Raffer*, von Geldgier, Machtgier, *Gier schlechthin* getriebene Gestalten, denen es nicht etwa darum geht, etwas Bestimmtes zu erreichen, um sich anschließend daran erfreuen zu können, sondern deren »Freude« nur im Erreichen selbst liegt: Und diese Freude ist die flüchtigste von allen.

Der Sexualtrieb ist egoistisch: Für ihn gibt es nur »ich« und »mein«, Wollen und Haben. Erst die altruistische Liebe erweicht diesen archaischen Impuls, zivilisiert ihn, kultiviert ihn und legt damit das Fundament zu einem wahrhaft *menschlichen*

Erfolgsstreben.

Die große Erfahrung der Liebe

Erinnerungen an eine große Liebe haften. Sie begleiten, folgen und beeinflussen uns selbst dann noch, wenn der eigentliche »Auslöser« und Gegenstand dieses Gefühls längst entschwunden ist. Damit sage ich Ihnen gewiß nichts Neues; wer einmal selbst eine echte Liebe erlebt hat, weiß auch, welche unauslöschlichen Spuren sie im menschlichen Herzen hinterläßt. Die Wirkung der Liebe hält an, weil dieses Gefühl rein geistiger Natur ist. Wer von der Liebe nicht angespornt wird, ist ein hoffnungsloser Fall, denn einer der wertvollsten Teile seiner Persönlichkeit ist abgestorben - und der Rest führt nur noch ein Scheinleben. Rufen Sie sich gelegentlich ruhig vergangene Zeiten ins Gedächtnis zurück und freuen Sie sich an Ihrer Erinnerung an Liebe und Glück. Ein solcher Ausflug in die Vergangenheit wird Sie in eine Stimmung versetzen, in der Ihre momentanen Sorgen und Probleme zurücktreten - und vielleicht Ideen Und Pläne vor Ihrem geistigen Auge Gestalt annehmen, die Ihrem weiteren Leben eine völlig neue, positivere Ausrichtung geben können. Voraussetzung für die *positive* Wirksamkeit einer solchen »emotionalen Zeitreise« ist allerdings, daß Sie sie mit einer entsprechenden Geisteshaltung antreten - das heißt, mit der nötigen Offenheit und der Bereitschaft, die Erinnerung ohne Bedauern, Groll, Reue oder Selbstmitleid entgegenzunehmen. Dieser Hinweis ist besonders für diejenigen unter meinen Lesern wichtig, die einer einstigen Liebe nachtrauern und ihr gegenwärtiges Leben ständig an dieser verklärten Vergangenheit messen - und dadurch zwangsläufig entwerten. Eine solche »gegenwartsfeindliche« Einstellung ist in vielfacher Hinsicht schädlich, und Sie sollten alles in Ihrer Macht Stehende tun, um sie ein für allemal abzulegen. Dabei können Sie sich mit gutem Erfolg einer zweigleisigen Strategie bedienen:

1. *Üben Sie sich gezielt in positivem Denken:* Bemühen Sie

sich bewußt darum, das Angenehme, Erfreuliche, Vielversprechende kurz: das Positive an jeder Situation zu sehen und nach Möglichkeit nur positive - mutige, entschlossene, hoffnungsvolle - Gedanken zu denken. Wann immer ein negativer geistiger Impuls in Ihrem Bewußtsein auftaucht, werfen Sie ihn entschlossen hinaus oder »überschreiben« Sie ihn sofort mit seiner positiven Entsprechung.

2. »Tanken« *Sie seelische Kraft in der Vergangenheit*: Statten Sie Ihrer verlorenen Liebe regelmäßige Besuche im Geiste ab. Stimmen Sie sich zuvor in die geeignete - optimistische, lebensbejahende Geisteshaltung ein und begeben Sie sich dann mit der erklärten Absicht auf die Reise, nur die positiven emotionalen Aspekte Ihrer Erinnerung in sich einzulassen.

Die kurzfristige Wirkung solcher »Gedächtnisausflüge« wird ein momentaner Zuwachs an seelischem (und damit letztlich auch körperlichem) Wohlbefinden sein; die mittel- und langfristige aber die durch das positive Denken geförderte und gefestigte - Erkenntnis, daß Ihre Liebe keineswegs »verloren« ist, sondern *in Ihnen*, ein *Teil von Ihnen* ist und damit nie aufhören wird, Sie mit Kraft und Inspiration zu erfüllen.

Die Partnerschaft - Ihr Basislager und Ihr Kraftwerk

Irgend jemand sagte einmal, hinter jedem großem Mann stecke eine kluge Frau. Dies mag zwar etwas überspitzt formuliert sein, wahr aber ist, daß jeder - gleich, ob Mann oder Frau -, der nach dem Gipfel strebt, weit größere Erfolgsaussichten hat, wenn er sich, *zusätzlich* zu seinem etwaigen Brain-Trust und seinen sonstigen »platonischen« Helfern (wie Arbeitskollegen, Geschäftspartnern, Beratern) auf einen Menschen stützen kann, mit dem ihn eine innige, persönliche, erotisch-sexuelle Beziehung verbindet.

Dieses »zusätzlich« darf nicht etwa im Sinne von: »als entbehrliche Draufgabe« mißverstanden werden; die Unterstützung, die Sie von Ihrem Lebenspartner im Idealfall

erhalten, übertrifft tatsächlich alles, was Sie von irgend einer anderen Seite erwarten können. Wenn Sie die richtige Wahl getroffen haben, können Sie zum einen davon ausgehen, daß Ihr Mann oder Ihre Frau zumindest Ihre wichtigsten Interessen teilt (und natürlich auch umgekehrt) und dadurch imstande ist, konkrete Probleme, die im Zusammenhang mit Ihren Zielen und Plänen auftauchen, nachzuvollziehen und mitzulösen; zweitens erhalten Sie von ihm oder ihr - zusätzlich zu dieser *praktischen* Hilfeleistung - den bei jeder schwierigen Unternehmung bitter nötigen *seelischen Rückhalt*. Ihr Partner ist der ruhige Hafen, in dem Sie sich nach jedem etwaigen Rückschlag und jedem überstandenen Sturm zurückziehen, der Bundesgenosse, mit dem Sie Ihre Strategie besprechen und weiterentwickeln, und Ihr »zweites Ich«, aus dem Sie neue Kraft schöpfen können, wenn Ihr »erstes« sich müde und ausgelaugt fühlt.

Natürlich gilt es zu bedenken, daß heutzutage immer weniger Frauen bereit sind, sich mit der traditionellen »dienenden Rolle« zu begnügen, und selbst nach beruflichem Erfolg streben. In solchen Fällen - wenn also beide Partner erwerbstätig sind und bestimmte Ziele verfolgen - wird mehr gegenseitige Rücksichtnahme und vor allem eine sorgfältigere Lebensplanung erforderlich sein. Doch wenn diese zwei Bedingungen erfüllt sind, können beide Partner mit sogar *noch* größeren Erfolgen rechnen, als wenn sie der jeweils einzige Ernährer der Familie wären - und erst recht, als wenn sie jeweils ganz ohne persönlichen Beistand »in die Schlacht« ziehen müßten.

LEITSÄTZE

Zwei erstaunliche Tatsachen lassen Sie nun die wahre Bedeutung der sexuellen Energie als einer unerschöpflichen Quelle persönlicher Macht erkennen. Ihre vitalen Kräfte können Sie zu einem ebenso großen Genie machen, wie es Thomas Alva Edison war. Ihre Begeisterungsfähigkeit, Ihre schöpferische Phantasie, Ihre Ausdauer, Ihr heftiges Verlangen und alle

anderen Eigenschaften, die Sie zu einem reichen und glücklichen Menschen machen können, werden von der Sexualenergie gespeist.

Von dieser Kraft können Sie sich zu einer höheren Gedankenebene emportragen lassen, von der aus Sie intuitive Einblicke oder Inspirationen erlangen.

Sie kennen nun die beiden einfachen, aber erstaunlich wirkungsvollen Schritte, die das Geheimnis jedes Erfinders ausmachen. Sie können sich selbst davon überzeugen, daß nicht einmal die Vernunft Sie so weit und so hoch emporführen kann, wie die sexuelle Energie es vermag. Voraussetzung dafür ist allerdings, daß der sexuelle Instinkt einerseits niemals unterdrückt, andererseits aber auch auf eine Weise genutzt wird, die viele Menschen - und namentlich Männer - erst in vorgerücktem Alter entdecken.

Die Quelle der Lebenskraft ist zugleich die Quelle unendlichen Reichtums.

11 Das Unterbewußtsein

Ihr Unterbewußtsein ist einem dienstfertigen Riesen vergleichbar; der jeden Auftrag, den Sie ihm erteilen, widerspruchslos ausführt. Programmieren Sie es mit positiven Gedanken, und es wird Ihnen all das zu Füßen legen, was Sie vom Leben verlangen. Es kann Ihnen aber immer nur das bringen, was Sie von ihm fordern.

Das Unterbewußtsein ist die »von unten« an das Bewußtsein angrenzende Schicht der Psyche, die jeden von einem der fünf äußeren Sinne oder dem »inneren Sinn« dem Gehirn zugeleiteten Impuls übernimmt und abspeichert, um ihn bei Bedarf wieder abrufen und weiterverarbeiten zu können.

Das Unterbewußtsein empfängt und bewahrt Sinneseindrücke, Empfindungen und Gedanken ohne Rücksicht auf deren Beschaffenheit, Inhalt oder Wahrheitsgehalt. Sie können, anders gesagt, Ihrem Unterbewußtsein *alles einreden* - es wird widerspruchslos alles »schlucken«, was Sie ihm eingeben, und es gewissenhaft archivieren. Dieser Umstand erklärt die schon mehrfach betonte Wichtigkeit des *positiven Denkens*: Was immer Sie geistig beschäftigt, findet seinen Niederschlag in den unterschwelligsten Schichten Ihrer Psyche. Wenn Ihr Bewußtsein vornehmlich von ängstlichen, besorgten, verzagten, pessimistischen oder sonstwie negativen Gedanken und Emotionen bestimmt ist, wird Ihr Unterbewußtsein entsprechend negatives Material in sich aufnehmen und sich von diesem leiten lassen; füllen Sie Ihren Geist hingegen - sei es »von Natur aus«, sei es durch einen bewußten Willensakt - mit mutigen, hoffnungsvollen, unternehmungslustigen, optimistischen Inhalten, verleihen Sie Ihrem Unterbewußtsein eine positive Einstellung, die Ihnen in jedem Lebensbereich Kraft und Unternehmungsgeist einflößen wird.

Doch mit dieser »allgemein positiven« Programmierung ist es

noch keineswegs getan. Das Unterbewußtsein erfüllt in unserem Erfolgsprogramm noch eine *spezifische* Aufgabe: Es speichert jede Zielvorstellung, die Sie ihm eingeben, sowie jeden konkreten Plan, den Sie zu deren Verwirklichung ausarbeiten, und sorgt unbemerkt dafür, daß Ihr ganzes Denken und Handeln von diesen zwei Faktoren bestimmt wird - es sorgt, mit einem Wort, dafür, *daß Ihre Träume Wirklichkeit werden.*

Erfahrungsgemäß läßt sich in diesem Zusammenhang sagen, daß das Unterbewußtsein am ehesten und am besten auf Wunschvorstellungen anspricht, die stark emotional besetzt sind und von unbeirrbarer Zuversicht getragen werden. Und genau das ist auch der Grund, weswegen ich mit solchem Nachdruck von der zentralen Bedeutung des Verlangens und des Glaubens gesprochen habe: Diese zwei Kräfte sind es nämlich, die unsere bewußten Gedanken und Zielsetzungen so sehr mit Gefühlsenergie aufladen, daß sie sich rasch dem Unterbewußtsein einprägen und in ihm zu wirken beginnen. Sobald Sie dieses Kapitel zu Ende gelesen haben, sollten Sie zurückblättern und die im ersten Kapitel beschriebenen »Sechs Schritte zum Ziel« noch einmal im Lichte des hier Erfahrenen durchdenken.

Das Unterbewußtsein arbeitet rund um die Uhr. Es empfängt und verarbeitet konstant Eindrücke, von deren Existenz Sie zum Teil nicht einmal etwas ahnen, und baut damit vom ersten Augenblick Ihres Lebens an einen immer gewaltigeren, unvorstellbar komplexen Wissensspeicher auf. Aus diesem Reservoir - dessen Grenzen im Dunkeln des Unbewußten liegen und vorerst ungeklärte Berührungsflächen mit dem Unterbewußtsein anderer Menschen, mit dem kollektiven Unbewußten und mit der »allumfassenden Vernunft« aufweisen - können wir Ahnungen, Eingebungen und Intuitionen empfangen, die uns bei der Lösung konkreter Probleme und der Ausarbeitung von Plänen wertvolle Dienste leisten.

Vor der Schöpfung kommt der Gedanke

Haben Sie erst einmal die Existenz des Unterbewußtseins als Realität anerkannt und seine Möglichkeiten als Mittel zur Verwirklichung Ihrer Wünsche begriffen, werden Ihnen auch die im ersten Kapitel («Das Verlangen») gegebenen Hinweise einsichtiger erscheinen. Jetzt werden Sie zum Beispiel die häufig wiederholte Aufforderung verstehen, *Ihre Ziele klar zu formulieren* und *schriftlich festzuhalten*: Unbestimmte Zielvorstellungen prägen sich dem Unterbewußtsein nur als verschwommene Bilder ein, und je verschwommener sie sind, desto weniger exakt lassen sie sich naturgemäß »ansteuern«. Ebenso werden Sie jetzt die Notwendigkeit unermüdlicher Ausdauer nachvollziehen können.

Unsere 13 Schritte oder Gesetze sind die »Wege«, auf denen Ihr Bewußtsein die unterbewußten Schichten Ihrer Psyche erreichen und gezielt beeinflussen kann. Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn Ihnen dies nicht schon beim ersten Versuch gelingt; die willentliche Beeinflussung des Unterbewußtseins erfordert *Übung, Ausdauer und eine buchstabengetreue Befolgung der im Kapitel über den Glauben gegebenen Anweisungen*. Sie hatten bisher noch keine Zeit, »Glauben zu lernen«. Haben Sie Geduld. Fahren Sie unbeirrt fort.

Das Unterbewußtsein ist nie untätig! Wenn Sie ihm keine positiven Gedanken, Vorstellungen oder Wünsche zu verarbeiten geben, wird es sich eben geistiger Inhalte bemächtigen, die Sie ihm aus Nachlässigkeit zukommen lassen. Die »Welt«, in der Sie sich in jedem Augenblick Ihres Daseins befinden, setzt sich aus einer unvorstellbaren Anzahl verschiedener sinnlicher Eindrücke zusammen, die Sie zum allergrößten Teil nicht einmal bewußt wahr nehmen. Jeder dieser Eindrücke stellt zumindest potentiell eine Information für Ihr Unterbewußtsein dar. Besondere Bedeutung kommt dabei »sinntragenden« Wahrnehmungen zu, wie sie durch sprachliche und nichtsprachliche Äußerungen Ihrer Mitmenschen sowie durch Ihre eigenen Gedanken ausgelöst werden.

Wenn es also auch zutrifft, daß sich die überwältigende Mehrheit der Sinneseindrücke, die Ihr Unterbewußtsein erreichen (oder zumindest erreichen *können*), Ihrer Kontrolle entzieht, ist es doch ebenso wahr, daß Sie bei den *eigentlich wichtigen* Daten durchaus ein Wörtchen mitzureden haben - sei es, daß Sie den Umgang mit pessimistischen Schwätzern meiden, sei es, daß Sie wohlgemeinte, aber entmutigende Äußerungen von Freunden und Bekannten bewußt aus Ihrem Kopf »streichen« und mit deren positiver Entsprechung »überschreiben«, sei es schließlich, daß Sie sich konsequent und diszipliniert dazu anhalten, selbst nur positive und konstruktive Gedanken zu denken.

Gelingt Ihnen dies, so besitzen Sie den Schlüssel zu Ihrem Unterbewußtsein. Es liegt dann in Ihrer Macht, unerwünschten Gedanken und Gefühlen das Vordringen in Ihr Unterbewußtsein zu verwehren und statt dessen dafür zu sorgen, daß erwünschte, nützliche Bewußtseinsinhalte in die tieferen Schichten Ihrer Psyche einsickern.

jede eigentlich schöpferische Handlung beginnt mit der Entstehung eines Gedankenimpulses. Der Mensch kann nichts schaffen, was er nicht zuvor geistig, als Begriff, konzipiert hat: Auch bei uns ist »im Anfang das Wort«!

Mit Hilfe der schöpferischen Phantasie wird eine solche Uridee in Gedanken zergliedert - und die Teile werden dann zu einem organischen Plan wieder zusammengefügt. Und wer seine schöpferische Phantasie beherrscht, wird auch erfolgversprechende Pläne entwickeln und ausführen. Alle Gedankenimpulse, die zum Zweck ihrer allmählichen Transformation in äußere Wirklichkeit dem Unterbewußtsein zugeführt werden, müssen von schöpferischer Phantasie und festem Glauben getragen sein.

Der Grund dafür ist gerade die bereits erwähnte Tatsache, daß das Unterbewußtsein von sich aus *alles verarbeitet*, was es zu fassen bekommt - Positives und Negatives, Belangloses und

Bedeutendes, Sinnvolles und den allergrößten Unsinn. Das Unterbewußtsein nimmt keine inhaltsbezogenen Wertungen vor. *Sein* Maßstab für Wichtigkeit ist die *emotionale Ladung* eines empfangenen Impulses: Wie Sie aus eigener Erfahrung wissen werden, prägen sich erfreuliche, beschämende, erschreckende, erregende, ärgerliche oder sonstwie »bewegende« Ereignisse weit besser und dauerhafter ein als »gefühlsmäßig neutrale«.

Daher also müssen Sie Ihrem Unterbewußtsein mitteilen, daß Ihre Zielvorstellung, Ihr Wunsch oder Ihr Plan *wichtig ist*, indem Sie den jeweiligen Bewußtseinsinhalt durch festen Glauben und brennendes Verlangen so stark wie möglich emotional aufladen; *dann* wird Ihr Unterbewußtsein Sie verstehen und sich gehorsam an die Arbeit machen!

Wie Sie sich Ihrer positiven Gefühle bedienen

Das Unterbewußtsein ist weit empfänglicher für die Beeinflussung durch gefühlsbestimmte psychische Impulse als für solche, die ausschließlich dem rationalen Denken entspringen. ja, es spricht sogar vieles dafür, daß *nur* emotional besetzte Gedanken das Unterbewußtsein zum Handeln anspornen. Die Palette menschlicher Gefühle ist - wie jeder, der sich aufmerksam beobachtet, mir bestätigen wird - schier unendlich; aber ebenso, wie wir die unzähligen aneinander angrenzenden und ineinander übergehenden Farbtöne des Regenbogens zu sieben Hauptfarben zusammenfassen, können wir die Myriaden möglicher seelischer Regungen nach bestimmten Oberbegriffen klassifizieren und gelangen so zu sieben positiven und sieben negativen Emotionen.

Die negativen Emotionen durchsetzen, sobald sie auftreten, *von selbst* alle Gedankenimpulse und gelangen dann gemeinsam mit ihnen in das Unterbewußtsein. Positive Gefühlsregungen verhalten sich zwar theoretisch genauso, doch können wir uns - wollen wir uns ihrer gezielt bedienen - nicht darauf verlassen, daß sie sich im passenden Augenblick auch einstellen werden. Wir müssen sie vielmehr mit Hilfe der Autosuggestion und

durch bewußte Willensanstrengung auf die unterbewußten Schichten unserer Psyche übertragen. (Näheres hierzu haben Sie bereits im Kapitel über die Autosuggestion erfahren.)

Alle - positiven wie negativen - Gefühlsregungen verrichten gewissermaßen die Arbeit eines Transformators, der passive geistige Inhalte in aktive psychische Impulse umwandelt. Aus diesem Grunde bearbeitet das Unterbewußtsein auch gefühlsgeladene Anregungen weitaus schneller als »kühle« rationale Gedanken.

Jetzt verfügen Sie über das Grundlagenwissen, das Sie dazu befähigt, sich selbst gezielt zu beeinflussen, also das »innere Gehör« Ihres Unterbewußtseins aufzuwecken und so zu entwickeln und zu schärfen, daß Sie diesen Teil Ihrer Psyche anweisen können, Ihren sehnlichsten Traum nach und nach Wirklichkeit werden zu lassen. Um dieses Wissen allerdings *praktisch umsetzen* zu können, müssen Sie noch die »Etikette«, das »Zeremoniell« einer solchen »inneren Audienz« beherrschen. Sie müssen, mit anderen Worten, die Sprache des Unterbewußtseins sprechen - andernfalls wird es Sie nicht verstehen. Am besten versteht das Unterbewußtsein, wie schon mehrfach gesagt, die *Sprache des Gefühls*. Wir wollen uns deshalb als nächstes die jeweils sieben hauptsächlich positiven und negativen Gefühlsregungen ansehen, damit Sie sowohl Ihre wichtigsten Hilfsmittel als auch Ihre gefährlichsten Hindernisse kennen; auf diese Weise wird es Ihnen leichter fallen, Ihrem Unterbewußtsein Anweisungen zu geben.

Die sieben wichtigsten positiven Emotionen sind:

- Verlangen
- Glaube
- Liebe
- Hoffnung
- sexuelle Erregung

- Begeisterung
- Romantik.

Wahrscheinlich fällt Ihnen noch die eine oder andere positive Gefühlsregung ein, die Sie gleichfalls für wichtig halten; ich glaube indes, daß die soeben genannten Empfindungen diejenigen sind, die uns Menschen am stärksten beeinflussen, und daß sich die meisten anderen positiven Emotionen als unterschiedliche Mischungen dieser sieben seelischen »Grundfarben« oder »Grundtöne« erklären lassen. Beherrschen Sie erst einmal diese Grundemotionen (und das wird Ihnen durch anhaltende Übung mit Sicherheit gelingen), werden alle übrigen positiven Gefühle »zur Hand sein«, sobald Sie ihrer bedürfen.

Die wichtigsten negativen Emotionen sollen hier nur genannt werden, damit Sie sich vor ihnen in acht nehmen können. Widerstehen Sie unter allen Umständen der etwaigen Versuchung, sich ihrer zur Selbstmanipulation zu bedienen! Vergessen Sie nie: Die Kraft, mit der solche Gefühle den Menschen zu erfüllen vermögen, ist ebenso negativ und zerstörerisch wie die Gefühle selbst, und aus einem bösen Keim kann keine gute Frucht erwachsen. Viele Menschen lassen sich etwa von der dämonischen Gewalt des Hasses oder der Rachsucht fortreißen und bedenken nicht, daß die sichersten Opfer dieser negativen Empfindungen - sie selbst sein werden!

Die sieben wichtigsten negativen Emotionen sind:

- Angst
- Eifersucht
- Haß
- Rachsucht
- Gier
- Aberglaube

- Ärger.

Positive und negative Gefühle können nicht gleichzeitig im menschlichen Geist vorkommen - zumindest nicht als gleichberechtigte Nachbarn: Immer müssen die einen oder die anderen die Oberhand haben. Sie dürfen es in keinem Fall dem Zufall überlassen, welche »Partei« die Kontrolle über Ihre Stimmung übernimmt: Es liegt in Ihrer Hand, dafür zu sorgen, daß die positiven Gefühle - wenn schon nicht immer, so doch die meiste Zeit über - einen beherrschenden Einfluß ausüben. Die größte Hilfe leistet Ihnen dabei die Macht der Gewohnheit: *Gewöhnen Sie sich an, positiv zu denken und zu empfinden!* Dann werden Sie auch -langsam, aber sicher - *eine positive Geisteshaltung entwickeln* und alles Negative aus Ihrem Bewußtsein und Unterbewußtsein aussperren.

Nur wer diese Anweisungen gewissenhaft und konsequent befolgt, wird Macht über seine Psyche erlangen. Schon eine einzige negative Vorstellung genügt, um eine innerseelische Kettenreaktion auszulösen, die in kürzester Zeit jede konstruktive Hilfe seitens des Unterbewußtseins ausschließt.

Die Kraft des Gebetes

Wahrscheinlich haben Sie auch schon die Beobachtung gemacht, daß die meisten Menschen erst dann anfangen zu beten, wenn alle anderen Mittel versagt haben. Ob dies daran liegt, daß der Mensch im allgemeinen den Ehrgeiz hat, sich selbst für den Urheber seiner Erfolge halten zu können, oder aber daß er in dieser unseren materialistischen und entmythologisierten Zeit erst im Angesicht der drohenden Katastrophe den Glauben an die Wirksamkeit des Gebetes wiedergewinnt, braucht uns in diesem Zusammenhang nicht zu interessieren. Tatsache jedenfalls ist, daß derjenige, der erst in äußerster Not betet, dies mit einem Herzen *voller Angst und*

Zweifel tut.

Da ich weder Prophet noch Theologe bin, will ich mir zwar kein Urteil darüber anmaßen, wie Gott oder die »allumfassende Vernunft« solche Bittgesuche behandeln - wohl aber kann ich Ihnen sagen, wie das *Unterbewußtsein* solch eines Beters mit Sicherheit reagieren wird. Wer gewohnheitsmäßig nur in höchster Not - also zwangsläufig voller Angst - betet, der überträgt diese Angst mit der ganzen Inbrunst seines Gebetes auf sein Unterbewußtsein; dieses empfängt dann wohl den Wortlaut der Bitte - aber *eingebettet in* und *durchtränkt von Angst*. Und wenn Sie aufgrund des bisher Gesagten eine auch nur ungefähre Vorstellung von der Funktionsweise der menschlichen Psyche gewonnen haben, dann können Sie sich schon jetzt denken, was das Resultat einer solchen Mitteilung ist - das heißt, *wie das Unterbewußtsein eine solche Mitteilung auffaßt*: Es »versteht« den Inhalt der Bitte als angstvolles, beängstigendes, also zu fürchtendes und abzulehnendes »Negativ-Ziel« - mit einem Wort: als das genaue Gegenteil des eigentlich Gemeinten und Erhofften! Wenn Sie um etwas beten, gleichzeitig aber - aus welchen Gründen auch immer - fürchten, Ihr Gebet könnte unerhört bleiben, so haben Sie umsonst gebetet - ja, *so hätten Sie besser überhaupt nicht gebetet!*

Diese Tatsache liefert Ihnen zugleich auch ein negatives Beispiel für die Macht des Glaubens: Wenn Sie - jetzt allgemein gesprochen *nicht* an den Erfolg Ihrer Bemühungen glauben, dann glauben Sie implizit (das heißt, für Ihr Unterbewußtsein *explizit*, ausdrücklich und erklärtermaßen) an deren *Mißerfolg*.

Wir sagten eingangs, das Unterbewußtsein sei einem diensteifrigen Riesen vergleichbar, der nur darauf wartet, Ihre Befehle entgegenzunehmen und auszuführen. Vergessen Sie aber bitte nie, daß es auch ein *einfältiger* Riese ist, ein »großes Kind«, das weit mehr auf die emotionale Qualität als auf den begrifflichen Inhalt Ihrer Mitteilungen hört. Achten Sie deswegen unbedingt darauf, daß Sie Ihre Wünsche und Ziele

immer in eine erfreuliche Gefühlsform kleiden, in *starke positive Emotionen* - dann können Sie auch fest damit rechnen, daß Ihr »Riese« alles in seiner Macht Stehende tut, um Ihre Träume Wirklichkeit werden zu lassen!

LEITSÄTZE

Ihr Unterbewußtsein nimmt unterschiedslos jeden - positiven wie negativen - geistigen Impuls auf. Die Auswahl müssen *Sie* treffen; Ihre Entscheidung entscheidet zugleich darüber, ob Sie die höchsten Gipfel des Erfolgs erklimmen - oder kläglich scheitern werden.

Sie kennen jetzt die sieben gefährlichsten *negativen* Gefühlsregungen und werden von nun an alles In Ihrer Macht Stehende tun, um sie aus Ihrem Bewußtsein zu verbannen. Ebenso kennen Sie aber auch die nicht minder mächtigen *positiven* Emotionen und werden sie gezielt für Ihre Zwecke nutzen.

Tag für Tag gilt es, unsere Macht über das Unterbewußtsein zu festigen und zu erweitern.

Der Mensch ist so groß wie das Ausmaß seines Denkens.

12 Der Geist

Ihr Geist birgt unvorstellbare Kräfte, die nur darauf warten, von Ihnen entdeckt zu werden. Sie erfahren, wie sich Schnelligkeit, Klarheit und Schärfe Ihres Denkens steigern lassen.

Vor mehr als sechzig Jahren machte ich als Leiter eines Forscherteams, dem unter anderem auch Dr. ALEXANDER GRAHAM BELL und der bereits erwähnte Dr. ELMER R. GATES angehörten, die erstaunliche Entdeckung, daß das menschliche Gehirn zugleich Sender und Empfänger von mentalen Schwingungen ist.

Ähnlich einem Funkgerät ist jedes menschliche Gehirn imstande, sowohl selbst Gedankenimpulse auszusenden als auch solche aufzunehmen, die von einem anderen Gehirn ausgestrahlt werden.

Im Kapitel über die Phantasie wurde bereits gesagt, daß die schöpferische Vorstellungskraft der »Empfangsteil« des Geistes ist, die Antenne, die die Gedankenschwingungen unserer Mitmenschen auffängt. Wie wir gleichfalls schon wissen, ist die schöpferische Phantasie die »Brücke«, die unseren begrenzten bewußten Verstand mit der allumfassenden Vernunft verbindet und deren Anregungen und Eingebungen an uns weiterleitet.

Je stärker unser Geist stimuliert wird, desto höher steigt die Frequenz unserer mentalen Schwingungen und desto empfänglicher sind wir für fremdes Gedankenmaterial. Wie Sie inzwischen wissen, setzt dieser Beschleunigungsprozeß als Folge intensiver - positiver oder negativer - Emotionen ein. Was seine Intensität und Motivationskraft anbelangt, steht der sexuelle Instinkt an der Spitze aller menschlichen Gefühlsregungen. Er beschleunigt die Funktion des Gehirns in einem Maße, wie es kein anderes Gefühl vermag.

Hinzu kommt noch, daß die *Transmutation* der Sexualenergie

auch die Aufnahmefähigkeit der schöpferischen Phantasie für neue Ideen erhöht. Arbeitet das menschliche Gehirn aber mit großer Beschleunigung, so zieht es nicht nur die psychischen Inhalte - Gedanken, Vorstellungen, Gefühle - anderer Menschen an, es verleiht auch dem eigenen Denken die »emotionale Note«, ohne die seine Erzeugnisse vom Unterbewußtsein weder klar empfangen noch effektiv verarbeitet werden können.

Das Unterbewußtsein ist das »Sendegerät« des Geistes, das unsere gedanklichen Schwingungen ausstrahlt. Es ergänzt damit die Tätigkeit der schöpferischen Phantasie, die als Empfänger die aus anderen Quellen stammenden Gedankenenergien auffängt und mit der jeweiligen Frage, dem uns jeweils beschäftigenden Problem verknüpft.

Das dritte Funktionselement unseres mentalen Funkgerätes ist die Autosuggestion: *Sie* liefert die benötigte Sendeenergie. Wie Sie diese mentale Technik einsetzen können, um Ihren Traum von Reichtum materielle Wirklichkeit werden zu lassen, habe ich bereits an anderer Stelle ausgeführt.

Unser geistiges Funkgerät ist verhältnismäßig leicht in Betrieb zu setzen: Wir brauchen dazu nur seine drei Funktionselemente - Unterbewußtsein, schöpferische Phantasie und Autosuggestion - wie beschrieben zu aktivieren. Die dazu nötige Energie muß aber, wie immer, unser unumstößliches Verlangen beisteuern.

Die unsichtbaren Kräfte des Universums

Jahrtausendlang scheinen die Menschen überall auf der Welt gewußt oder zumindest geahnt zu haben, daß alle Phänomene - sie selbst eingeschlossen - die sinnliche Erscheinungsform an sich »übersinnlicher«, nicht wahrnehmbarer Kräfte sind. Irgendwann jedoch, vor nicht allzulange Zeit, ereignete sich im Abendland der »naturwissenschaftliche Sündenfall«, und dieses Wissen - das Naturvölker etwa selbst heute noch besitzen - wurde kurzerhand mit dem Etikett des Aberglaubens versehen und über Bord geworfen. Die Naturwissenschaft erklärte uns mit

erstaunlicher - aber von uns widerspruchslos akzeptierter - Arroganz, was *sie* nicht nachzuweisen und zu erklären vermöge, das existiere auch nicht.

Glücklicherweise macht sich seit einiger Zeit - zumindest in manchen Disziplinen - ein neuer Trend bemerkbar, eine Bereitschaft, über den eigenen wissenschaftlichen Gartenzaun zu blicken und sich vorurteilslos mit Denkmodellen auseinanderzusetzen, die man längst als »Ammenmärchen« ad acta gelegt hatte.

Andererseits hat sich diese »neue Offenheit« noch keineswegs allgemein durchgesetzt, und so würde es mich überhaupt nicht wundern, wenn ein großer Teil meiner Leser Begriffe wie »allumfassende Vernunft«, »Eingebung«, »Übertragung von Gedankenschwingungen« und andere mehr zumindest mit einem skeptischen Stirnrunzeln zur Kenntnis genommen hätte. Für jeden »aufgeklärten Menschen«, so das noch immer weitverbreitete Vorurteil, sind Gedanken psychische Vorgänge, die sich ausschließlich im eigenen Kopf abspielen, sind Eingebungen bestenfalls *Einfälle* und schlimmstenfalls Wahnvorstellungen, und ist die einzige Vernunft, die es gibt, dasjenige undefinierbare Etwas, was nach landläufiger Auffassung den Homo sapiens von den übrigen Tieren unterscheidet.

Da es sich aber bei den genannten Dingen und Vorgängen um wesentliche Elemente unserer Erfolgsphilosophie handelt, möchte ich Ihnen anhand einiger weniger Beispiele ins Gedächtnis zurückrufen, daß unsere »reale Welt«, in der solche Phänomene angeblich keinen Platz haben, keineswegs so fest, so konkret, so »materiell« ist, wie sich der »aufgeklärte Laie« das gemeinhin vorstellt.

Denken wir einmal an die unzähligen elektromagnetischen Wellen, die unsere Umwelt und das gesamte Universum durchziehen und von deren Spektrum wir lediglich den winzigen Ausschnitt wahrnehmen können, den wir als »Licht« und

»Wärme« erleben. Wir sind ständig von Schwingungen unterschiedlichster Frequenz umgeben, deren Existenz wir zwar mittlerweile mit Hilfe komplizierter Meßgeräte nachweisen können, die uns aber auf »normalem« Wege überhaupt nicht bewußt werden. Wir halten Farben für »objektive Eigenschaften« der Dinge und bedenken nicht, daß eine Mohnblüte etwa einzig deswegen »rot« ist, weil unsere Augen nur denjenigen Teil der von ihr reflektierten elektromagnetischen Wellen wahrnehmen können, die wir eben als »rot« erleben. Für die Wahrnehmung einer Unmenge weiterer ebenso »objektiver« Eigenschaften der Blume fehlt uns (anders als etwa den Bienen) ganz einfach der Sinn! *Existieren* diese anderen Eigenschaften etwa deswegen nicht?

Denken wir an die unsichtbare - und ihrem Wesen nach noch weitgehend unbegreifliche - Gravitationskraft, die Sterne und Planeten auf ihrer Bahn hält und zugleich verhindert, daß wir durch die gleichfalls unsichtbare - Fliehkraft in den Weltraum hinausgeschleudert werden.

Ja, denken wir an die scheinbar so feste und kompakte Materie eines Steins oder eines Stücks Metall: Wie wir wissen, besteht sie - wie alles Materielle - aus Atomen; diese sind aber nicht etwa dichtgepackte »Miniaturbausteine«, sondern weitestgehend *immaterielle* Objekte! Anders gesagt: Der »materielle Anteil« eines jeden Atoms der Atomkern - macht nur einen winzigen Bruchteil seines Gesamtvolumens aus; der Rest ist von einer Energieschale umhüllter *leerer Raum*. Könnte man also die Atome eines Kieselsteins auf den Durchmesser eines Fußballs vergrößern, betrüge der Abstand zwischen zwei benachbarten Atomkernen mehrere hundert, wenn nicht gar tausend Meter! Finden Sie nicht auch, daß es in Anbetracht solch unbegreiflicher (aber wissenschaftlich erwiesener) »Wunder« schlicht vermessen wäre, die Existenz unsichtbarer psychischer Kräfte einfach deswegen zu leugnen, weil wir sie unter normalen Umständen - das heißt, *ohne entsprechende*

Übung- nicht wahrnehmen können?

Das Wunderwerk des Gehirns

Ungeachtet der erstaunlichen Fortschritte, die ihm gerade während der letzten 100 Jahre auf dem naturwissenschaftlichen Gebiet gelungen sind, weiß der Mensch bis heute so gut wie nichts von der größten aller unsichtbaren Naturkräfte - der *Macht des Gedankens*. Aber auch seine Kenntnis des Gehirns als des Organs des Denkens muß durchaus noch als oberflächlich bezeichnet werden. Ob es den Forschern überhaupt jemals gelingen wird zu erklären, wie aus den *objektiven* - bioelektrischen und biochemischen - Ereignissen im Gehirn die *subjektiven* Erlebnisse werden, die wir »Gedanken« nennen, ist mehr als fraglich. Aber immerhin ist schon das, *was* man über das Gehirn weiß, erstaunlich genug.

Allein die vergleichsweise dünne Großhirnrinde enthält 10 bis 14 Milliarden Nervenzellen. Diese können durch elektrische Impulse sowie auf chemischem Wege einander - direkt oder durch andere Zellen vermittelt - reizen und zur Tätigkeit anregen. Diese Impulsübermittlung erfolgt dabei keineswegs wahllos, »ins Blaue hinein«, sondern sehr gezielt über jeweils genau festgelegte Bahnen. Wie man errechnet hat, ließe sich die Gesamtsumme der zwischen diesen 10 Milliarden Nervenzellen grundsätzlich herstellbaren Schaltungen nur durch eine Zahl ausdrücken, die aus einer Eins *und 15 Millionen Nullen* besteht!

Es wäre vollkommen absurd zu glauben, daß die Steuerung der biologischen - also dem Wachstum und der Erhaltung des Körpers dienenden - Funktionen des Organismus einen so ungeheuer verzweigten und komplizierten Mechanismus erforderte. Im Gegenteil: Für das ordnungsgemäße Funktionieren unseres Organismus ist die Großhirnrinde absolut entbehrlich. Aber das ist noch nicht alles: Selbst für unsere *normalen* mentalen und sensorischen Zwecke scheinen wir eigentlich gar nicht »so viel Gehirn« zu brauchen, wie wir tatsächlich haben. Wie man nämlich durch elektrische Reizung

verschiedener Areale des Gehirns festgestellt hat, besitzen etliche Bereiche unserer Großhirnrinde keinerlei *feststellbare* Funktion: Stimuliert man sie, passiert - überhaupt nichts!

Sollte man nicht annehmen, daß ein System, das Milliarden von Gehirnzellen miteinander verbindet und deren Tätigkeit aufeinander abstimmt, keinen derartigen Aufwand ohne eine bestimmte »Absicht«, ohne irgendeinen praktischen Zweck treibt? Darf man nicht vermuten, daß unsere unvorstellbar komplexe »Schaltzentrale« auch die Möglichkeit in sich birgt, Verbindung zu anderen, *äußerlich* unsichtbaren Kräften aufzunehmen? Ja, daß es hierzu nur des »Einschaltens« bedarf?

Auch wenn diese Frage - das heißt, die Frage nach dem *physiologischen* Aspekt der Gedankenübertragung - vorerst unbeantwortet bleiben muß, entbehrt diese These durchaus nicht einer wissenschaftlichen Untermauerung: Ich spreche hier von den Ergebnissen der parapsychologischen Forschung.

Professor Rhines Psi-Kraft

Bereits in den dreißiger Jahren gelang es amerikanischen Forschern, die Existenz sogenannter außersinnlicher Wahrnehmung experimentell nachzuweisen. Der Biologe und Parapsychologe JOSEPH BANKS RHINE führte an der Duke University (Durham, North Carolina) groß angelegte quantitative Versuche durch, deren Ergebnisse das Interesse der ganzen wissenschaftlichen Welt erregten. Bei diesen Experimenten ging es im wesentlichen darum, daß ausgewählte Versuchspersonen aufgefordert wurden, eine möglichst große Anzahl verdeckter - und zum Teil weit von ihnen entfernter, in einem anderen Zimmer oder sogar einem anderen Gebäude befindlicher - Spielkarten zu benennen. Mit der Zeit kristallisierte sich eine kleine Gruppe von Probanden heraus, die regelmäßig so viele Karten erkannten, daß die Möglichkeit eines bloßen Zufallstreffers mit Sicherheit ausgeschlossen werden konnte. Erlauben Sie mir nun, einen Artikel aus der *New York Times* zusammengefaßt wiederzugeben:

Wie läßt sich das alles erklären? Die Kräfte, deren sich diese Personen bedienten, können - vorausgesetzt, daß sie überhaupt existieren - nicht sinnlicher Art sein. Wir kennen kein menschliches Organ, das sie hervorzubringen vermöchte. Auch nahmen die Experimente immer einen positiven Verlauf, gleichgültig, ob sich die Versuchspersonen im gleichen Raum aufhielten oder Hunderte von Kilometern voneinander - beziehungsweise von den zu erkennenden Karten - getrennt waren. Diese Tatsache schaltet offenbar auch jede Möglichkeit aus, Telepathie und Hellsehen durch eine physikalische »Strahlungstheorie« zu erklären. Jede uns bekannte Strahlungsenergie nimmt nämlich mit dem Quadrat der Entfernung ab, während telepathische Kräfte und hellseherische Fähigkeiten davon unbeeinflußt bleiben. Wohl aber reagieren sie, wie alle anderen psychischen Kräfte auch, auf physische Ursachen. Im Gegensatz zu einer weitverbreiteten Auffassung verstärken sich diese beiden »außersinnlichen« Wahrnehmungsfähigkeiten jedoch nicht, wenn sich die Versuchsperson im Schlaf oder Halbschlaf befindet. Ganz im Gegenteil - sie kommen erst dann zur vollen Entfaltung, wenn die Person hellwach und aufs äußerste konzentriert ist. Des weiteren entdeckte Prof. Rhine, daß die Klarheit der außersinnlichen Wahrnehmung durch narkotische Drogen beeinträchtigt, durch anregende Mittel hingegen gesteigert wurde. Offensichtlich erreicht auch die begabteste Versuchsperson nur unter Aufbietung all ihrer psychischen Kräfte gute Ergebnisse.

Prof. Rhine hält es für äußerst wahrscheinlich, daß Telepathie und Hellsehen im wesentlichen ein und dieselbe natürliche Fähigkeit darstellen. Wer also imstande ist, eine mit dem Bild nach unten liegende Spielkarte zu »sehen«, der vermag auch, die Gedanken eines anderen zu »lesen«. Diese Hypothese wird durch eine Reihe von Beobachtungen gestützt. So besaßen zum Beispiel alle Versuchspersonen entweder *beide* Fähigkeiten in

nahezu gleicher Ausprägung oder aber *keine von beiden*. Weder Abschirmungen noch Trennwände noch räumliche Distanz beeinflussten die Qualität der Wahrnehmung. Nach Prof. Rhine scheint dies darauf hinzudeuten, daß andere übersinnliche Erlebnisse wie Klar- oder Wahrträume, Visionen, Vorahnungen und ähnliches ebenfalls Erscheinungsformen dieser angeborenen Begabung sind.

Eine »mentale Konferenzschaltung«

Zu Professor Rhines Feststellungen bezüglich der äußeren Umstände, unter denen die menschliche Psyche am besten auf die von ihm als »außersinnlich« bezeichneten Wahrnehmungen reagiert, möchte ich noch eine eigene Beobachtung anführen. Meine Mitarbeiter und ich glauben nämlich die idealen Voraussetzungen für eine praktische Ausnutzung des »sechsten Sinnes« entdeckt zu haben. Diese Bedingungen ergaben sich ganz natürlich aus der engen Zusammenarbeit zwischen mir und zweien meiner Mitarbeiter. Nach einer Reihe von Experimenten - und nach langer Übung - stellten wir fest, daß wir mit Hilfe der im nächsten Kapitel beschriebenen »unsichtbaren Ratgeber« unsere geistige Leistungsfähigkeit deutlich zu steigern vermochten. Unsere Gedanken verschmolzen dabei zu einem einzigen Bewußtseinsstrom, der bei einer Vielzahl unterschiedlicher Probleme noch immer die bestmöglichen Lösungen ergeben hat. Der Vorgang ist ganz einfach. Wir setzen uns gemeinsam an den Konferenztisch, unreißen das jeweilige Problem und beginnen dann, es von allen Seiten zu beleuchten. Jeder steuert seine eigenen Gedanken und Lösungsvorschläge bei. Das Eigenartige an dieser Methode wechselseitiger geistiger Stimulierung ist, daß sich dabei jedem Teilnehmer Wissensgebiete erschließen, die ihm zuvor nachweislich völlig unbekannt waren.

Wenn Sie die Ausführungen im Kapitel über die Macht der »führenden Köpfe« verstanden haben, dann erkennen Sie selbst, daß es sich hierbei um die einfachste praktische Anwendung des

Brain-Trust-Prinzips handelt.

Mit Hilfe der gleichen oder einer ähnlichen Methode vermag jeder Adept unserer Erfolgsphilosophie ANDREW CARNEGIES berühmte - in der Einführung bereits skizzierte - Erfolgsformel anzuwenden. Sollten Ihnen die Zusammenhänge noch nicht ganz klar geworden sein, empfiehlt es sich, diese Seiten nach Lektüre des letzten Kapitels noch einmal gründlich zu studieren.

LEITSÄTZE

Drei einfache Prinzipien koordinieren jetzt Ihre Geisteskraft und Ihre Leistungsfähigkeit. Die Ausnutzung der unsichtbaren Gedankenkraft kann Ihnen helfen, unzählige Menschen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen.

Entdeckungen aus dem Grenzgebiet der Psyche werden zu praktischen Werkzeugen Ihrer Selbstvervollkommnung. Sie besitzen jetzt den Schlüssel des geheimen Konferenzraums des Geistes.

Zehn Quadrillionen winzigster Diener - das ist grob geschätzt die Anzahl aller Zellen Ihres Gehirns - bilden zusammen die physische Grundlage Ihres Denkens, Ihrer Vorstellungskraft und Ihres Willens. Auf dieses riesige Heer von Helfern gestützt, kann sich Ihr Geist jederzeit alle Kenntnisse verschaffen, die Sie zur Verwirklichung Ihrer sehnlichsten Wünsche benötigen.

Die meisten Menschen wünschen sich, reich zu sein, aber nur wenige besitzen den klaren Plan und das unumstößliche Verlangen, die den Weg zu Reichtum und Erfolg ebnen.

13 Der sechste Sinn

Der sechste Sinn ist das »Fenster«, durch das die allumfassende Vernunft in Ihr Bewußtsein hereinscheinen kann. Sie können die bedeutendsten Gestalten der Menschheitsgeschichte als persönliche Berater gewinnen.

Das dreizehnte Prinzip besteht in der Kenntnis des »sechsten Sinnes«, durch den sich die allumfassende Vernunft von selbst mit dem individuellen Geist in Verbindung setzt, ohne daß es dazu besonderer Bitten oder persönlicher Anstrengungen bedürfte.

Dieses Wissen ist der Schlußstein unserer Erfolgsphilosophie. Es kann allerdings nur von demjenigen erfaßt, verstanden und praktisch angewandt werden, der bereits die vorausgegangenen zwölf Schritte bewältigt hat.

Der sechste Sinn ist derjenige »Teil« der menschlichen Psyche, den ich bislang als schöpferische Phantasie bezeichnet habe. Mit diesen zwei Namen werden lediglich sein *objektiver* und sein *subjektiver* Aspekt unterschieden: Als »Sinn« können wir dieses geistige Vermögen insofern ansehen, als es von »außen« - nämlich von der allumfassenden Vernunft - ankommende Informationen wahrnimmt oder empfängt. (Deswegen sprachen wir im vorigen Kapitel in diesem Zusammenhang auch vom »Empfangsteil« unseres Geistes.) Als »Phantasie« dürfen wir es wiederum bezeichnen, weil sich die empfangenen Eingebungen oder Gedankenblitze durchaus wie eigene Schöpfungen »anfühlen« können, also so, als seien sie tatsächlich aus unserem individuellen Unterbewußtsein hervorgegangen.

Leider sind dies auch so ziemlich alle direkten Aussagen, die sich über den sechsten Sinn machen lassen; ja, wir könnten geradezu sagen, daß der sechste Sinn *jeder Beschreibung spottet!* Sein Wesen und seine Wirkungsweise werden all denen,

die sich noch nicht alle übrigen Prinzipien unserer Erfolgsphilosophie angeeignet haben, zwangsläufig unbegreiflich bleiben. Zum eigentlichen Verständnis des sechsten Sinns gelangt man nur in der Meditation, und zwar durch Öffnen des »inneren«, geistigen Auges.

Ist es Ihnen aber gelungen, die bis jetzt gelieferten Informationen zu verinnerlichen, so dürften Sie jetzt auch die innere Bereitschaft haben, die folgende Aussage, die Ihnen sonst unglaublich erscheinen müßte, als wahr zu akzeptieren:

Der sechste Sinn kann Sie so frühzeitig vor drohenden Gefahren warnen, daß Sie sie abwenden können, und Sie so frühzeitig auf günstige Gelegenheiten aufmerksam machen, daß Sie sie zu nutzen vermögen. Sobald sich Ihr sechster Sinn voll entwickelt hat, werden Sie einen »Schutzengel« zur Seite haben, der Ihnen jederzeit Zutritt zur Schatzkammer allen Wissens verschafft.

Die erste Ursache

Wenn mich jemand fragte, ob ich an Wunder glaube, so müßte ich die Frage wahrscheinlich verneinen; an »Wunder« im landläufigen Sinne des Wortes - das heißt, an Ereignisse, die den Naturgesetzen zuwiderlaufen- glaube ich in der Tat nicht. Andererseits bin ich fest davon überzeugt, *daß die Natur als solche* ein unvorstellbares Wunder ist, und zwar eines, das um so erstaunlicher ist, als es vollständig und bis in seine feinsten Verästelungen von derselben wunderbaren Logik oder Gesetzmäßigkeit regiert wird. Eines nämlich weiß ich mit absoluter Gewißheit: Es gibt eine Macht oder erste Ursache oder Intelligenz, die jedes Atom und jedes Elementarteilchen durchdringt und sich in allen uns bekannten und unbekanntem Formen von Energie offenbart - eine Macht, die das Samenkorn in einen Baum verwandelt, die das Wasser nach dem Gesetz der Schwerkraft zu Tal fließen und den Tag auf die Nacht, den Frühling auf den Winter folgen läßt, die dafür sorgt, daß in der großen kosmischen Ordnung ein jegliches Ding seinen festen

Platz einnimmt und im richtigen Verhältnis zu allen anderen Dingen steht. Diese Intelligenz nun - und hier wäre man fast versucht, von einem »wirklichen«, »traditionellen Wunder« zu sprechen - läßt sich mit Hilfe unserer Erfolgsmethode *dazu bewegen*, uns bei der Transformation unserer Wünsche in konkrete Wirklichkeit zu unterstützen. Mir ist klar, daß ich mit dieser Aussage Ihre Glaubensbereitschaft auf eine harte Probe stelle, aber ich *weiß*, wovon ich rede; meine feste Überzeugung gründet sich auf langjährige Versuche und auf ungezählte eigene Erfahrungen. Die vorausgegangenen Kapitel haben Sie Schritt für Schritt auf diesen Höhepunkt zugeführt: Wenn Sie die bisher zurückgelegten Schritte nicht lediglich zur Kenntnis genommen, sondern *bewältigt* haben, so wird es Ihnen nicht schwerfallen, mir durch die verbleibenden Seiten dieses Buches zu folgen und auch Behauptungen ohne Skepsis als wahr zu akzeptieren, die einem Uneingeweihten absolut unglaublich erscheinen könnten. Aber lassen Sie mich noch einmal betonen, daß die Beherrschung aller bislang dargestellten Prinzipien unerlässlich ist, wenn Sie sich *persönlich* von der Wahrheit der nun folgenden Aussagen überzeugen wollen.

Ein erlauchter Beraterstab

Als ich mich noch im jugendlichen Stadium der »Heldenverehrung« befand, strebte ich natürlich danach, meinen Vorbildern *nachzueifern*. Dabei machte ich aber die Entdeckung, daß das gläubige Vertrauen, das mein Streben erfüllte, mir oft die Kraft gab, es meinen Vorbilder *gleichzutun*.

Ich habe meinen Hang zur Heldenverehrung nie ganz verloren. Meine Erfahrungen haben mich immer wieder gelehrt, daß es keinen besseren und natürlicheren Weg der Selbstvervollkommnung gibt, als den, großen Gestalten der Menschheitsgeschichte in Gedanken, Worten und Taten nachzueifern.

Nun ist »Selbstvervollkommnung« natürlich ein dehnbare - oder sagen wir besser: subjektiver - Begriff, und die Vorbilder,

die man sich zu diesem Zweck aussucht, werden entsprechend den persönlichen Vorlieben und dem angestrebten »Vervollkommnungsziel« von Fall zu Fall variieren. Überlegen Sie sich also genau, *was* Sie wollen, das heißt, *zu was für einem Menschen* Sie werden wollen, und treffen Sie anschließend Ihre Wahl mit Bedacht.

Ich persönlich habe mir schon in meiner Jugend - noch lange bevor ich meine erste Zeile veröffentlicht und meinen ersten Vortrag gehalten hatte - angewöhnt, meinen Charakter immer wieder von neuem am Vorbild der folgenden neun Männer zu formen: RALPH WALDO EMERSON, THOMAS PAINE, THOMAS ALVA EDISON, CHARLES DARWIN, ABRAHAM LINCOLN, LUTHER BURBANK, NAPOLEON BONAPARTE, HENRY FORD und ANDREW CARNEGIE. Jahrelang berief ich jede Nacht eine imaginäre Ratsversammlung ein, die sich aus diesen neun Persönlichkeiten zusammensetzte. Ich ging dabei folgendermaßen vor: Allabendlich stellte ich mir kurz vor dem Einschlafen vor, ich säße zusammen mit diesen großen Männern an einem Konferenztisch. Dies gab mir nicht nur Gelegenheit, an der Seite meiner »Helden« zu sitzen - als Veranstalter des Treffens konnte ich auch den Vorsitz übernehmen! Mit diesen nächtlichen Versammlungen verfolgte ich einen ganz bestimmten Zweck: Ich beabsichtigte, mein ganzes Wesen so umzuformen, daß es alle positiven - das heißt, die von mir am meisten bewunderten - Eigenschaften meiner unsichtbaren Ratgeber in sich vereinigte. Mein Ziel war also nichts Geringeres, als *einen völlig neuen Menschen aus mir zu machen*. Dabei war mir glücklicherweise schon früh völlig klar, daß ich dieses Ziel nur durch Überwindung all der Hindernisse erreichen konnte, die mir eine unwissende, von Vorurteilen geblendete und mißgünstige Umwelt in den Weg legen würde.

Eine »autosuggestive« Konferenz

Ich wußte, daß unsere individuelle Entwicklung unsere

vorherrschenden Gedanken, Wünsche und Ideale widerspiegelt. Ich wußte weiterhin, daß jedes tief verwurzelte Verlangen unwiderstehlich nach Verwirklichung drängt. Und schließlich hatte ich erkannt, daß die Autosuggestion nicht nur der wichtigste, sondern sogar der *allein wirksame* Faktor zur selbständigen Charakterbildung ist.

Mit diesem Wissen um die Funktionsgesetze der menschlichen Psyche ausgerüstet, machte ich mich also entschlossen an die gezielte Umformung meines Charakters. Nachdem ich meine imaginäre Versammlung einberufen hatte, sprach ich jeden meiner unsichtbaren Berater *mit lauter Stimme* (also nicht etwa nur im Geist!) persönlich an und bat ihn, einen ganz bestimmten, spezifischen Beitrag zu meiner Vervollkommnung zu leisten. Eine typische solche Autosuggestionssitzung verlief also etwa wie folgt (*ich* siezte meine Vorbilder; Ihnen steht es natürlich, wenn es Ihnen lieber ist, auch frei, sie zu duzen und beim Vornamen anzureden): »Mr. Emerson, ich wünsche, mir das wunderbare Naturverständnis anzueignen, das Ihren Namen so berühmt gemacht hat. Ich bitte Sie, meinem Unterbewußtsein all die Eigenschaften einzuprägen, mit deren Hilfe Sie eine so innige gefühlsmäßige Beziehung zu den Gesetzen der Natur zu finden vermochten.« »Mr. Burbank, Sie bitte ich, mir all die Kenntnisse zu vermitteln, die es Ihnen ermöglichten, aus dem dornigen Kaktus eine eßbare Frucht zu züchten. Lassen Sie mich an dem Wissen teilhaben, das Sie dazu befähigte, zwei Weizenhalme wachsen zu lassen, wo bis dahin nur einer stand.« »Mr. Bonaparte, ich möchte von Ihnen die wunderbare Fähigkeit erlernen, Untergebene zu entschlossenem, vorbehaltlosem Einsatz zu begeistern. Möge außerdem auch die unerschütterliche Zuversicht auf mich übergehen, mit der Sie Niederlagen in Siege verwandelten und selbst die größten Hindernisse überwinden konnten.« »Mr. Paine, ich möchte die Freiheit Ihres Denkens besitzen, desgleichen den Mut und die

Klarheit, mit denen Sie Ihre Überzeugungen zu vertreten wußten.« »Mr. Darwin, von Ihnen wünsche ich mir Ihre bewundernswerte Geduld, Ihre scharfe Beobachtungsgabe und Ihre unbestechliche Fähigkeit, Ursache und Wirkung zu erkennen und vorurteilslos zu untersuchen. Mr. Lincoln, was ich an Ihnen am meisten bewundere und mir anzueignen wünsche, sind Ihr ausgeprägter Gerechtigkeitsinn, Ihre Geduld, Ihr Humor, Ihr Verständnis für menschliche Schwächen und Ihre Toleranz.«

»Mr. Carnegie, von Ihnen wünsche ich mir die Einsicht in die Prinzipien und Methoden *organisierter Kräfteinsatzes*, mit deren Hilfe Sie Ihr riesiges Wirtschaftsimperium aufgebaut haben.«

»Mr. Ford, schenken Sie mir die Ausdauer, die Entschlossenheit, die Selbstsicherheit und das Selbstvertrauen, die Sie in die Lage versetzten, Armut und Unwissenheit zu besiegen und die mentale und physische Arbeitskraft unzähliger Menschen zu mobilisieren, zu vereinen und auf ein gemeinsames Ziel auszurichten.«

»Mr. Edison, Sie bitte ich um das gläubige Vertrauen, das es Ihnen ermöglichte, so viele Geheimnisse der Natur zu enthüllen, und um die unermüdliche Beharrlichkeit, mit der Sie so oft Fehlschläge in Erfolge verwandeln konnten.«

Die imaginäre Ratsversammlung

Der Wortlaut, mit dem ich mich an die einzelnen Mitglieder meiner imaginären Ratsversammlung wandte, hing ganz von den Charaktereigenschaften ab, die mir im jeweiligen Stadium meiner Entwicklung als die wichtigsten erschienen - er änderte sich also durchaus im Laufe der Jahre, ebenso wie ich selbst mich änderte. Ich studierte die Biographien meiner Vorbilder immer wieder mit äußerster Aufmerksamkeit, und jedesmal entdeckte ich neue Persönlichkeitsaspekte, neue Wesenszüge, die mir bislang verborgen geblieben waren und die mir neues

»Arbeitsmaterial« lieferten, meinen Helden aber immer schärfere Konturen verliehen.

Nachdem ich diese »Seancen« monatelang Abend für Abend abgehalten hatten, stellte ich zu meiner großen Verwunderung fest, daß meine unsichtbaren Ratgeber anfangen, sich von meiner bewußten Vorstellungskraft zu verselbständigen: Jeder dieser neun Männer entwickelte allmählich individuelle Eigenarten, gewann ein erstaunliches Eigenleben! Lincoln zum Beispiel erschien immer als einer der letzten und begab sich dann würdevoll, gemessenen Schritts zu seinem Platz am Konferenztisch. Seine Miene war immer ernst; nur selten sah ich ihn lächeln.

Ganz anders verhielten sich die übrigen. Burbank und Paine lieferten sich zuweilen witzige Wortgefechte, die die anderen Mitglieder der Runde des öfteren zu schockieren schienen. Einmal verspätete sich Burbank. Als er zuletzt ganz außer Atem eintraf, erklärte er aufgeregt, er habe endlich ein Verfahren gefunden, um an jeder beliebigen Baumart Äpfel wachsen zu lassen. Paine gab ihm darauf zu bedenken, daß ausgerechnet diese Frucht doch die Ursache aller menschlichen Leiden sei. Darwin schüttelte sich vor Lachen und riet Paine, er möge sich beim Äpfelpflücken vor kleinen Nattern in acht nehmen, da diese die Unart hätten, zu Riesenschlangen heranzuwachsen. Worauf Emerson bemerkte: »Keine Schlangen, keine Äpfel«, und Napoleon erwiderte: »Keine Äpfel, kein Staat!«

Mit der Zeit wurden diese Zusammenkünfte so real, die Personen so lebendig, daß sich in meinem Bewußtsein die Grenzen zwischen Einbildung und Wirklichkeit immer mehr verwischten. Schließlich bekam ich es mit der Angst zu tun und beschloß, ein paar Monate auszusetzen.

Ich habe über diese Erfahrungen bis jetzt geschwiegen, weil ich befürchten mußte, man würde meine Aussagen mißverstehen und mich für einen »Spökenkieker« - oder schlicht für einen Spinner halten. Heute bin ich vom Urteil meiner Umwelt nicht

mehr in dem Maße abhängig und kann es mir deswegen leisten, auch über derlei manch einem vielleicht schon *recht* merkwürdig erscheinende Dinge zu sprechen.

Ich möchte allerdings betonen, daß ich meine unsichtbaren Ratsversammlungen nach wie vor als *reine Produkte meiner Phantasie* betrachte: Ich bilde mir also keineswegs ein - und habe mir auch nie eingebildet -, mit »realen« Geistern zu verkehren oder je verkehrt zu haben. Andererseits ist es eine unbestreitbare Tatsache, daß ich diesen eingebildeten Erlebnissen viel Wertvolles verdanke: Sie haben mir die Augen für echte Größe geöffnet, mich zum schöpferischen Einsatz meiner Kräfte angespornt und mich ermutigt, meine Überzeugungen furchtlos auszusprechen.

Wie der sechste Sinn angeregt wird

Bis zum heutigen Tag ist es noch keinem Physiologen oder Anatomen gelungen, ein Organ zu finden, das man als Empfänger fremder Gedankenschwingungen oder »Eingebungen« auffassen könnte. Vielleicht wird es auch nie gelingen - mit Sicherheit jedenfalls nicht, solange man Telepathie und ähnliche paranormale Phänomene für Ammenmärchen erklärt und deswegen einfach nicht nach einem solchen Organ sucht! Ebenso ist es aber auch möglich, daß es sich bei der »Psi-Kraft«, von der Professor Rhine seinerzeit sprach, tatsächlich um eine völlig andersgeartete, von Raum und Zeit unabhängige und unbeeinflusste Energieform handelt, die keinerlei »Organs« zu ihrer Erzeugung oder Wahrnehmung bedarf. Doch diese Fragen brauchen zumindest uns, die wir Praktiker sind, nicht weiter zu beschäftigen; uns genügt es vollauf zu wissen, daß der Mensch nicht lediglich über die fünf *körperlichen* Sinne Erkenntnisse über seine Umwelt gewinnt, sondern noch über eine weitere, vielleicht sogar noch zuverlässigere, auf jeden Fall aber ergiebigere Wissensquelle verfügt: *den sechsten Sinn*. Diese zusätzliche Wissensquelle erschließt sich besonders dann, wenn unser Geist - durch welche

Ursache auch immer - zu Höchstleistungen angeregt wird. Jede außergewöhnliche Situation, die uns gefühlsmäßig aufwühlt und unseren Puls beschleunigt, weckt meist auch unseren sechsten Sinn. Wer selbst schon einmal am Steuer seines Autos buchstäblich in letzter Sekunde einem Unfall entgangen ist, weiß, wovon ich rede - er weiß, daß uns in solch einer Situation der sechste Sinn im Bruchteil eines Augenblicks die rettende Reaktion eingeben kann. In meinem Leben hat es unzählige Gefahrenmomente gegeben; und häufig waren es meine unsichtbaren Ratgeber - also nicht lediglich ein abstrakter sechster Sinn -, die mich wie durch ein Wunder retteten. Mit dieser Bemerkung versuche ich keineswegs, die objektive Realität meiner Berater gleichsam durch die Hintertür wieder in die Argumentation zu schmuggeln! Ich wiederhole: Meine neun Lehrmeister und Helfer sind tatsächlich nicht mehr und nicht weniger als Schöpfungen meiner Einbildungskraft. Aber da es mir mit der Zeit gelungen ist, ihnen eine solche Plastizität und Lebensechtheit zu verleihen, hat mein Unterbewußtsein sich ihrer bemächtigt und sie zu seinen Ausdrucksmitteln gemacht - damit aber auch zu *Ausdrucksmitteln des sechsten Sinns*. Und das eben ist der Grund, weswegen ich Ihnen nur empfehlen kann, sich möglichst bald gleichfalls einen solchen Beraterstab zuzulegen - denn je eher Sie damit anfangen, Ihren »Helden« Leben einzuflößen, desto eher wird Ihr Unterbewußtsein an deren Realität glauben und sie als seine Sprachrohre akzeptieren.

Ursprünglich hatte ich mit meinen Konferenzen imaginärer Personen nichts anderes bezweckt, als meinem Unterbewußtsein mit Hilfe der Autosuggestion bestimmte erstrebenswerte Eigenschaften einzupflanzen. Mit zunehmender Selbständigkeit meiner Berater änderte sich allerdings meine Zielsetzung. Mittlerweile trage ich meinen neun erlauchten Braintrustern alle Probleme vor, die mich oder meine Klienten beschäftigen. Ich halte mich zwar nicht sklavisch an alle auf diese Weise

empfangenen Ratschläge, doch habe ich mit dieser Methode schon eine ganze Reihe außergewöhnlicher Erfolge erzielt.

Eine neue Kraft

Der sechste Sinn kann zwar, wie wir im vorigen Abschnitt gesehen haben, bei jedem von uns plötzlich aktiv werden, doch bedeutet das keineswegs, daß uns dieser neue Sinn dann ein für allemal zur Verfügung stünde. Eine zufällige Aktivierung ist stets nur von kurzer Dauer und läßt sich auch nicht beliebig wiederholen. Die Fähigkeit, diese große Kraft willentlich und gezielt zu nutzen, läßt sich nur *durch die systematische Anwendung der anderen hier beschriebenen zwölf Schritte erwerben*.

Wer Sie auch seien, mit welcher Absicht Sie dieses Buch auch in die Hand genommen haben mögen - Sie können nur dann damit rechnen, von dem Gelesenen zu profitieren, wenn Sie dieses letzte, dreizehnte Prinzip verstanden haben. Und ganz besonders gilt dies, wenn Ihr Ziel materieller Besitz ist.

Damit ist der Schlußstein zu einer Erfolgsphilosophie gesetzt, deren treibende Kraft das Verlangen ist und die auch Sie zu jedem Ziel führen kann, das Sie sich nur setzen wollen. Die letzte Stufe dieser Methode oder Schulung ist mit der Einsicht erreicht, die Ihnen ein vollkommenes Verständnis Ihrer selbst, Ihrer Mitmenschen, der Naturgesetze und des wahren Glücks schenkt. Nur von diesem festen Punkt aus, den jeder erreichen muß, der zu wahrer äußerer und innerer Freiheit gelangen will, ist die Erfüllung Ihres Lebenszieles möglich.

Diese »Erleuchtung« - oder, wenn Ihnen das Wort zu hochtrabend oder zu sektiererisch vorkommen sollte, dieses Aha-Erlebnis - wird aber nur dem zuteil, der die Natur des sechsten Sinnes erfaßt hat und sich seiner Kraft zu bedienen weiß. Möglicherweise haben Sie bei der Lektüre dieses Kapitels bereits eine gewisse geistanregende Wirkung verspürt. Nichts könnte besser sein! Kehren Sie nach einem Monat zu diesen

Seiten zurück, und Sie werden feststellen, daß Ihr Denken und Fühlen sich bereits ein bißchen höher aufschwingen. Wiederholen Sie dies regelmäßig (allerdings bitte ohne jedesmal die »mentale Meßlatte« an Ihre Fortschritte anzulegen!), und über kurz oder lang werden Sie sich im Besitz einer Macht fühlen, mit deren Hilfe Sie jede Antriebslosigkeit, Entmutigung oder Angst überwinden und die Kraft Ihrer schöpferischen Phantasie voll entfalten können. Dann werden Sie auch erkennen, daß Sie sich mit dem gleichen »Kraftaufwand«, den Sie normalerweise benötigt hätten, um bei der ersten Schwierigkeit die Flinte ins Korn zu werfen, jeden Wunsch erfüllen und jeden Traum verwirklichen können!

LEITSÄTZE

Von nun an werden Sie nicht mehr passiv - und vergeblich - auf »Eingebungen« zu warten brauchen. Ihre schöpferische Phantasie - Ihr sechster Sinn - wird Sie mit dynamischer Energie erfüllen.

Stellen Sie sich aus den historischen - oder auch noch lebenden Persönlichkeiten, die Sie am meisten bewundern, einen Stab »unsichtbarer Ratgeber« zusammen und eignen Sie sich durch regelmäßige Autosuggestionssitzungen deren wichtigste Charakterzüge und Fähigkeiten an.

Wenn Ihr Lebensziel darin besteht, Geld oder anderen materiellen Besitz anzuhäufen, so werden Sie mit der Zeit in diesem Kapitel, den wichtigsten Teil der »Wegbeschreibung« entdecken.

Auf der obersten Sprosse der Erfolgsleiter ist immer Platz.

Die sechs Gespenster der Angst

Befreien Sie sich von allen eingebildeten Gespenstern! Sie denken nach und werden reich - denn es gibt nichts, rein gar nichts, was Ihnen den Weg zum Erfolg auf die Dauer versperren könnte!

Wenn Sie die Grundsätze unserer Erfolgsphilosophie wirkungsvoll anwenden wollen, bedarf es zuerst einer gewissen geistigen Vorbereitung. Voraussetzung *jeglichen* Erfolgs ist nämlich, daß Sie Ihre drei Todfeinde - Unentschlossenheit, Zweifel und Angst - erkennen und besiegen.

Solange auch nur die Spur einer oder gar mehrerer dieser negativen Einstellungen in Ihrem Geist verbleibt, wird sich der sechste Sinn nicht einstellen können. Diese drei destruktiven Kräfte sind eng miteinander verwandt: Wo die eine in Erscheinung tritt, lassen auch die anderen nicht lange auf sich warten.

Denken Sie immer daran: Unentschlossenheit ist der erste Keim der Angst! Unentschlossenheit gebiert den Zweifel und vereinigt sich mit diesem zur Angst. Dieser Prozeß schreitet langsam und zunächst ganz unauffällig voran. Und das ist es gerade, was unsere drei Hauptfeinde so gefährlich macht: Sie nisten sich in unserer Psyche ein, *ohne daß wir sie bemerken*.

Ein Teil dieses Kapitels beschreibt ein Zwischenziel, das Sie erreichen müssen, ehe Sie unsere Erfolgsmethode als Ganzes anwenden können. Weiterhin erfahren Sie die psychologische Ursache der Armut sowie eine Wahrheit, die jeder vollkommen begreifen und verinnerlichen muß, der sich Reichtum wünscht - möge er darunter nun materielle oder aber geistige Güter verstehen.

Der Hauptzweck dieses Kapitels ist, Sie auf die Ursachen der sechs wichtigsten Erscheinungsformen der Angst aufmerksam zu machen und Ihnen wirksame Gegenmittel zu empfehlen. Wer

nämlich einen Feind besiegen will, muß ihn zunächst einmal kennen - muß also versuchen, seine Identität, seine Gewohnheiten und seinen Aufenthaltsort auszumachen. Halten Sie deshalb bei der Lektüre dieses Kapitels immer wieder inne, erforschen Sie Ihr Gewissen und stellen Sie fest, ob auch Sie von einem der sechs »Gespenster« heimgesucht werden. Lassen Sie sich nicht von der Liste dieser sechs Todfeinde täuschen. Manche halten sich mit Vorliebe im Unterbewußtsein verborgen, wo sie nur schwer aufzuspüren - und aus dem sie noch schwerer zu vertreiben sind!

Angst ist nur ein Gemütszustand

Wir unterscheiden sechs Hauptarten der Angst, die einzeln oder im Verband jeden von uns irgendwann heimsuchen. Die meisten Menschen sind schon froh, wenn sie nicht *von allen gleichzeitig* geplagt werden. Lassen Sie mich zunächst diese sechs »Gespenster« in der Reihenfolge ihrer Häufigkeit nennen: Es sind die Angst vor

- Armut
- Kritik
- Krankheit
- Liebesverlust
- Alter
- Sterben.

Nach meinen Erfahrungen wurzeln in den drei erstgenannten fast alle Sorgen, die unser tägliches Leben vergiften.

Alle übrigen Erscheinungsformen der Angst sind von geringerer Bedeutung und lassen sich der einen oder anderen hier genannten Kategorie zuordnen. *Jede Angst ist ein Gemütszustand, ein geistiger Zustand*; Ihren Geist aber können Sie jederzeit beliebig beeinflussen! Ausgangspunkt und Keim jeder Schöpfung ist der Gedanke. Umgekehrt gilt aber auch - und das ist für uns sogar noch wichtiger -, daß jeder Gedanke

grundsätzlich danach strebt, Wirklichkeit zu werden. Damit können alle bewußten oder unbewußten Gedanken selbst Impulse, die wir rein zufällig empfangen (wie zum Beispiel die Gedanken anderer) - unser finanzielles, berufliches, gesellschaftliches und/oder privates Schicksal genauso bestimmen wie Gedanken, die wir selbst bewußt und mit einer bestimmten Zielsetzung entwickelt haben.

Dieser Umstand erklärt die unleugbare, aber für die meisten unbegreifliche Tatsache, daß manchen Menschen das Glück immer zu lächeln scheint, während andere, die gleiche oder sogar noch größere Fähigkeiten, Kenntnisse, Erfahrungen und Verstandeskräfte besitzen, ständig vom Pech verfolgt werden. Die Ursache für diese scheinbare Ungerechtigkeit ist darin zu sehen, daß *jeder Mensch grundsätzlich die Fähigkeit besitzt, seinen Geist völlig unter seine Kontrolle zu bringen* - die meisten sich dieser Macht aber entweder gar nicht bewußt sind oder sich ihrer zumindest nicht in ausreichendem Maße bedienen. Wer nämlich Herr seines Bewußtseins ist, der hat auch die Möglichkeit, alle negativen Gedanken oder Emotionen aus seiner Psyche auszusperrern und nur solche Impulse hereinzulassen, die sich bei kritischer Überprüfung als positiv und konstruktiv erweisen.

Die Natur hat uns Menschen mit einer einzigen absoluten Macht ausgestattet: der Macht über unsere Gedanken. Die Tatsache aber, daß jede Handlung einem Gedanken entspringt und jeder Gedanke nach Verwirklichung strebt, erweitert diese Macht ganz erheblich und gibt uns zudem eine ideale Waffe in die Hand, mit der wir jeder Angst furchtlos entgegentreten können.

Aus dem bisher Gesagten läßt sich aber ein Schluß ziehen, der uns eine erste grundlegende Erkenntnis gewährt: Wenn es zutrifft, daß jeder Gedanke nach Verwirklichung drängt (und an dieser Voraussetzung ist einfach nicht zu rütteln), dann gilt auch, daß *die geistigen Impulse der Angst und der Armut*

unmöglich zu Mut und Reichtum führen können.

Zwei unvereinbare Wege

Zwischen Armut und Reichtum gibt es - so erstaunlich diese Behauptung vorerst auch klingen mag - keinen Mittelweg! Die Wege, die zu Armut oder Reichtum führen, verlaufen in entgegengesetzter Richtung. Wenn Sie sich Reichtum zum Ziel gesetzt haben, dann müssen Sie gegen jeden Impuls ankämpfen, der zur Armut führen könnte. (Der Begriff »Reichtum« ist hier im allerweitesten Sinne zu verstehen; er umfaßt also sowohl finanzielle oder sonstwie materielle Güter als auch seelische und geistige Werte.) Der Weg zum Reichtum nimmt, wie wir wissen, seinen Ausgang beim Verlangen. Im zweiten Kapitel haben Sie gelernt, wie Sie diese starke seelische Kraft Ihren Zwecken dienstbar machen können. In *diesem* Kapitel wiederum werden Sie erfahren, welche mentale Vorbereitung dazu nötig ist. Damit sind Sie am Punkt angelangt, an dem sich zeigen muß, wieviel Sie von dieser Erfolgsphilosophie wirklich aufgenommen und verinnerlicht haben. Falls Sie nach Lektüre dieses Kapitels die Armut noch immer als unausweichliches »Schicksal« betrachten, so ist dies ein sicheres Zeichen dafür, daß Sie noch an sich arbeiten müssen. Haben Sie aber die Zuversicht und die innere Kraft, Reichtum vom Leben zu *fordern*, dann ist jetzt der Augenblick gekommen, Art und Umfang dieses Reichtums festzulegen. Der Weg dorthin ist Ihnen ja mittlerweile vertraut. Wenn Sie ihn nicht einschlagen - oder vorzeitig wieder verlassen -, so brauchen Sie nach keinem Sündenbock zu suchen: dann trifft die Schuld nämlich einzig und allein *Sie*. Niemand kann Ihnen die Verantwortung abnehmen, wenn Sie es versäumen, dem Leben Ihre Forderungen zu stellen - und diesen Forderungen durch regelmäßige »Mahnungen« Nachdruck zu verleihen. Dazu bedarf es nämlich nur der richtigen Geisteshaltung - und die Geisteshaltung ist ja bekanntlich der einzige Faktor in unserem Leben, den wir vollkommen in unserer Gewalt haben. Die

richtige geistige Einstellung läßt sich allerdings nicht auf Knopfdruck erzielen: Sie müssen sie *erschaffen*, sie nach und nach *aufbauen*.

Analysieren Sie Ihre Angst

Auch die Angst vor der Armut ist nichts anderes als eine bestimmte Geisteshaltung; ihre in jeglicher Hinsicht verheerenden Auswirkungen beweisen aber, welche Macht unsere geistige Einstellung auf unser ganzes Leben ausübt.

jede Form von Angst - namentlich aber die Angst vor der Armut lähmt die Verstandeskräfte, zerstört die Imaginationsfähigkeit, lähmt die Initiative, untergräbt die Begeisterungsfähigkeit, fördert die »Aufschieberitis«, löscht jeden Enthusiasmus und macht Selbstbeherrschung unmöglich. Sie beraubt uns der Fähigkeit zum folgerichtigen Denken, unterminiert unsere Ausdauer und Beharrlichkeit, verschwendet unsere Willenskraft an Belanglosigkeiten, zersetzt unseren Ehrgeiz, trübt unser Gedächtnis und zieht den Mißerfolg in jeder nur denkbaren Gestalt an; sie tötet die Liebe, erstickt alle edleren Gefühle im Menschen, untergräbt jede Freundschaft, verursacht Schlaflosigkeit, Not und Leid - und das alles, obwohl wir doch in einem Teil der Welt leben, in dem es praktisch alles, wonach unser Herz begehrt, im Überfluß gibt und in der uns *nichts von der Verwirklichung unserer Träume abhält als die Unfähigkeit, uns ein klares Ziel zu setzen*.

jede Angst wirkt sich, wenn man ihr nur die Zeit zu wachsen läßt, auf diese Weise aus; doch das »Gespenst der Armut« ist - zumindest nach meiner Erfahrung - der gefährlichste Feind. Ich habe diese Angst aber auch deswegen an die erste Stelle gesetzt, weil sie - pathologische Zustände, die ärztlicher Behandlung bedürfen, natürlich ausgenommen - die am schwierigsten zu bekämpfende ist. Dieser Umstand rührt wiederum daher, daß diese Angst eine durchaus reale Ursache hat: die unbestreitbare Habgier des Menschen, die sich, sofern sie nur die Möglichkeit dazu findet, im Hang äußert, seinen Nächsten zu übervorteilen

und auszubeuten.

Diese äußerst negative menschliche Eigenschaft ist gleichsam die Kulturform eines ursprünglich durchaus richtigen, nachvollziehbaren und für die Arterhaltung notwendigen Impulses, den man ja auch bei vielen Tierarten beobachten kann. In einer relativ kargen und von stärkeren Konkurrenten bevölkerten, daher feindlichen Umwelt ist es tatsächlich sinnvoll, soviel wie möglich »zusammenzuraffen« und keinerlei Rücksicht auf schwächere Nachbarn zu nehmen; anders ist es ja praktisch unmöglich, die eigene Familie, Sippe oder Horde zu ernähren.

Sobald sich aber mit zunehmender Kulturentwicklung die *Freßgier* in *Habgier* verwandelt, entstehen ernste Probleme, da ersterer einfach durch das Fassungsvermögen des Magens Grenzen gesetzt sind - letztere aber grundsätzlich unstillbar ist! Die Menschen sind so habgierig, daß bekanntlich eine Unzahl von Gesetzen nötig ist, um sie voreinander zu schützen.

Es gibt sehr wenige Dinge, die uns so sehr peinigen und erniedrigen wie die Armut. Nur wer dieses Schicksal bereits am eigenen Leibe erfahren hat, weiß, was materielle Not und Elend wirklich bedeuten.

Es ist also kein Wunder, wenn sich die meisten Menschen vor der Armut fürchten. Die über die Jahrtausende von Generation zu Generation vererbte und immer wieder bestätigte Erfahrung hat uns schließlich gelehrt, daß vielen Menschen nicht zu trauen ist, wenn es um Geld oder andere materielle Güter geht - daß wir also von potentiellen »Räubern« umgeben sind, die unser Eigentum bedrohen oder uns daran hindern, überhaupt etwas zu erwerben.

Der Mensch ist so versessen auf Besitz, daß er ihn auf jede erdenkliche Weise zu erwerben versucht - wenn möglich mit legalen Mitteln, wenn »nötig« aber auch unter völliger Mißachtung von Recht und Gesetz.

Eine ehrliche und gewissenhafte Gewissensforschung deckt früher oder später Schwächen und »dunkle Stellen« auf, die wir uns nicht gern eingestehen - ja, die wir möglicherweise überhaupt nicht wahrhaben wollen. Trotzdem ist eine solche Selbstanalyse für alle, die vom Leben mehr erwarten als bloßes Mittelmaß oder gar Armut, absolut unumgänglich. Halten Sie sich deswegen bei jedem Punkt Ihrer Selbsterforschung gegenwärtig, daß Sie gleichzeitig Richter und Geschworener, Staatsanwalt und Verteidiger, Kläger und Angeklagter sind. Sie stehen vor dem Richterstuhl Ihres eigenen Gewissens:

Ausflüchte werden Ihnen also nichts helfen, und der einzige, den Sie belügen könnten, sind Sie selbst. Sehen Sie also den Tatsachen ins Auge!

Stellen Sie sich klare Fragen und beantworten Sie sie ohne Umschweife, denn nur durch absolute Ehrlichkeit können Sie zu echter Selbsterkenntnis gelangen. Wenn Sie befürchten, in eigener Sache nicht unparteiisch genug urteilen zu können, bitten Sie jemanden, der Sie wirklich gut kennt und dessen Objektivität und psychologischer Scharfblick eine sachliche Einschätzung garantieren, um seine Mithilfe. Hüten Sie sich vor jeder Selbsttäuschung oder Beschönigung; *suchen* Sie nach der ganzen Wahrheit, selbst wenn sie Ihnen manchmal *peinlich und unbequem erscheinen sollte!*

Auf die Frage, wovor sie sich am meisten fürchten, würden die meisten Menschen wahrscheinlich behaupten, sie fürchteten sich vor nichts. Diese Antwort wäre aber in der überwältigenden Mehrzahl der Fälle falsch. Nur wenige sind sich dessen bewußt, daß sie von der einen oder anderen Angst verfolgt und in all ihren Lebensäußerungen behindert werden. Das Angstgefühl läßt sich oft nur schwer in Worte fassen und ist so tief im Unterbewußtsein verwurzelt, daß es leicht das ganze Leben lang unerkannt bleiben kann. Nur die schonungsloseste Selbsterforschung kann diesen unseren Hauptfeind aufstöbern.

Die sechs Symptome der Angst vor Armut

Um Ihnen die Suche zu erleichtern, habe ich im folgenden eine Reihe von Symptomen zusammengestellt, nach denen Sie unbedingt Ausschau halten sollten:

1. *Gleichgültigkeit*: Sie äußert sich meist in einem vollkommenen Mangel an Ehrgeiz und der Tendenz, Armut als unausweichliches Schicksal zu akzeptieren, in der Bereitschaft, sich ohne Protest auch mit dem dürftigsten Lohn abzufinden, in mentaler und körperlicher Trägheit sowie in einem auffälligen Mangel an Unternehmungslust, Phantasie, Begeisterungsfähigkeit und Selbstdisziplin.

2. *Unentschlossenheit*: Dieser Charakterfehler äußert sich in der unseligen Angewohnheit, stets andere für sich denken und entscheiden zu lassen.

3. *Unsicherheit*: Sie verrät sich meist durch die Gewohnheit, selbstverschuldete Mißerfolge durch tausenderlei Ausflüchte und Entschuldigungen »wegzurationalisieren« ; ein weiteres Symptom dieser Charakterschwäche ist die Neigung, andauernd neidische oder kritische Bemerkungen über erfolgreichere Mitmenschen fallenzulassen.

4. *Übergroße Besorgtheit*: Wer daran leidet, findet an allem und jedem etwas auszusetzen, neigt dazu, über seine Verhältnisse zu leben, sein Äußeres zu vernachlässigen, eine griesgrämige Miene zur Schau zu stellen und unmäßig zu trinken oder anderen Rauschgiften zu frönen. Weitere Symptome sind Nervosität, Unausgeglichenheit und Zweifelsucht.

5. *Übertriebene Vorsicht*: Typische Anzeichen hierfür sind die Angewohnheit, immer nur die negative Seite der Dinge zu sehen, grundsätzlich nur Fehlschläge zu erwarten, statt aus eigener Kraft den Erfolg zu *erzwingen*; immer mit dem Schlimmsten zu rechnen, ohne je etwas dagegen zu unternehmen; ewig auf den »richtigen Augenblick« zu warten, bis totale Passivität zur Gewohnheit geworden ist; sowie immer

nur an die zu denken, die auf der Strecke geblieben sind, und darüber all die anderen zu vergessen, die ihr Ziel erreicht haben. Diese Form des Pessimismus führt oft zu Verdauungsbeschwerden und vielfältigen Störungen des Magen-Darm-Trakts.

6. »*Aufschieberitis*« : Dieser Charakterfehler äußert sich in der Gewohnheit, immer wieder auf »morgen« zu verschieben, was schon letztes Jahr hätte getan werden sollen. Chronische Aufschieber verschwenden mehr Zeit und Energie damit, Entschuldigungen und Ausreden zu suchen, als die Arbeit, um die sie sich jeweils drücken, erfordert hätte. Dieses Symptom ist ein sehr naher Verwandter der übertriebenen Vorsicht, der Unsicherheit und der Schwarzmalerei. Wie diese verleitet es den Menschen dazu, wenn irgend möglich die Verantwortung von sich zu schieben; lieber einen Kompromiß zu schließen, als es auf eine Auseinandersetzung ankommen zu lassen; Hindernisse als gottgegebene Grenzen hinzunehmen, anstatt sie entschlossen zu erklimmen und sie zu Sprungbrettern für noch größere Erfolge zu machen; mit dem Leben um jeden Pfennig zu feilschen, anstatt von ihm Wohlstand, Zufriedenheit und Glück zu fordern; und von vornherein die Möglichkeit eines Fehlschlags einzuplanen, statt alle Brücken hinter sich abubrechen und sich so zum Erfolg zu *zwingen*. Weitere Folgen sind ein mehr oder weniger vollständiger Mangel an Selbstvertrauen, Zielstrebigkeit, Selbstdisziplin, Unternehmungsgeist, Enthusiasmus, Ehrgeiz und gesundem Menschenverstand.

Fürchten Sie sich vor Kritik?

Wie diese bestimmte Angst entwicklungsgeschichtlich entstanden ist, läßt sich nicht so leicht erklären. Auf jeden Fall ist sie immer ein Zeichen von Unsicherheit, vom Fehlen eines ausreichend starken »Lebensschwerpunkts«. Wer keine zentrierende Mitte in sich verspürt, kein festes Selbstgefühl besitzt, definiert sich in erster Linie durch die Reaktionen, die

seine Umwelt ihm zukommen läßt. Daß Kritik unter solchen Voraussetzungen verheerende Auswirkungen haben muß, ist leicht einzusehen.

Die Modeschöpfer und Kleiderfabrikanten dürften mit die ersten gewesen sein, die aus dieser vielleicht am weitesten verbreiteten Angst überhaupt Kapital zu schlagen wußten. Mit jeder neuen Saison ändert sich die Mode. Und wer bestimmt das? Natürlich nicht der Kunde, sondern die Bekleidungsindustrie. Und warum wechselt die Mode so oft? Natürlich damit der Kunde, der nichts so sehr fürchtet, wie als »Modemuffek« zu gelten, Jahr für Jahr Unsummen ausgibt, um seine Garderobe auf dem neuesten Stand zu halten.

Aus dem gleichen Grund bringen die Automobilhersteller jedes Jahr neue Modelle auf den Markt: damit all die geltungsbedürftigen Zeitgenossen, die der »öffentlichen Meinung« mehr Gewicht beimessen als dem gesunden Menschenverstand, sich gezwungen fühlen, sich möglichst häufig einen neuen Wagen zu kaufen.

Dies waren nur einige wenige Beispiele dafür, wie sich die Angst vor Kritik im Privatleben auswirkt. Weit gravierender ist allerdings der Einfluß, den Angst vor Kritik im zwischenmenschlichen Bereich ausübt. Gehen Sie nur einen Augenblick in sich und überschlagen Sie grob, wieviel von dem, was Sie in der Öffentlichkeit tun, sagen und zu meinen vorgeben, von der großen rhetorischen Frage diktiert ist: »Was halten die Leute wohl von mir?« Merken Sie nun, wozu die völlig irrationale Angst vor Kritik Sie treibt?

Warum schrecken die meisten selbst in unserem aufgeklärten Zeitalter davor zurück, ihre Ansichten offen zu äußern, wenn sie von der geltenden Meinung abweichen? Ich glaube, daß dies historische Ursachen hat. Die Gedankenfreiheit ist eine relativ junge Errungenschaft. Früher endete jemand, der es wagte, offen an der Göttlichkeit des Kaisers, an der Dreifaltigkeit Gottes oder der Unfehlbarkeit des Papstes zu zweifeln, am Kreuz

beziehungsweise auf dem Scheiterhaufen. Wir dürfen uns deshalb nicht wundern, wenn sich den unterbewußten und unbewußten Schichten unserer Psyche im Laufe der Zeit die Angst vor der öffentlichen Meinung, die Angst vor Kritik, eingebrannt hat. Es ist wirklich noch nicht lange her, daß Kritik an den herrschenden Zuständen und Meinungen aufs strengste bestraft wurde- und in manchen Ländern ist es ja leider sogar heute noch der Fall.

Die Angst vor Kritik beraubt den Menschen aber jeder Initiative, sie lähmt seine Phantasie, hindert seine Persönlichkeit an der freien Entfaltung, untergräbt sein Selbstvertrauen und verursacht vielfältige psychosomatische Störungen.

Kritik wird im Überfluß, unaufgefordert und völlig kostenlos abgegeben - sei sie nun berechtigt oder nicht. Die lieben Verwandten gehen hier oft mit schlechtem Beispiel voran. Eltern, die durch andauernde Kritik ihren Kindern Minderwertigkeitskomplexe einimpfen, gehörten meiner Meinung nach vor Gericht gestellt, denn ein solches Verhalten zählt zu den verurteilenswertesten, die ich kenne. Vorgesetzte, die die menschliche Natur kennen, spornen ihre Mitarbeiter nicht durch Nörgelei und Kritik zu Höchstleistungen an, sondern *durch konstruktive Anregungen und Belohnungen*. Mit dem gleichen Erfolg können Eltern diese Methode bei ihren Kindern anwenden. Kritik sät nur Angst und Ressentiments ins Herz der Menschen und wird niemals Liebe oder Zuneigung ernten.

Die sieben Symptome der Angst vor Kritik

Die Angst vor Kritik ist vielleicht noch weiter verbreitet als die Angst vor der Armut. Sie hat die gleichen negativen Auswirkungen auf unsere Leistungsfähigkeit, denn sie zerstört nicht nur jeden Unternehmungsgeist, sondern lähmt auch unsere Phantasie. Ihre sieben wichtigsten Symptome sind:

1. *Gehemmtheit*: Sie verrät sich durch allgemeine Nervosität, Befangenheit im Gespräch und im Umgang mit Fremden,

mangelhafte Körperbeherrschung und ausweichendem Blick.

2. *Innere Haltlosigkeit*: Sie äußert sich in der Unfähigkeit, seine Stimme unter Kontrolle zu halten, Menschenscheu, schlechter Körperhaltung und lückenhaftem Gedächtnis.

3. *Schwach entwickelte Persönlichkeit*: Charakteristische Indizien sind Entschlußlosigkeit, mangelnder Charme und Urteilsschwäche sowie die Angewohnheit, Problemen aus dem Weg zu gehen und der Meinung anderer vorbehaltlos zuzustimmen.

4. *Minderwertigkeitskomplexe*: Sichere Anzeichen sind eine auffällige Neigung zum Eigenlob, der häufige Gebrauch von Fremd- und Modewörtern, die Nachahmung anderer in Kleidung, Redeweise und Verhalten sowie die Tendenz, sich mit angeblichen Erfolgen zu brüsten. Alle diese und zahllose weitere Verhaltensweisen dienen dazu, vorhandene Komplexe zu kompensieren und bei unkritischen Menschen einen Eindruck von Überlegenheit zu wecken.

5. *Verschwendungssucht*: Sie ist in der Regel die Folge des krankhaften Drangs, sich all das zu leisten, was Mode und Werbung als erstrebenswert hinstellt - und zwar auch dann, wenn man es sich *nicht* leisten kann.

6. *Mangel an Initiative*: Diese direkte Auswirkung der Angst vor Kritik äußert sich in der Unfähigkeit, günstige Gelegenheiten beim Schopf zu ergreifen, in der Angst, seine Meinung zu sagen, in mangelndem Vertrauen in eigene Ideen, in der Angewohnheit, auf direkte Fragen ausweichend zu antworten, in gehemmtem Auftreten und stockender Sprache.

7. *Mangel an Ehrgeiz*: Er wirkt sich in geistiger und körperlicher Trägheit aus, in mangelnder Selbstsicherheit und Entschlußfreude, leichter Beeinflußbarkeit, Hinterhältigkeit, Liebedienerei, der Neigung, beim ersten Widerstand die Flinte ins Korn zu werfen, unbegründetem Mißtrauen, Taktlosigkeit und der Unfähigkeit, selbstverschuldete Fehler einzugestehen.

Fürchten Sie sich vor Krankheit?

Diese Angst hat ähnliche - psychische - Ursachen wie die Angst vor dem Alter und die Angst vor dem Tod, zumal uns jede Krankheit ja potentiell an die Grenzen jener »dunklen Bereiche« führt, die noch kein lebendes Auge erblickt hat und die uns allein schon deswegen ein ahnungsvolles Grauen einflößen. Die wichtigste Ursache dieser heute so weit verbreiteten Angst dürfte allerdings unser - in erster Linie durch handfeste wirtschaftliche Erwägungen motivierter - Gesundheits- und Fitneßkult sein. In unserer heutigen Gesellschaft zählt nichts so sehr wie Leistung, und angesichts der immer weiter steigenden Arbeitslosenzahlen muß jeder Erwerbstätige seine Produktivität geradezu als *das* Kriterium seiner Daseinsberechtigung ansehen. Krankheit bedeutet eine Beeinträchtigung unserer Leistungsfähigkeit und stellt somit eine potentielle Bedrohung unserer beruflichen Laufbahn, ja im (leider überhaupt nicht so seltenen) Extremfall sogar unseres Arbeitsplatzes dar; kann es uns da noch wundern, wenn so viele Menschen die Krankheit fürchten?

Nach Schätzung eines angesehenen Arztes sind etwa 75 Prozent aller Patienten Hypochonder, also eingebildete Kranke. Es ist mittlerweile wissenschaftlich erwiesen, daß bereits eine völlig unbegründete Angst vor einer bestimmten Krankheit deren charakteristische Symptome auslösen kann. So groß ist die - in diesem Fall *negative* Macht des menschlichen Geistes!

Vor einigen Jahrzehnten wurde durch eine Serie von Experimenten nachgewiesen, daß es ohne weiteres möglich ist, Krankheiten durch Suggestion hervorzurufen. Die ohne ihr Wissen ausgesuchten Versuchspersonen wurden dabei nacheinander von drei (eingeweihten) Bekannten besucht. Jeder von ihnen stellte die - natürlich jedesmal geringfügig abgewandelte - Frage: »Was fehlt dir eigentlich? Du siehst ja *überhaupt* nicht gut aus!« Der erste Besucher erntete meist nur ein belustigtes Lächeln und die gleichmütige Antwort: »Wieso,

gar nichts, mir geht's ausgezeichnet!« Schon beim nächsten Versuch war die Reaktion nicht mehr so zuversichtlich: »Ja, ich weiß auch nicht recht, aber ich fühle mich nicht besonders wohl.« Dem dritten Freund gegenüber bekannte das »Opfer« bereits, daß es sich in der Tat krank fühle.

Ich hoffe, Sie verfallen jetzt nicht auf die Idee, selbst solche Experimente in Ihrem Freundeskreis durchzuführen! Glauben Sie mir - der menschliche Geist *ist* äußerst leicht zu beeinflussen, und ein solcher »Scherz« kann durchaus ernste gesundheitliche Folgen haben.

Viele Wissenschaftler sind davon überzeugt, daß diese Beeinflußbarkeit des Geistes der eigentliche Grund für die Wirksamkeit der sogenannten schwarzen Magie ist: Der Zauberer sorgt dafür, daß sein Opfer von seiner »Behexung« erfährt, und die vereinte Kraft der Fremd- und der Autosuggestion bewirkt, daß der Behexte erkrankt und schließlich sogar stirbt.

In uns allen steckt die Angst vor der Krankheit. Ärger, Depression, Enttäuschungen in der Liebe sowie private und berufliche Sorgen lassen diese verderbliche Saat keimen und ins Kraut schießen. Liebeskummer und berufliche Sorgen sind die häufigste Ursache einer Krankheitspsychose. Ich selbst konnte einen äußerst interessanten Fall beobachten. Ein junger Mann hatte eine grausame Enttäuschung in der Liebe erlebt und zog sich, dadurch bedingt, ein so schweres psychosomatisches Leiden zu, daß er ins Krankenhaus eingewiesen werden mußte und dort wochenlang mit dem Tod rang. Endlich wurde ein Psychotherapeut zu Rate gezogen, und der veranlaßte sofort, daß die Pflege des Kranken einer *besonders attraktiven und charmanten Schwester anvertraut wurde*. Vom Arzt entsprechend instruiert, machte diese dem jungen Mann vom ersten Tag an schöne Augen. Innerhalb von drei Wochen war der Patient geheilt; allerdings war er jetzt von neuem unsterblich verliebt. Diesmal wurden seine Gefühle aber glücklicherweise

erwidert, und so nahm diese unkonventionelle Therapie doch noch ein gutes Ende!

Die sieben Symptome der Angst vor Krankheit

Diese äußerst weitverbreitete Angst erkennen wir an folgenden Erscheinungsbildern:

1. *Negative Autosuggestion*: Sie äußert sich in dem Drang, an sich neue ständig Anzeichen irgendwelcher Krankheiten zu finden. Typisch dafür ist auch die »negative Lust« an der Krankheit, sowohl als Zustand wie auch als Gesprächsstoff; die Bereitschaft, jede neue Wunderkur auszuprobieren; die Vorliebe für Gespräche über Operationen, Unfälle und jede Art von körperlichem Leiden; die Gewohnheit, ohne ärztliche oder sonstige fachmännische Aufsicht mit Diäten, Fitneßübungen und Schlankheitspräparaten zu experimentieren; und schließlich ein übertriebenes Vertrauen in »Hausmittel«, »Patentmedizinen« und Quacksalber.

2. *Hypochondrie*: Man versteht darunter den pathologischen Hang zur Selbstbeobachtung, und zwar namentlich im Hinblick auf mögliche Krankheitssymptome, der früher oder später zwangsläufig zum Ausbruch der befürchteten Krankheit und/oder zu einem Nervenzusammenbruch führt. Bei der Hypochondrie im technischen Sinne des Wortes handelt es sich um eine ernste psychotische Störung, die fachärztliche Behandlung erfordert; in leichteren Fällen kann die konsequente bewußte Bemühung um positives Denken und Fühlen relativ rasch Abhilfe schaffen.

3. *Trägheit*: Aus Angst vor Überanstrengung und dadurch verursachten Gesundheitsschäden üben viele Menschen zu wenig körperliche Bewegung aus. Die daraus meist resultierende Gewichtszunahme verstärkt ihrerseits wieder die Neigung zur Trägheit.

4. *Mangelnde Widerstandskraft*: Die Angst vor Krankheit schwächt die natürlichen Abwehrkräfte unseres Organismus und

macht uns um so anfälliger für alle möglichen Infektionskrankheiten. Besonders beim Hypochonder, der in ständiger Angst vor Behandlungs-, Arzneimittel- und Krankenhauskosten lebt, ist die Angst vor Krankheit oft mit der Angst vor Armut gekoppelt. Ein solcher Mensch verschwendet oft zwanghaft einen großen Teil seiner Zeit und Finanzen damit, Vorsorge für den »Ernstfall« zu treffen, sich Gedanken über das Sterben zu machen und Geld für seine Bestattung beiseite zu legen.

5. *Verweichlichung*: Viele *stellen* sich auch krank, um Mitgefühl zu erwecken oder um sich vor der Arbeit zu drücken. Faulheit und mangelnder Ehrgeiz sind besonders häufige Ursachen für eine solche »Flucht in die Krankheit«.

6. *Suchtmittelmißbrauch*: Wer dazu neigt, versucht meist, irgendwelche Schmerzen durch Alkohol, Tabletten oder Drogen zu betäuben, anstatt das Übel an der Wurzel zu packen.

7. *Schwarzseherei*: Diese negative Geisteshaltung erkennen wir oft an der Angewohnheit, medizinische Nachschlagewerke zu wälzen und sich den Kopf darüber zu zerbrechen, ob man selbst an den darin beschriebenen Krankheiten leidet.

Fürchten Sie sich vor Liebesverlust?

Diese angeborene Angst dürfte entwicklungsgeschichtlich so zu erklären sein, daß beim Menschen - wie bei jeder anderen Tierart, deren Jungen außerstande sind, sich selbst zu ernähren - der Verlust der primären Bezugsperson (beziehungsweise ihrer Zuneigung) gleichbedeutend mit dem Tod ist. Diese - noch rein biologisch motivierte - allgemeine Angst vor dem Verlassenwerden hat sich, wie man vermuten kann, im Laufe der Jahrtausende zur Angst vor dem *Liebesverlust* konkretisiert.

Eine weitere, weniger »sinnvolle« Komponente dieser Angst hängt mit dem Besitzaspekt zusammen, der selbst heute noch viele Liebesbeziehungen kennzeichnet: Die Frau zu verlieren bedeutet für den Mann- neben allem anderen - auch den Verlust

eines »Besitzes« sowie eine entschiedene Prestigeeinbuße. Dies sind natürlich emotionale Erbstücke unserer tierischen und urmenschlichen Vorfahren, bei denen die Weibchen tatsächlich den stärkeren Männchen »gehörten« und der Status des Unbeweibtseins ein Ausdruck von Machtlosigkeit war.

Bei Frauen wiederum rührt ein wichtiger Aspekt der Angst vor dem Liebesverlust aus der Zeit her, als ihr gesellschaftlicher Status ab einem bestimmten Alter - untrennbar mit ihrem »Ehefrau-Sein« verbunden war.

Noch heute haben verwitwete oder verstoßene Frauen in vielen traditionellen Gesellschaften so gut wie keinerlei Rechte und müssen sich entweder als Prostituierte oder als Bettlerinnen durchs Leben schlagen.

Drei Symptome der Angst vor Liebesverlust

Die auffälligsten Merkmale dieser Angst sind:

1. *Eifersucht*: Menschen, die daran leiden, bezichtigen Freunde, Geliebte oder Ehepartner *grundlos* der Untreue - also aus einem *prinzipiellen Argwohn* heraus, der keinerlei Vertrauen zu wem auch immer aufkommen läßt.

2. *Tadelsucht*: Sie zeigt sich in der Gewohnheit, bei geringfügigstem Anlaß - ja selbst ohne jeden vernünftigen Grund - seine Freunde, Verwandten oder genauso Kollegen zu kritisieren und schlechtzumachen.

3. *Verschwendungssucht*: Menschen - vor allem Männer -, die der Vorstellung anhängen, Liebe sei käuflich, leben naturgemäß in der ständigen Angst, jemand könnte ihnen die Frau durch kostbare Geschenke abspenstig machen, und fühlen sich daher gezwungen, dieser Gefahr mit den gleichen Mitteln entgegenzuwirken. Die mittelfristigen Folgen sind Schulden, Schlaflosigkeit, Nervosität, mangelnde Ausdauer, Unbeherrschtheit, Unsicherheit und Übellaunigkeit.

Fürchten Sie sich vor dem Alter?

Diese Angst hat einerseits sehr natürliche Ursachen: Mit zunehmendem Alter verlieren wir unsere körperliche (und namentlich sexuelle) Leistungsfähigkeit und nähern uns immer mehr dem Tod - vor dem sich ja fast alle Menschen fürchten. Erheblich verschlimmert wird sie aber durch die Tatsache, daß alte Menschen in unserer Gesellschaft kaum noch eine Daseinsberechtigung zu haben scheinen. Jahrtausendlang wurden die Alten wegen ihrer Lebenserfahrung, ihres Wissens und ihrer Weisheit geachtet, ja vielfach regelrecht verehrt; als Häupter der Sippe oder Großfamilie brauchten sie auch dann keine Not zu fürchten, wenn ihre Fähigkeit zum Nahrungs- oder Gelderwerb längst geschwunden war. Ganz anders in unserer modernen Welt mit ihrem Kult der Jugend, der Fitneß und der Leistungsfähigkeit: Heutzutage sind alte Menschen - oder »Senioren«, wie es beschönigend heißt, denn selbst vor dem *Wort* »Alter« fürchten wir uns! - oft genug nur noch auszumusternde oder bereits ausgemusterte Arbeitskräfte, nutzlose Rentenempfänger, Leute mit »rückständigen Ansichten«, auf deren Urteil niemand, der etwas auf sich hält, etwas gibt.

Wer unserem heutigen Jugendlichkeitswahn anhängt, *kann* also gar nicht anders, als sich vor dem Älterwerden zu fürchten!

Vier Symptome der Angst vor dem Alter

Die wichtigsten Symptome dieser Angst sind:

1. *Vorzeitige Ermüdungserscheinungen*: Sie äußern sich in der Neigung, mit Beginn des fünften Lebensjahrzehnts - also tatsächlich zum Zeitpunkt unserer höchsten geistigen Reife - in seinen Bemühungen nachzulassen, als ob »das eigentliche Leben« jetzt schon vorbei wäre.

2. *Innere Ablehnung des Alters*: Der paradoxe Ausdruck dieser Geisteshaltung ist, daß man sich - vielleicht schon als vierzig- oder fünfzigjähriger Mensch - selbst als alt bezeichnet. Wer ein befriedigendes, erfülltes, sinnvolles Leben führt, kommt

gar nicht auf den *Gedanken*, sich mit derlei »Etiketten« zu versehen!

3. *Lähmung der Eigeninitiative*: Alle Unternehmungslust, alle Phantasie und jedes Selbstvertrauen schwinden rasch dahin, sobald man sich einredet, es müßte ab einem bestimmten Alter »nun einmal so sein«.

4. *Vortäuschung von Jugend*: Wer sich in Kleidung und Benehmen sowie mit Hilfe der Kosmetik und der plastischen Chirurgie - jünger gibt, als er ist, macht sich in den Augen seiner Umwelt nur lächerlich.

Fürchten Sie sich vor dem Tod?

Diese Angst verdanken wir zu einem großen Teil dem Christentum und seinen Schauernmärchen von Hölle und ewiger Verdammnis. Zwei Jahrtausende der Indoktrinierung hinterlassen nun einmal ihre Spuren, und selbst der eingefleischteste Atheist dürfte schwache Momente haben, in denen er sich die bange Frage stellt: »Und was, wenn es *doch* einen Gott gibt?«

Seit einiger Zeit bildet man sich ein, eine »wissenschaftliche«, das heißt, materialistische und agnostizistische Weltsicht könnte den Menschen von seiner Todesangst befreien, aber den Erfolg solcher »Aufklärung« können wir allenthalben beobachten: Es dürfte kaum eine Zeit gegeben haben, in der der Tod so wenig Gesprächsthema war und so sehr unterschwelliges Entsetzen ausgelöst hat wie in unserer! Der Grund dafür erscheint mir evident: Das Christentum stellte uns zumindest die *Möglichkeit* in Aussicht, vor seinem unerforschlichen Gott Gnade zu finden; die Naturwissenschaft kann uns nichts anderes bieten als ein sang- und klangloses Verlöschen - den Zerfall in unsere chemischen Bestandteile und das Ende unseres Bewußtseins. Nicht gerade das, worauf man sich normalerweise freuen würde, oder?

Meines Erachtens hat die Angst vor dem Tod zwei Wurzeln:

das Bedauern darüber, daß das vertraute Leben endet, und die Ungewißheit, was danach kommen mag. Gegen letzteres ist kein anderes

Kraut gewachsen als der Glaube; es liegt allerdings an Ihnen zu entscheiden, welcher Lehre, welcher Religion Sie Vertrauen schenken wollen - glücklicherweise leben wir in einer Zeit und einer Kultur, in der niemand mehr gezwungen ist, sich zu einem bestimmten Kredo zu bekennen. Informieren Sie sich, forschen Sie, fragen Sie, und stellen Sie fest, welcher Glaube Ihrem inneren Gefühl am ehesten entgegenkommt.

Gegen ersteres aber - das Bedauern, von der Welt endgültig Abschied nehmen zu müssen - gibt es kein besseres Mittel als ein ausgefülltes Leben, ein Leben, auf das man am Ende mit Befriedigung und ohne das Gefühl, etwas versäumt zu haben, zurückblicken kann. Und dieses Buch ist, wenn Sie so wollen, eine Anleitung zu genau einem solchen Leben!

Drei Symptome der Angst vor dem Tod

1. *Die Verdrängung des Gedankens an den Tod*: Der Tod ist uns allen gewiß, und doch verhalten sich viele Menschen so, als seien sie unsterblich. Wenngleich es sicherlich zutrifft, daß ein *übertriebenes, morbides* Befäßtsein mit dem Gedanken an Tod und Sterben das ganze Leben vergällen kann, ist es unbestreitbar ebenso wahr, daß die *Verdrängung* dieses Gedankens einen nicht minder großen Schaden anrichtet: Erstens schwelt er unaufhörlich im Unterbewußtsein, zweitens springt er den Menschen, dessen Verdrängungskraft sich früher oder später zwangsläufig erschöpfen muß, irgendwann mit vervielfachter Gewalt an und kann ihn dann in ein wahres *Todesentsetzen* stürzen.

2. *Die Weigerung, die Realität von Krankheit und Vergänglichkeit zur Kenntnis zu nehmen*: Dies ist gleichsam die »zwischenmenschliche« Version des erstgenannten Symptoms. Es gibt nicht wenige Menschen, die eine abergläubische Angst

davor haben, mit Kranken oder Alten zu tun zu haben, und die den Kontakt zu diesen selbst dann vermeiden, wenn sie zu ihrer eigenen Familie gehören. Solche Menschen betrachten die Krankheit (und erst recht den Tod) eines anderen gleichsam als eine »Geschmacklosigkeit«, über die sie, wenn nur irgend möglich, vornehm-angewidert hinwegsehen.

3. *Geiz*: Zumindest bei älteren Menschen ist Geiz tatsächlich ein deutliches Anzeichen von Todesangst, da er erstens die irrationalabergläubische Hoffnung verrät, mit Geld und Besitz eine Art Schutzwall zwischen sich und dem Sterben aufzurichten zu können, zweitens von einer absurden Verdrängung des Gedankens an den Tod zeugt: Wer sich bewußtmacht, daß er von all seinen irdischen Gütern nichts anderes mit ins Grab nehmen wird als eine mehr oder weniger kostspielige Holzkiste, dem fällt es nicht so schwer, noch zu Lebzeiten von seinem Besitz abzugeben!

Besorgtheit: »gedehnte« Angst

Viele Menschen glauben einfach deswegen, sie litten an keiner der genannten Ängste, weil sie ihre Angst unbewußt auf die eine oder andere Weise zu Besorgtheit »verdünnen« oder »dehnen«. Diese *Besorgtheit* äußert sich dann zumeist als eine Vielzahl rational oder sachlich berechtigt aussehender *Sorgen*; tatsächlich aber werden diese nicht eigentlich von ihren äußeren Anlässen verursacht, sondern sind in erster Linie Manifestationen einer grundsätzlichen Geisteshaltung.

Besorgtheit ist ein schleichendes psychisches Gift. Unmerklich greift sie immer weiter um sich, bis alles Selbstvertrauen und alle Initiative zerstört sind. Besorgtheit läßt sich als andauernder Zustand unterschwelliger Angst beschreiben, der durch Entschlußlosigkeit und Willensschwäche eingeleitet und aufrechterhalten wird. Es handelt sich bei ihr also um eine geistige Einstellung, die wir - wenn wir nur wollen - durchaus korrigieren und kontrollieren können.

Ist unser inneres Gleichgewicht gestört, sind wir hilflos. Nichts bringt uns schneller in diese Lage als Unentschlossenheit. Den meisten Menschen fehlt die nötige Willenskraft, um schnelle Entscheidungen zu fällen und dann an ihnen festzuhalten.

Sobald wir uns zu einem bestimmten Vorgehen - oder einer bestimmten inneren Haltung - entschlossen haben, gibt es kein Wenn und Aber mehr: Der Kurs liegt dann unwiderruflich fest. Ich habe einmal einen Mann interviewt, der zwei Stunden später auf dem elektrischen Stuhl hingerichtet werden sollte. Der Todeskandidat zeigte weit mehr Gelassenheit als die anderen acht Männer, die ihn in diesem Augenblick umgaben. Erstaunt über diese unerschütterliche Ruhe fragte ich ihn, wie ihm denn bei dem Gedanken zumute sei, daß er in so kurzer Zeit vom Leben würde Abschied nehmen müssen. Mit ruhigem Lächeln antwortete er: »Mir geht es ausgezeichnet. Denken Sie nur - bald bin ich alle Sorgen los, die mich mein Leben lang geplagt haben. Wie oft wußte ich nicht, wie ich mir Essen und Kleidung beschaffen sollte! Damit ist es jetzt ein für allemal vorbei. Seit ich mit Sicherheit weiß, daß ich bald sterben muß, fühle ich mich so wohl und erleichtert wie nie zuvor. Ich habe mich mit meinem Schicksal abgefunden.«

Während er mir dies erzählte, verspeiste er mit offensichtlichem Appetit eine Henkersmahlzeit, die für drei gereicht hätte. Seine feste Entschlossenheit half ihm, sein Ende vollkommen gelassen zu erwarten. Die gleiche Entschlossenheit kann auch uns davor bewahren, unter dem Druck widriger Umstände zusammenzubrechen.

Mit Entschlossenheit gegen die Angst

In Verbindung mit Unentschlossenheit verursachen die sechs Hauptängste des Menschen einen Zustand dauernder Unruhe und Besorgtheit. Mit Entschlossenheit und Ausdauer hingegen lassen sich diese Ängste überwinden: Vertreiben Sie Ihre Angst vor dem Tod, indem Sie ihn als unvermeidliches Schicksal

akzeptieren; verjagen Sie die Angst vor der Armut, indem Sie sich entschließen, im Rahmen Ihrer finanziellen Möglichkeiten ein sorgloses Leben zu führen und immer nur so viel zu *wollen*, wie Sie sich auch leisten können; verscheuchen Sie die Angst vor Kritik, indem Sie beschließen, der Meinung der anderen von nun an *keinerlei Bedeutung mehr beizumessen*; befreien Sie sich von der Angst vor dem Alter, indem Sie sich entschließen, dieses nicht als einen Fluch, sondern als einen Segen zu betrachten, weil es einen Grad an Weisheit, Selbstdisziplin und Einsicht mit sich bringt, der der Jugend versagt ist; besiegen Sie die Furcht vor der Krankheit, indem Sie sich entschließen, fortan ein gesundes Leben zu führen, regelmäßig zum Arzt zu gehen - und alles übrige Gott, dem Schicksal oder dem Zufall zu überlassen; werfen Sie die Angst vor Liebesverlust über Bord, indem Sie sich entschließen, wenn es denn sein sollte, ohne Partner durchs Leben zu gehen.

Entledigen Sie sich all Ihrer Sorgen, indem Sie sich ein für allemal bewußtmachen, daß *nichts auf der Welt es wert ist, mit Sorgen erkaufte zu werden*. Diese Einstellung wird Ihnen das innere Gleichgewicht, den Seelenfrieden und die Gelassenheit schenken, die die Grundlage wahren Glücks bilden.

Wer sich von Angst überwältigen läßt, beraubt sich damit nicht nur der Möglichkeit überlegten, besonnenen Handelns - er strahlt diese verderblichen Schwingungen auch auf alle aus, die mit ihm in Berührung kommen, und beeinträchtigt damit auch *deren* Erfolgsaussichten.

Die destruktive Kraft der Gedanken

Die psychischen Schwingungen der Angst werden ebenso sicher von einem Gehirn auf ein anderes übertragen, wie die von einem Sender ausgestrahlten elektromagnetischen Wellen das Empfangsgerät erreichen. Wer irgendwelchen negativen Gedanken Ausdruck verleiht, muß früher oder später (meist *früher* als später!) mit einer entsprechenden Rückwirkung, einem negativen Feedback rechnen. Ja selbst negative

Gedanken, die wir vermeintlich »für uns behalten«, können vielerlei Unheil stiften. Zunächst einmal gilt es, sich klarzumachen, daß jeder Mensch, der - verbal oder auf anderem Wege - negative Gedanken und Vorstellungen verbreitet, sich selbst schwersten Schaden zufügt, weil er damit seine schöpferische Phantasie, seine Initiative, seine Ausdauer und seinen Lebensmut lähmt. Darüber hinaus entwickelt der negativ eingestellte Mensch mit der Zeit Charakterzüge, die andere abstoßen, ja im Extremfall sogar zu Feinden machen können. Und letztlich schädigen negative psychische Impulse nicht nur den Empfänger, sondern auch den »Sender«, da sie sich in seinem Unterbewußtsein festsetzen und damit zu bestimmenden Faktoren seines Wesens, ja zu Ursachen schwerer physischer und psychischer Störungen werden können. Mit größter Wahrscheinlichkeit betrachten es auch Sie als Ihr Lebensziel, Erfolge - gleich welcher Art - zu ernten. Um erfolgreich sein zu können, müssen Sie aber innerlich ausgeglichen sein, Ihre materiellen Bedürfnisse befriedigen können und vor allem mit sich und Ihrem Leben grundsätzlich zufrieden sein. Alle diese Voraussetzungen entspringen ganz bestimmten Gedankenimpulsen.

Da Sie Herr Ihres Geistes sind, steht es auch in Ihrer Macht, diesem die gewünschten Impulse zuzuleiten. An dieses Vorrecht ist allerdings auch die Verantwortung gebunden, es *konstruktiv* zu nutzen. Ebenso sicher, wie Sie die Macht besitzen, Ihre Gedanken unter Kontrolle zu halten, sind Sie auch der Herr Ihres Schicksals. Sie können jederzeit ebenso Ihre Umwelt beeinflussen, lenken und schließlich sogar beherrschen, wie Sie Ihr Leben nach eigenen Wünschen zu gestalten vermögen. Andererseits steht es Ihnen aber auch frei, auf dieses Vorrecht zu verzichten und Ihr Leben dem Zufall zu überlassen. *Dann* allerdings dürfen Sie sich nicht beklagen, wenn die Wellen des Schicksals Sie wie einen Pingpongball hin und her werfen: Sie haben es dann selbst so gewollt!

Sind Sie leicht zu beeinflussen?

Außer unter den sechs Hauptängsten leiden viele Menschen noch an einem weiteren großen Übel. Diese weitverbreitete Schwäche liefert den fruchtbarsten Nährboden für die Saat des Mißerfolgs und des Unglücks. Es handelt sich dabei nicht eigentlich um eine Form von Angst, sondern um eine weit allgemeiner und daher viel schwerer aufzuspürende Erscheinung. Sie wurzelt tiefer und wirkt sich häufig noch unheilvoller aus als die genannten sechs Gespenster. Dieses gefährliche Übel ist nichts anderes als die *Empfänglichkeit für negative Einflüsse*.

Wer Reichtum, Macht oder überhaupt Erfolg anstrebt, kann nicht früh genug damit beginnen, sich gegen diese Gefahr abzusichern. Eine negative Geisteshaltung - das zwangsläufige Resultat negativer Selbst- und Fremdbeeinflussung - ist die wichtigste Ursache von Armut und Erfolglosigkeit überhaupt. Wer also erfolgreich sein will, muß stets auf der Hut sein. Wenn Sie dieses Buch mit dem Ziellesen, ein Vermögen zu erwerben, müssen Sie eine gründliche Selbsterforschung durchführen und alle Ihre Schwachstellen - alle »Ritzen«, durch die Sie unbewußt oder aus Trägheit, Desinteresse oder Nachlässigkeit negative Suggestionen in sich einlassen - zu ermitteln versuchen.

Im übernächsten Abschnitt finden Sie eine ausführliche »Checkliste«, die Ihnen die erforderliche Selbstanalyse erleichtern soll. Beantworten Sie die Fragen vollständig, wahrheitsgemäß und *immer erst nach reiflicher Überlegung*. Das menschliche Unbewußte verfügt über außerordentlich wirkungsvolle Selbstschutzmechanismen, und verdrängtes Material sträubt sich grundsätzlich dagegen, ans Licht gezerrt zu werden: Sie müssen also stets mit der Möglichkeit rechnen, daß statt der - vielleicht unangenehmen - Wahrheit eine bequeme Lüge zum Vorschein kommt.

Der Feind, den Sie im dunklen Keller Ihrer Psyche aufstöbern wollen, ist *Ihre Beeinflußbarkeit*. Dieses »siebte Grundübel« ist

erheblich schwerer zu bekämpfen als die Gespenster der Angst, da es sich anders als diese - nicht als *Objekt* des Bewußtseins darstellt, sondern ein *Modus, ein Zustand des Bewußtseins selbst* ist. Sogar eine verdrängte Angst macht sich als Gefühl, und dazu noch als auffälliges, unangenehmes Gefühl bemerkbar; unsere Beeinflußbarkeit wird uns aber von sich aus überhaupt nicht bewußt - sie ist nichts, was von sich aus in unser Bewußtsein treten könnte, weil sie kein *Inhalt*, sondern eine *Qualität* unseres Geistes ist. Aus diesem Grunde ist sie nur auf dem Wege der langfristigen Selbstbeobachtung und der gründlichen, unerbittlichen Selbstanalyse festzustellen.

Schirmen Sie sich ab!

Wollen Sie sich vor negativen Einflüssen schützen - gleichgültig, ob es sich dabei um Ihre eigenen Gedanken und Vorstellungen handelt oder um Signale, die Sie in der einen oder anderen Form von außen erreichen -, sollten Sie unverzüglich beginnen, mit Hilfe Ihrer Willenskraft einen Schutzwall um sich herum zu errichten.

Einsicht ist der erste Schritt zur Besserung! Gestehen Sie sich also ein, daß Sie, wie jeder andere Mensch auch, von Natur aus faul, gleichgültig und für alle Einflüsterungen empfänglich sind, die mit Ihren Schwächen und Charakterfehlern harmonieren. Gestehen Sie sich ein, daß auch in Ihnen die sechs Gespenster der Angst umgehen, und gewöhnen Sie sich an, sie unermüdlich zu bekämpfen. Gestehen Sie sich ein, daß ein Großteil aller negativen Einflüsse über Ihr Unterbewußtsein auf Sie einwirken und deshalb schwieriger aufzuspüren sind - und daß Sie aus diesem Grunde danach streben müssen, Ihren Geist gegen *alle Einflüsterungen* zu verschließen, die Sie entmutigen könnten.

Räumen Sie Ihren Medizinschrank aus und werfen Sie alle Pillen, Pülverchen und Präparate weg, die Sie von Ihren eingebildeten Krankheiten heilen sollten. *Hören Sie auf*, sich schon bei der leichtesten Erkältung oder bei dem kleinsten Wehwehchen leid zu tun und sich zum sterbenskranken,

pflegebedürftigen Dulder hochzustilisieren!

Suchen Sie die Gesellschaft von positiveingestellten, optimistischen Menschen, die Sie zu selbständigem Denken und Handeln anregen, und meiden Sie Pessimisten, Hypochonder und Schwarzmaler.

Erwarten Sie nicht immer jedes nur denkbare Unheil! Sie wissen doch: Wenn man den Teufel an die Wand malt...

Die am weitesten verbreitete menschliche Charakterschwäche besteht zweifellos in der Bereitschaft, jedem negativen Einfluß kampflos zu erliegen. Diese Schwäche ist um so gefährlicher, als sich die meisten von uns ihrer überhaupt nicht bewußt sind - oder wenn doch, sie dann so lange als »Objektivität«, »Toleranz« oder was auch immer sonst verklären, bis sie zur kaum noch auszurottenden, eingefleischten Gewohnheit geworden ist.

Die folgende Checkliste wird Ihnen helfen, Ihr wahres Selbst zu ergründen. Beantworten Sie jede Frage mit lauter Stimme - so wird es Ihnen leichter fallen, sich selbst gegenüber ehrlich zu sein.

Ihre persönliche Checkliste

0 Klagen Sie oft über Ihr »schlechtes Befinden« ? Wenn ja, warum?

0 Regen Sie sich über die kleinsten Schwächen Ihrer Mitmenschen auf?

0 Unterlaufen Ihnen häufig Fehler bei der Arbeit? Wenn ja, warum? 0 Sind Sie Ihren Mitmenschen gegenüber oft spöttisch, verletzend oder aggressiv?

0 Meiden Sie bewußt die Gesellschaft Ihrer Mitmenschen? Wenn ja, warum?

0 Leiden Sie oft unter Verdauungsbeschwerden? Wenn ja, warum?

0 Erscheint Ihnen das Leben wertlos und die Zukunft

hoffnungslos? 0 Lieben Sie Ihren Beruf? Wenn nein, warum nicht?

0 Neigen Sie zu Selbstmitleid? Wenn ja, warum?

0 Beneiden Sie Menschen, die in irgendeiner Hinsicht »besser« sind als Sie?

0 Was nimmt in Ihrem Denken größeren Raum ein - Erfolg oder Mißerfolg?

0 Wächst oder schwindet Ihr Selbstvertrauen mit zunehmendem Alter?

0 Lernen Sie aus Ihren Fehlern?

0 Lassen Sie sich von Freunden und Verwandten leicht aus dem seelischen Gleichgewicht bringen? Wenn ja, warum?

0 Neigen Sie dazu, in raschem Wechsel »himmelhoch jauchzend, zu Tode betrübt« zu sein?

0 Haben Sie Vorbilder? Welche Eigenschaften bewundern Sie an ihnen besonders?

0 Setzen Sie sich häufiger vermeidbaren negativen und entmutigenden Einflüssen aus?

0 Vernachlässigen Sie Ihr Äußeres? Wenn ja, warum?

0 Beherrschen Sie die Kunst, Sorgen und trübe Gedanken ganz einfach dadurch zu verscheuchen, daß Sie sich in die Arbeit stürzen? 0 Würden Sie sich als rückgratlosen Schwächling ansehen, wenn Sie andere für sich denken und entscheiden ließen?

0 Welche unnötigen Sorgen machen Sie sich - und warum?

0 Versuchen Sie, Ihre Nerven mit Alkohol, Drogen oder Zigaretten zu beruhigen? Wenn ja, warum probieren Sie es zur Abwechslung nicht einmal mit *Willenskraft*?

0 Hat irgend jemand etwas an Ihnen auszusetzen? Wenn ja, was?

0 Verfolgen Sie ein bestimmtes Ziel? Wenn ja, haben Sie

schon einen festen Plan zu seiner Verwirklichung ausgearbeitet?

0 Spuken in Ihnen die sechs Gespenster der Angst? Welche insbesondere?

0 Kennen Sie eine wirksame und praktikable Methode, sich gegen negative Einflüsse abzuschirmen?

0 Bedienen Sie sich bewußt der Autosuggestion, um eine positive Geisteshaltung zu erzielen?

0 Was erscheint Ihnen erstrebenswerter: materieller Besitz oder Macht über die eigenen Gedanken?

0 Schließen Sie sich gelegentlich *wider besseres Wissen* den Meinungen anderer Leute an?

0 Haben Sie heute irgend etwas hinzugelernt?

0 Versuchen Sie aus Ihren Fehlern und Mißerfolgen zu lernen, oder halten Sie dies für überflüssig?

o Welche sind Ihre drei größten Schwächen? Wie gehen Sie gegen sie vor?

0 Ziehen Sie aus Ihren täglichen Erfahrungen Lehren, die Ihnen für Ihr weiteres Leben von Nutzen sein können?

o Üben Sie auf andere einen überwiegend negativen Einfluß aus?

0 Welche Angewohnheiten Ihrer Mitmenschen regen Sie am meisten auf?

0 Bilden Sie sich Ihre eigene Meinung, oder lassen Sie sich leicht von anderen beeinflussen?

0 Verleiht Ihnen Ihre berufliche Tätigkeit ein Gefühl der Zuversicht?

0 Halten Sie die Kraft Ihres Willens für ausreichend groß, um jede Angst aus Ihrem Geist verbannen zu können?

o Verhilft Ihnen Ihre Religion zu einer positiven Lebenseinstellung? 0 Fühlen Sie sich verpflichtet, anderen ihre Bürde tragen zu helfen? Wenn ja, warum?

0 Halten Sie das Sprichwort »Gleich und gleich gesellt sich gern« für zutreffend? Welche Rückschlüsse auf Ihren Charakter erlaubt in dem Fall Ihr Freundes- und Bekanntenkreis?

0 Machen Sie irgendwelche Verwandten, Freunde oder Bekannten dafür verantwortlich, daß Sie sich unglücklich fühlen?

o Nach welchen Maßstäben beurteilen Sie die Vor- und Nachteile einer Bekanntschaft?

0 Sind Ihre engsten Vertrauten Ihnen geistig *überlegen* oder *unterlegen*?

0 Wieviel Zeit verwenden Sie im Laufe von 24 Stunden für

a) Beruf?

b) Schlafen?

c) Spiel, Sport, Entspannung?

d) Weiterbildung?

e) nutzlose Beschäftigungen?

0 Welcher Ihrer Bekannten oder Freunde

a) flößt Ihnen am meisten Mut ein?

b) rät Ihnen am meisten zur Vorsicht?

c) entmutigt Sie am meisten?

0 Was macht Ihnen am meisten Sorge? Können Sie etwas dagegen unternehmen?

0 Nehmen Sie unerbetene Ratschläge unkritisch an oder versuchen Sie, die eigentlichen Motive des selbsternannten Ratgebers zu ergründen?

0 Was ist Ihr sehnlichster Traum? Haben Sie die Absicht, ihn zu verwirklichen? Sind Sie bereit, um seinetwillen alle anderen Wünsche zunächst zurückzustellen? Wieviel Zeit widmen Sie täglich der Verwirklichung dieses Traums?

0 Ändern Sie oft Ihre Meinung? Wenn ja, warum?

0 Führen Sie alles einmal Begonnene zu Ende?

0 Lassen Sie sich leicht von den Erfolgen, akademischen oder sonstigen Titeln oder dem Reichtum anderer beeindrucken?

0 Richten Sie Ihr Verhalten nach der Meinung anderer Leute aus?

0 Neigen Sie dazu, vor sozial Höhergestellten oder Wohlhabendären zu katzbuckeln?

0 Wen halten Sie für den bedeutendsten lebenden Menschen?

0 In welcher Hinsicht ist Ihnen dieser Mensch überlegen?

o Wieviel Zeit hat die Beantwortung dieser Fragen in Anspruch genommen? (Eine wirklich gründliche Selbstanalyse sollte mindestens einen ganzen Tag in Anspruch nehmen.)

Wenn Sie alle diese Fragen wahrheitsgemäß beantwortet haben, dann sind Sie zu einer umfassenderen Selbsterkenntnis gelangt, als die meisten Menschen von sich behaupten können. Widmen Sie dieser Selbstanalyse genügend Zeit und wiederholen Sie sie mehrere Monate hindurch einmal wöchentlich. Sie werden staunen, wie viele wertvolle Einsichten Sie daraus gewinnen! Wenn Sie bei der einen oder anderen Frage trotz allem Nachdenken zu keiner sicheren Antwort gelangen, sollten Sie jemanden zu Rate ziehen, der Sie gut kennt - und kein Blatt vor den Mund nimmt! Beachten Sie, daß nur die wahrheitsgemäße Beantwortung aller Fragen ein wahres und vollständiges (und manchmal überraschendes) Bild Ihrer Persönlichkeit liefern kann.

Was die Macht über den eigenen Geist vermag

Ein Ding gibt es auf der Welt, über das der Mensch die absolute Kontrolle ausüben kann: den eigenen Geist. Machen Sie sich diese Tatsache doch einmal bewußt und vergegenwärtigen Sie sich ihre volle Bedeutung: Sie können denken, was Sie wollen; Sie können sich vorstellen, was Sie

wollen; Sie können *anstreben*, was Sie wollen; ja Sie können sogar - so paradox das auch klingen mag - *wollen*, was Sie wollen!

Leider ist es eine ebenso unbestreitbare Tatsache, daß sich normalerweise nur wenige Dinge so hartnäckig unserer Kontrolle *entziehen* wie unser Geist. »Normalerweise« heißt hier: wenn wir nicht durch einen entschiedenen Willensruck und konsequente Arbeit an uns selbst die Kontrolle über ihn *übernehmen*.

Die einzige »Gedankenfreiheit«, die die meisten Menschen kennen, ist die Freiheit, die ihre *Gedanken* in ihrem Kopf genießen - und nicht etwa *ihre* Freiheit zu denken, was sie wollen. Ein solcher Zustand sollte aber eher als »*Gedanken*anarchie« bezeichnet werden! Ohne die Fähigkeit und den Willen, Ihren eigenen Geist zu beherrschen, werden Sie niemals Macht über Ihr Schicksal noch erst recht über andere erlangen. Erkennen Sie *jetzt*, daß Ihr Geist *Ihr Eigentum* ist, Ihr wichtigstes Betätigungsfeld und zugleich Ihr wichtigstes Instrument des Erfolgs überhaupt. Bewahren und nutzen Sie dieses Eigentum mit der Ehrfurcht, die einem solchen unschätzbaren Geschenk zukommt. Die Willenskraft ist dabei Ihr stärkster und zuverlässigster Helfer.

Allerdings müssen Sie, wenn Sie danach streben, *in der Welt* erfolgreich zu sein, nicht nur die Autonomiebestrebungen Ihrer aufsässigen Psyche unterdrücken - dies würde in der Tat ausreichen, wenn Sie als Einsiedler »lediglich« nach Ihrer spirituellen Selbstvervollkommnung strebten -, sondern auch die unzähligen verbalen Angriffe abwehren, denen Sie von außen ausgesetzt sind. Wie wir schon sagten, wird grundsätzlich jeder Mensch, der in der Gesellschaft lebt, tagtäglich mit Dutzenden, ja Hunderten von Informationen, Meinungen und Wertungen bombardiert, die - sperrt er sie nicht mit aller Entschiedenheit aus seinem Geist aus - seine Selbstsicherheit untergraben, seine Urteilskraft trüben und sein Denken mit »semantischem Müll«

vollrumpeln.

Hinzu kommt aber noch der für uns Erfolgswillige besonders gefährliche Umstand, daß jede neue Idee, ehe sie ihre Bestätigung gefunden hat, besserwisserische Kritiker, Nörgler und Pessimisten anzieht wie Honig die Fliegen.

Negativeingestellte Leute versuchten THOMAS ALVA EDISON »klarzumachen«, daß es ihm nie gelingen würde, ein Gerät zur Aufnahme und Wiedergabe der menschlichen Stimme herzustellen. »Schließlich«, so ihr schlagendes Argument, »hat das noch niemand geschafft!« Edison hörte nicht auf sie; er wußte, *daß der menschliche Wille alles vollbringt, was der menschliche Geist sich vorzustellen und zu glauben vermag.* Dieses Wissen hob Edison über alle anderen hinaus.

Ebenso pessimistische Besserwisser wollten F. W. WOOLWORTH einreden, ein Kaufhaus, in dem alles für fünf bis zehn Cents zu haben sei, werde in kürzester Zeit pleite machen. Er schenkte diesen Unkenrufen keine Beachtung. Er wußte, daß es nur eines unerschütterlichen Glaubens bedurfte, um jeden vernünftigen Plan durchführen zu können. Als er sich vom Geschäftsleben zurückzog, besaß er eine Kette von über 1000 solcher »10-Cents-Kaufhäuser« und ein Vermögen von über 100 Millionen Dollar!

Als HENRY FORD seine erste, noch sehr unansehnliche Benzinkutsche auf den Straßen von Detroit testete, lachten die ungläubigen Thomasse wie ebenso viele Dummköpfe. Die einen hielten ein solches Fahrzeug für vollkommen überflüssig. Die anderen meinten, kein Mensch würde je einen Pfennig für so ein komisches Vehikel ausgeben. Aber Ford ließ sich nicht beirren: »Ich werde so viele zuverlässige Automobile bauen«, erklärte er selbstbewußt, »daß man die Erde damit umgürten könnte!« Er behielt recht. Wer wirklich reich werden will, sollte sich immer gegenwärtig halten, daß Henry Ford sich nur durch *eine* Eigenschaft von einem x-beliebigen Arbeiter unterschied: *Er besaß genügend Willenskraft, um seinen Geist zu beherrschen.*

Der Durchschnittsmensch besitzt zwar auch einen Geist, aber er hat ihn nicht unter Kontrolle.

Die Kontrolle des eigenen Geistes ist schlicht eine Frage der Selbstdisziplin und der Gewohnheit. Es gibt nur zwei Möglichkeiten: Entweder Sie sind Herr über Ihren Geist, oder er beherrscht *Sie*. In diesem Punkt gibt es keine Kompromisse oder Zwischenlösungen. Die bewährteste und einfachste Methode, den eigenen Geist völlig in seine Gewalt zu bringen, besteht darin, *sich auf ein bestimmtes Ziel zu konzentrieren und mit Hilfe eines klaren und wohldurchdachten Planes auf dieses hinzuarbeiten*. Jeder wirklich erfolgreiche Mensch ist der lebende Beweis für die Richtigkeit dieses Satzes: Ohne Willenskraft und mentale Selbstbeherrschung gibt es keinen Erfolg!

Gebrauchen Sie solche Ausflüchte?

Alle Versager haben eines gemeinsam: *Sie sind nie um scheinbar überzeugende Entschuldigungen für ihre Mißerfolge verlegen*. Manche dieser Begründungen sind äußerst scharfsinnig, und gelegentlich mag die eine oder andere natürlich auch wahr sein. Doch ist an der Tatsache nicht zu rütteln, daß sich für Ausflüchte niemand etwas kaufen kann. Das einzige, was auf dieser Welt wirklich zählt, ist Leistung!

Ein guter Menschenkenner hat einmal eine Liste der am häufigsten gehörten Ausflüchte zusammengestellt. Lesen Sie die folgende Übersicht aufmerksam durch und fragen Sie sich, ob auch Sie dazu neigen, die eine oder andere davon zu gebrauchen. Vergessen Sie aber dabei nicht, daß unsere Erfolgsphilosophie *keine dieser Ausreden gelten läßt!*

Wenn ich nicht Frau und Kinder hätte...

Wenn ich Beziehungen hätte...

Wenn ich etwas Kapital hätte...
Wenn ich eine bessere Ausbildung hätte...
Wenn ich eine gute Stellung hätte...
Wenn ich gesund wäre...
Wenn ich genügend Zeit hätte...
Wenn die Zeiten besser wären..
Wenn die Leute mich nur verstünden..
Wenn die Situation anders wäre...
Wenn ich noch einmal von vorn anfangen könnte...
Wenn ich nicht so sehr von der Meinung meiner Mitmenschen
ab
hängig wäre...
Wenn man mir je eine Chance gegeben hätte...
Wenn nicht alle gegen mich wären..
Wenn ich jünger wäre...
Wenn ich tun und lassen könnte, was ich wollte...
Wenn ich reiche Eltern gehabt hätte...
Wenn ich nur genauso talentiert wäre wie...
Wenn ich etwas mehr Durchsetzungsvermögen hätte...
Wenn mir nicht diese einmalige Gelegenheit durch die
Lappen gegangen wäre...
Wenn mir die anderen nur nicht so auf die Nerven gingen...
Wenn Hausarbeit und Kinder nicht wären..
Wenn ich etwas auf die hohe Kante legen könnte...
Wenn mir mein Chef etwas freundlicher gesonnen wäre...
Wenn mir jemand helfen könnte...
Wenn meine Familie mehr Verständnis für mich aufbrächte...
Wenn ich in einer Großstadt lebte...
Wenn ich frei wäre...

Wenn ich mehr Einfluß hätte...
Wenn ich nicht so dick wäre...
Wenn ich nicht so dünn wäre...
Wenn meine Fähigkeiten anerkannt würden...
Wenn ich keine Schulden hätte...
Wenn ich dieses eine Mal nicht versagt hätte...
Wenn ich nur wüßte, wie...
Wenn sich nicht alles gegen mich verschworen hätte...
Wenn ich nicht an so viele Dinge gleichzeitig denken müßte...
Wenn ich die richtige Frau/den richtigen Mann hätte...
Wenn die Leute nicht so dumm wären...
Wenn ich selbstsicherer wäre...
Wenn ich nicht ein solcher Pechvogel wäre...
Wenn mir meine Arbeit etwas mehr Zeit liebe...
Wenn ich mein Geld nicht verloren hätte...
Wenn ich andere Nachbarn hätte...
Wenn ich damals nicht diesen Fehler gemacht hätte...
Wenn ich ein eigenes Geschäft hätte...
Wenn die anderen auf mich hörten..

Wenn - und das ist das größte Wenn von allen! - *wenn* ich den Mut hätte, mich so zu sehen, wie ich wirklich bin, *dann wüßte ich auch, was ich falsch gemacht habe, und könnte mich umstellen.* Dann könnte ich aus meinen Fehlern lernen und aus den Erfahrungen anderer Nutzen ziehen, denn an meiner augenblicklichen Lage sind nur meine eigenen Fehler und Schwächen schuld. Wenn ich mehr Zeit und Energie darauf verwendet hätte, mich selbst zu erforschen, als darauf, Entschuldigungen für meine Fehlschläge zu suchen, dann wäre ich heute ein ganzes Stück weiter - dann wäre ich längst

erfolgreich und zufrieden!

Jetzt haben Sie es in der Hand

Die Suche nach Entschuldigungen und Ausflüchten ist heute zu einem weltweiten Zeitvertreib geworden, aber grundsätzlich dürfte diese üble Gewohnheit so alt wie die Menschheit sein, und keine *ist gefährlicher für den Erfolg*. Warum klammern sich die Menschen so hartnäckig an ihre Pseudobegründungen? Die Antwort ist ganz einfach: Weil sie die Produkte, die »Kinder« ihrer Phantasie sind.

Je tiefer eine Gewohnheit wurzelt, desto schwerer ist es, sich von ihr zu befreien - und dies gilt um so mehr, wenn sie uns davor bewahrt, einer unangenehmen Wahrheit ins Gesicht sehen zu müssen. Der Verleger und Publizist ELBERT HUBBARD sagte einmal: »Ich werde nie verstehen, warum die Menschen soviel Zeit darauf verschwenden, sich selbst an der Nase herumzuführen, indem sie sich alle möglichen Entschuldigungen für ihre Schwächen einfallen lassen. Wenn sie die gleiche Zeit und Mühe auf die *Bekämpfung* ihrer Schwächen verwendeten, dann wären alle Entschuldigungen überflüssig.«

Zum Schluß möchte ich Sie noch daran erinnern, daß das Leben eine Schachpartie ist, in der Sie gegen die Zeit spielen. Wenn Sie zu lange grübeln, wird man Ihnen die Figuren bald vom Brett fegen: Die Zeit ist ein Gegner, der keine Unentschlossenheit duldet!

Früher durften Sie sich vielleicht mit der Ausrede trösten, man könne das Schicksal nun einmal nicht zwingen, einem alle Wünsche zu erfüllen; nun aber, da Sie den Schlüssel zur unerschöpflichen Schatzkammer des Lebens besitzen, hat dieser Einwand jede Berechtigung verloren. Diesen Schlüssel kann Ihnen niemand wieder wegnehmen, Sie können ihn nicht verlieren, und er wirkt unfehlbar. Er ist nichts anderes als die

Fähigkeit des Menschen, in seinem Geist ein glühendes Verlangen nach einer bestimmten Art von Reichtum *wachzurufen*. Und nicht wer diesen Schlüssel gebraucht, wird bestraft, sondern wer ihn unbeachtet läßt. Wer die Tür entschlossen aufstößt, den erwartet reicher Lohn: das Gefühl tiefer Befriedigung, das jedem zuteil wird, *der sich selbst besiegt hat und das Leben dazu zwingt, ihm jeden Wunsch zu erfüllen*. Gebrauchen Sie Ihren Schlüssel!

Dieser reiche Lohn ist jeder Mühe wert. Sind Sie bereit, den Anfang zu machen und sich überzeugen zu lassen?

LEITSÄTZE

Es gibt viele Formen der Angst. Manche von ihnen sind begründet, andere schleichen sich völlig unmotiviert ein, schlagen unversehens Wurzeln und wachsen unbemerkt heran - es sei denn, Sie befreien sich von allen Zweifeln, denn *die* stellen den fruchtbarsten Nährboden der Angst dar.

»Wer sich entschuldigt, klagt sich an.« *Wer nachdenkt und reich wird*, braucht nicht mehr nach Ausreden zu suchen.

Der wertvollste Schatz von allen - die Gesundheit - gehört Ihnen, sobald Sie die Angst besiegt und damit die Ursache unzähliger Krankheiten ausgemerzt haben. Die unerschöpflichen Schätze des Lebens liegen vor Ihnen ausgebreitet: Fordern Sie Ihren Anteil!

Der Furchtlose kennt keine Grenzen!

Der Autor und sein Buch

NAPOLEON HILL wurde 1883 in einer bescheidenen Blockhütte inmitten der Berge Virginias geboren. Bereits als Jugendlicher fing er an, als Zeitungsreporter zu arbeiten, und finanzierte später auf diese Weise sein Jurastudium, das er an der Georgetown University (Washington, D.C.) absolvierte. Durch diese journalistische Tätigkeit lernte er den Mann kennen, der ihm den Weg zu seiner Lebensaufgabe wies. ROBERT L. TAYLOR, der damalige Gouverneur von Tennessee und Eigentümer der Zeitschrift *Bob Taylor's Magazine*, wurde auf Hills Zeitungsartikel aufmerksam und beauftragte den 25jährigen, für ihn eine Reihe von Kurzbiographien berühmter Amerikaner zu verfassen. ANDREW CARNEGIE war der erste von ihnen. Hill beeindruckte den Stahlmagnaten so nachhaltig, daß dieser ihn mit einer Aufgabe betraute, die ihn die folgenden 20 Jahre beschäftigen sollte. Hills Auftrag lautete, die 500 erfolgreichsten Männer der Vereinigten Staaten zu interviewen und anhand des zusammengetragenen Materials eine Methode zu entwickeln, die auch Durchschnittsmenschen sicher zum Erfolg führen würde. Zu den Männern, die Hill auf diese Weise persönlich kennenlernte, gehörten HENRY FORD, JOHN WANAMAKER, GEORGE EASTMAN, JOHN ROCKEFELLER, THOMAS ALVA EDISON, FRANK WINFIELD WOOLWORTH, CLARENCE DARROW, LUTHER BURBANK, JOHN PIERPONT MORGAN, HARVEY FIRESTONE und drei Präsidenten der Vereinigten Staaten.

Zum erstenmal erschien Napoleon Hills Erfolgsphilosophie im Jahre 1928, genau 20 Jahre nach dem ersten Gespräch mit Carnegie. Während der langen Zeit der Materialsammlung und -auswertung ernährte er seine Familie, indem er unter anderem als Werbemanager der LaSalle Extension University of Chicago sowie als Chefredakteur des *Golden Rule Magazine* arbeitete.

Während des Ersten Weltkriegs diente er im persönlichen Stab Präsident WOODROW- WILSONS als Experte für Öffentlichkeitsarbeit. 1933 stellte ihn JENNINGS RANDOLPH, der spätere Senator von West Virginia, FRANKLIN DELANO ROOSEVELT vor. Auch diesem Präsidenten diente Hill als persönlicher Berater. Nach einigen Jahren legte er allerdings dieses Amt nieder, um sich ausschließlich der Vervollständigung und Veröffentlichung seines Werkes *Think and Grow Rich - Denke nach und werde reich* - widmen zu können. Dieses - das vorliegende - Buch wurde seither zu einem Weltbestseller und in viele Sprachen übersetzt.

1952 wurde die Napoleon-Hill-Gesellschaft gegründet, und wieder verzichtete Hill auf den wohlverdienten Ruhestand. Er übernahm den Vorsitz der Napoleon Hill Foundation, einer gemeinnützigen Stiftung, die sich die Verbreitung der »Wissenschaft des persönlichen Erfolgs« zum Ziel gesetzt hat. Noch im hohen Alter von 80 Jahren gründete Hill die »Akademie für persönlichen Erfolg« und übernahm - ein unermüdliches Vorbild und der lebende Beweis für die Richtigkeit seiner Thesen - auch die Leitung dieses Instituts. Napoleon Hill starb 1970 in South Carolina.