

DIE DEUTSCHE
AUSGABE VON
THINK
and
GROW
RICH

NAPOLEON
HILL

FBV

*Die ungekürzte
und unveränderte
Originalausgabe von
Denke nach und
werde reich
von 1937*

VORBEMERKUNG

Die vorliegende Ausgabe von Napoleon Hills *Denke nach und werde reich* folgt der amerikanischen Erstveröffentlichung von 1937. Es liegt damit erstmals eine ungekürzte deutsche Übersetzung des klassischen Finanz- und Selbsthilfebuchs vor, die von der Napoleon Hill Foundation autorisiert wurde.

Der FinanzBuch Verlag hat sich entschlossen, diesen historischen Text nicht durch Modernisierungen zu verändern, ist sich aber bewusst, dass einige Bemerkungen und Bezugnahmen Hills sehr zeitbezogen sind. Aus diesem Grund wurden – gerade für Leser außerhalb der USA – einige erklärende Anmerkungen eingefügt.

WAS IST IHR GRÖSSTER WUNSCH?

Geld, Ruhm, Macht, Zufriedenheit, persönliche Erfüllung, Sicherheit, Glück?

Die in diesem Buch beschriebenen dreizehn Schritte zum Reichtum sind die kürzeste zuverlässige Philosophie für persönlichen Erfolg, die sich ein Mensch mit einem klaren Lebensziel zu eigen machen kann.

Besonders profitieren Sie von diesem Buch, wenn Sie sich von vornherein klarmachen, dass dieses Buch *nicht zur Unterhaltung geschrieben wurde*. Um zu verarbeiten, was Sie aus ihm erfahren, brauchen Sie eine Woche, einen Monat oder länger.

Dr. Miller Reese Hutchison, ein bekannter Erfinder und langjähriger Wegbegleiter von Thomas A. Edison, bemerkte, nachdem er das Buch aufmerksam gelesen hatte:

Das ist kein Roman. Es ist eine Anleitung für persönlichen Erfolg, die direkt auf die Erfahrungen von Hunderten der erfolgreichsten Amerikaner zurückgreift. Es sollte studiert, verinnerlicht und reflektiert werden. Der Leser sollte sich höchstens ein Kapitel pro Tag vornehmen, es gründlich durcharbeiten und dabei die Sätze unterstreichen, die ihn besonders beeindrucken. Die unterstrichenen Passagen sollte er dann noch einmal lesen. Wer wirklich etwas aus diesem Buch lernen möchte, wird es nicht einfach nur lesen, sondern sich seinen Inhalt aneignen und übernehmen. Das Buch sollte in allen weiterführenden Schulen auf dem Lehrplan stehen, und kein junger Mensch sollte einen Schulabschluss erhalten, solange dieses Wissen nicht erfolgreich abgeprüft wurde. Diese Philosophie wird die üblichen Schulfächer nicht etwa verdrängen, sondern den Schülern vielmehr ermöglichen, erworbene Kenntnisse zu strukturieren und so anzuwenden, dass sie ihnen von Anfang an gute Dienste leisten können und angemessen honoriert werden.

Dr. John R. Turner, Dekan des College of New York, äußerte nach der Lektüre gegenüber dem Autor: »Das beste Beispiel dafür, dass diese Philosophie funktioniert, ist Ihr eigener Sohn Blair, dessen dramatische Geschichte im Kapitel ›Ein Anliegen‹ geschildert wird.«

Dr. Turner meinte damit Hills Sohn, der ohne normales Hörvermögen zur Welt kam. Ihm gelang es nicht nur, hören und sprechen zu lernen, sondern er verwandelte sein Handicap in einen unschätzbaren Aktivposten, indem er sich an die Philosophie hielt, die in diesem Buch dargelegt wird. Wenn Sie diese Geschichte (die auf Seite 33 beginnt)

gelesen haben, werden Sie merken, dass sich Ihnen hier eine Philosophie erschließt, die sich nicht nur in materiellen Wohlstand umsetzen lässt, sondern ebenso in innere Ruhe, Verständnis oder spirituelle Harmonie. Sie kann Ihnen – wie beim Sohn des Autors – sogar helfen, mit körperlichen Beeinträchtigungen fertigzuwerden.

Nachdem der Autor persönlich Hunderte erfolgreicher Persönlichkeiten analysiert hatte, stellte er eine Gemeinsamkeit fest: Sie *alle* pflegten den Gedankenaustausch bei Veranstaltungen, die wir üblicherweise als *Konferenzen* bezeichnen. Traten Probleme auf, setzten sie sich mit anderen zusammen und sprachen offen miteinander, bis sie durch die von allen eingebrachten Ideen einen Plan zur Lösung der Probleme gefunden hatten.

Als Leserin oder Leser profitieren Sie am meisten von diesem Buch, wenn Sie das darin beschriebene »Master Mind«-Prinzip anwenden. Das können Sie (wie es andere bereits erfolgreich vormachen), indem Sie sich mit einer beliebigen Zahl Gleichgesinnter zu einer Art »Studierklub« zusammenschließen. Diese Gruppe sollte sich regelmäßig treffen, mindestens einmal die Woche. Bei jeder Zusammenkunft wird zunächst ein Kapitel des Buches vorgelesen. Im Anschluss wird der Inhalt offen von allen Teilnehmern diskutiert. Dabei sollten sich alle Anwesenden Notizen machen und die Ideen festhalten, zu denen sie das Gespräch anregt. Jeder Teilnehmer sollte jedes Kapitel bereits Tage vor der gemeinschaftlichen Vorlesung und Diskussion in der Gruppe aufmerksam studieren und gründlich analysieren. In der Gruppe sollte das Kapitel von einem guten Vorleser präsentiert werden, der lebendig und mitreißend vorzutragen versteht.

Jeder Leser, der so vorgeht, kann aus diesem Buch die Summe des Wissens beziehen, die den Erfahrungen Hunderter erfolgreicher Menschen abgewonnen wurde. Vor allem aber *erschließt er sich neue Wissensquellen in sich selbst und erhält wertvolle Informationen von allen anderen Teilnehmern.*

Wer sich *konsequent* daran hält, wird mit nahezu hundertprozentiger Sicherheit die geheime Formel für sich entdecken, der Andrew Carnegie seinen gewaltigen Reichtum verdankte, wie es der Autor in der Einführung beschreibt.

WÜRDIGUNG DES AUTORS

durch führende amerikanische Persönlichkeiten

Denke nach und werde reich ist über 25 Jahre hinweg entstanden. Es ist Napoleon Hills neuestes Buch und basiert auf seiner berühmten Erfolgsphilosophie. Seine Forschungsarbeiten und Schriften wurden von vielen führenden Persönlichkeiten aus der Finanzwelt, dem Bildungswesen, der Politik und dem Staatswesen gewürdigt.

Oberster Gerichtshof der Vereinigten Staaten, Washington, D.C.

Sehr geehrter Mr. Hill,

inzwischen hatte ich Gelegenheit, Ihre Lehrbücher über die Gesetze des Erfolgs zu Ende zu lesen und möchte Ihnen gern meine Anerkennung für Ihre großartige Arbeit bei der Entwicklung dieser Philosophie aussprechen.

Es wäre hilfreich, wenn jeder Politiker im Land die dreizehn Prinzipien übernehmen und anwenden würde, auf denen Ihre Lehrsätze basieren. Ihr Werk beinhaltet ausgesprochen aufschlussreiches Material, das alle Führungspersönlichkeiten aus jedem Bereich kennen sollten.

Ich freue mich, dass ich das Privileg hatte, geringfügig zur Organisation dieser hervorragenden Schulung über die Philosophie der Vernunft beizutragen.

Mit freundlichen Grüßen



(William H. Taft, ehemaliger Präsident und ehemaliger Oberster Bundesrichter der Vereinigten Staaten)

KÖNIG DER DISCOUNTER

»Durch Anwendung vieler der dreizehn Grundsätze der Erfolgsphilosophie haben wir eine großartige Kette erfolgreicher Geschäfte aufgebaut. Und ich übertreibe nicht, wenn ich sage, dass das Woolworth Building eigentlich als Denkmal dafür bezeichnet werden sollte, dass diese Grundsätze tragfähig sind.«

F. W. WOOLWORTH

MAGNAT DER DAMPFSCHIFFFAHRTSINDUSTRIE

»Viel verdanke ich dem Privileg, ihre Erfolgsgesetze gelesen zu haben. Hätte ich diese Philosophie schon vor 50 Jahren gekannt, hätte ich vermutlich alles, was ich geleistet habe, in der halben Zeit geschafft. Ich hoffe wirklich, die Welt wird Sie entdecken und zu würdigen wissen.«

ROBERT DOLLAR

BERÜHMTER AMERIKANISCHER GEWERKSCHAFTSFÜHRER

»Wer die Philosophie der Erfolgsgesetze beherrscht, verfügt quasi über eine Versicherungspolice gegen Fehlschläge.«

SAMUEL GOMPERS

EHEMALIGER US-PRÄSIDENT

»Ich darf Ihnen zu Ihrem Durchhaltevermögen gratulieren. Jeder Mensch, der so viel Zeit opfert, macht zwangsläufig Entdeckungen, die auch für andere großen Wert besitzen. Ich bin sehr beeindruckt von Ihrer Auslegung der ›Master Mind‹-Prinzipien, die Sie so prägnant beschrieben haben.«

WOODROW WILSON

HANDELSMAGNAT

»Ich weiß, dass Ihre dreizehn Erfolgsgrundsätze solide sind, weil ich sie in meinem Unternehmen schon seit über 30 Jahren beherzige.«

JOHN WANAMAKER

GRÖSSTER KAMERAHERSTELLER WELTWEIT

»Mit Ihren Erfolgsgesetzen werden Sie enorm viel Gutes bewirken, da bin ich mir sicher. Ich möchte dieser Schulung eher keinen Geldwert beimessen, denn die Teilnehmer erwerben Qualitäten, die sich mit Geld allein nicht aufwiegen lassen.«

GEORGE EASTMAN

FÜHRENDER US-UNTERNEHMER

»Ich verdanke meinen gesamten Erfolg ganz und gar der Anwendung Ihrer dreizehn Grundsätze zu den Gesetzen des Erfolgs. Ich glaube, ich hatte die Ehre, Ihr allererster Schüler zu sein.«

WILLIAM WRIGLEY, JR.

VORWORT DES VERLAGS

Dieses Buch basiert auf den Erfahrungen von über 500 Superreichen, die alle bei null angefangen haben – mit nichts als Gedanken, Ideen und systematischen Plänen, um zu Geld zu kommen.

Ihnen präsentiert sich hier die gesamte Philosophie des Geldverdienens, wie sie sich aus den realen Leistungen der erfolgreichsten Männer ergibt, die Amerika in den vergangenen 50 Jahren hervorgebracht hat. Sie erfahren nicht nur, was Sie tun müssen, sondern auch *wie!*

Das Buch liefert eine erschöpfende Anleitung dazu, wie Sie Ihre eigene Leistung optimal verkaufen.

Sie bekommen ein perfektes System zur Selbstanalyse an die Hand, das Ihnen rasch offenbart, was zwischen Ihnen und dem »ganz großen Geld« steht.

Sie entdecken die berühmte Andrew-Carnegie-Formel für persönlichen Erfolg, mit der Carnegie selbst viele Hundert Millionen Dollar erwirtschaftete und andere zu Millionären machte, mit denen er sein Geheimnis teilte.

Vielleicht müssen Sie das Buch ja gar nicht von vorne bis hinten durchlesen – das hat schließlich auch keiner der 500 Männer getan, von deren Erfahrungen es handelt. Womöglich brauchen Sie nur die *eine* zündende Idee, den Plan oder Vorschlag, um auf den richtigen Weg zu kommen, der Sie zu Ihrem Ziel führt. Irgendwo in diesem Buch werden Sie genau den Anstoß finden, den Sie brauchen.

Die Anregung zu diesem Buch kam von Andrew Carnegie, nachdem er Millionen verdient und sich zur Ruhe gesetzt hatte. Geschrieben hat es der Mann, dem Carnegie das unglaubliche Geheimnis seines Reichtums anvertraute – derselbe Mann, dem auch 500 andere wohlhabende Amerikaner verrieten, wie sie reich geworden waren.

In diesem Buch finden Sie die dreizehn Schritte zum Reichtum, die jeder gehen muss, der ein Vermögen verdienen möchte, um sich finanzielle Unabhängigkeit zu sichern. Allein die Vorarbeiten zu diesem Buch – akribische kontinuierliche Recherchen über 25 Jahre – dürften schätzungsweise mit 100 000 US-Dollar zu beziffern sein.

Und das in diesem Buch enthaltene Wissen können Sie sich für kein Geld der Welt selbst beschaffen – aus dem einfachen Grund, weil über die Hälfte der 500 Männer, von denen es stammt, inzwischen das Zeitliche gesegnet hat.

Reichtum ist mehr als Geld!

Geld und materielle Werte sind wesentliche Voraussetzungen für die Freiheit von Körper und Geist, doch der eine oder andere glaubt, dass bleibende Freundschaft, harmonische Beziehungen in der Familie, Empathie und Verständnis zwischen Geschäftspartnern und innere Ausgeglichenheit einen Seelenfrieden bringen, der sich nur in spirituellen Werten messen lässt!

Wer diese Philosophie liest, begreift und umsetzt, ist besser dafür gerüstet, diese höheren Daseinszustände zu erreichen und zu genießen, die sich seit jeher und grundsätzlich allen verschließen, die *nicht bereit sind, sich darauf einzulassen*.

Seien Sie daher bereit, wenn Sie sich dem Einfluss dieser Philosophie aussetzen – bereit für lebensverändernde Erfahrungen, die Ihnen nicht nur helfen können, mit Harmonie und Verständnis durchs Leben zu gehen, sondern auch mit dem nötigen Geld.

Der Verleger

VORWORT DES AUTORS

In jedem einzelnen Kapitel dieses Buches geht es um das Geheimnis des finanziellen Erfolgs – ein Geheimnis, das über 500 Multimillionäre reich gemacht hat, deren Biografien ich über viele Jahre sorgfältig studiert habe.

Meine Aufmerksamkeit auf das Geheimnis gelenkt hat Andrew Carnegie vor über 25 Jahren. Ich war noch ein sehr junger Mann, als der pfiffige, liebenswerte alte Schotte mir den Anstoß dazu gab. Damals lehnte er sich augenzwinkernd zurück und wartete gespannt, ob ich die ganze Tragweite seiner Worte erfassen würde.

Als er merkte, dass ich begriffen hatte, fragte er mich, ob ich bereit sei, mich 20 oder mehr Jahre der Aufgabe zu widmen, dieses Geheimnis der ganzen Welt zugänglich zu machen – allen Menschen, die andernfalls womöglich zum Scheitern verurteilt wären. Ich bejahte, und mit der Unterstützung von Andrew Carnegie hielt ich mein Versprechen.

Dieses Buch enthält das Geheimnis, das inzwischen von Tausenden von Menschen aus unterschiedlichsten Schichten dem Praxistest unterzogen wurde. Andrew Carnegie stellte sich vor, dass die Zauberformel, die ihm zu märchenhaftem Reichtum verholfen hatte, an Menschen weitergegeben werden sollte, die nicht die Zeit haben, selbst zu analysieren, wie andere reich geworden sind. Er hatte die Hoffnung, dass ich die Formel durch die Erfahrungen von Männern und Frauen mit ganz verschiedenem beruflichen Hintergrund auf die Probe stellen und ihre Verlässlichkeit demonstrieren würde. Er war der Meinung, die Formel sollte an allen öffentlichen Schulen und Hochschulen gelehrt werden. Richtig vermittelt, würde sie das gesamte Bildungssystem revolutionieren, sodass sich die Schulzeit auf die Hälfte reduzieren ließe.

Seine Erfahrung mit Charles M. Schwab und anderen jungen Männern von dessen Kaliber brachte Andrew Carnegie zu der Überzeugung, dass vieles, was an den Schulen unterrichtet wird, für den Verdienst des Lebensunterhalts oder den Aufbau eines Vermögens gar keinen Wert hatte. Zu diesem Schluss gelangte er, weil er in seinem Unternehmen immer wieder junge Männer mit oft geringer Schulbildung eingestellt und sie zu herausragenden Führungskräften entwickelt hatte, indem er sie in der Anwendung seiner Formel unterwies. Mehr noch, *unter seiner Anleitung verdienten alle, die sich daran hielten, ein Vermögen.*

Im Kapitel über den Glauben lesen Sie die unglaubliche Geschichte von der Entstehung der riesigen United States Steel Corporation – erdacht und umgesetzt von einem der jungen

Männer, durch deren Beispiel Andrew Carnegie nachgewiesen hat, dass seine Formel *bei jedem funktioniert, der bereit ist, sie zu übernehmen*. Diese eine praktische Anwendung des Geheimnisses durch diesen einen jungen Mann – Charles M. Schwab – brachte diesem nicht nur jede Menge Geld ein, sondern eröffnete ihm Chancen in Hülle und Fülle. Die Anwendung der Formel war grob gesprochen *600 Millionen Dollar* wert.

Diese Fakten – die übrigens fast allen, die Andrew Carnegie kannten, vertraut sind – vermitteln Ihnen eine recht genaue Vorstellung davon, was es Ihnen bringen kann, dieses Buch zu lesen – *wenn Sie wissen, was Sie wollen*.

Schon bevor sich das Geheimnis 20 Jahre lang in der Praxis bewährt hatte, war es an über 100 000 Männer und Frauen weitergegeben worden, die es zu ihrem persönlichen Vorteil nutzten – ganz so, wie es sich Andrew Carnegie für sie vorgestellt hatte. Manche haben damit ein Vermögen verdient. Andere haben es erfolgreich eingesetzt, um ein harmonisches Privatleben zu führen. Ein Geistlicher nutzte es so effektiv, dass er damit über 75 000 Dollar im Jahr verdiente.

Arthur Nash, ein Schneider aus Cincinnati, verwendete sein vor dem Konkurs stehendes Unternehmen als »Versuchsballon«, um die Formel auszutesten. Die Firma erholte sich und machte ihre Eigentümer reich. Sie floriert noch immer, obwohl Arthur Nash längst nicht mehr dabei ist. Das Experiment verlief so spektakulär, dass es in Zeitungen und Zeitschriften mit positiver Publicity im Wert von über einer Million Dollar gewürdigt wurde.

Auch Stuart Austin Wier aus Dallas, Texas, wurde das Geheimnis anvertraut. Und er war so bereit dafür, dass er seinen Beruf aufgab und Jura studierte. Ob er Erfolg hatte? Auch diese Geschichte erfahren Sie.

Ich gab das Geheimnis an Jennings Randolph weiter – an dem Tag, an dem er seinen Collegeabschluss in der Tasche hatte. Er setzte es so erfolgreich um, dass er inzwischen seine dritte Amtszeit im Kongress absolviert. Gut möglich, dass es ihn noch bis ins Weiße Haus bringen wird.

Als Werbemanager der LaSalle Extension University, die damals noch keinen nennenswerten Einfluss hatte, genoss ich das Privileg, zu beobachten, wie ihr Präsident J. G. Chaplin die Formel so effektiv nutzte, dass die LaSalle inzwischen zu den führenden Anbietern von Fernstudiengängen in den USA gehört.

Das Geheimnis, das ich meine, wird in diesem Buch bestimmt hundertfach erwähnt. Es wird aber nicht beim Namen genannt, denn es wirkt offenbar besser, wenn es lediglich enthüllt und so herausgearbeitet wird, dass alle, die dafür bereit sind und danach suchen, zugreifen können. Aus demselben Grund hat es mir auch Andrew Carnegie seinerzeit beiläufig mitgeteilt, ohne es direkt zu benennen.

Wenn Sie bereit sind, das Geheimnis einzusetzen, werden Sie es in jedem Kapitel mindestens einmal aufscheinen sehen. Woran Sie erkennen können, ob Sie bereit sind? Ich wünschte, ich könnte es Ihnen sagen. Das würde Sie aber vieler positiver Effekte berauben, in deren Genuss Sie kommen, wenn Sie es selbst entdecken.

Als dieses Buch geschrieben wurde, griff mein eigener Sohn, der damals gerade sein letztes Collegejahr durchlief, nach dem Manuskript des zweiten Kapitels, las es und

entdeckte das Geheimnis für sich. Er nutzte die Informationen so effektiv, dass er direkt in eine verantwortungsvolle Position einstieg – und von Anfang an überdurchschnittlich verdiente. Seine Geschichte wird im zweiten Kapitel geschildert. Lesen Sie sie. Sollte Sie eingangs das Gefühl beschlichen haben, das Buch verspreche zu viel, dürfte sich dieser Eindruck rasch verflüchtigen. Sollten Sie je den Mut verloren oder vor schier unüberwindlichen Problemen gestanden haben, die Ihnen schwer auf der Seele lasteten, etwas erfolglos angestrebt haben oder durch Krankheit oder körperliche Gebrechen beeinträchtigt worden sein, dann kann Ihnen die Geschichte, wie mein Sohn die Carnegie-Formel für sich entdeckte und nutzte, zu Ihrer Oase in der Wüste der verlorenen Hoffnung werden.

Präsident Woodrow Wilson bediente sich des Geheimnisses im Weltkrieg.¹ Es wurde an jeden Soldaten weitergegeben, der in den Kampf zog, sorgfältig verpackt in das Training, das dem Fronteinsatz vorausging. Präsident Wilson erzählte mir, es hätte auch großen Anteil an der Beschaffung der nötigen Ressourcen für den Krieg gehabt.

Vor über 20 Jahren ließ sich Manuel L. Quezon (damals Resident Commissioner der Philippinen) von dem Geheimnis dazu inspirieren, seinem Volk die Freiheit zu sichern. Er brachte den Philippinen die Freiheit und wurde der erste Präsident des freien Staates.

Eine besondere Eigenheit dieses Geheimnisses: Alle, die es sich aneignen und praktizieren, stellen fest, dass sie buchstäblich mühelos zum Erfolg getragen werden und keine Rückschläge mehr verbuchen! Sie zweifeln daran? Dann suchen Sie sich die erwähnten Namen derjenigen heraus, die es eingesetzt haben, lesen Sie nach und sehen Sie selbst.

Alles hat seinen Preis.

Das gilt auch für das Geheimnis, von dem ich spreche – wenngleich dieser weit niedriger ist als sein Wert. Doch wer nicht bewusst danach sucht, für den ist es zu keinem Preis der Welt zu haben. Es kann weder gratis verteilt noch mit Geld erkaufte werden – aus dem einfachen Grund, dass es aus zwei Teilen besteht. Wer die nötige Bereitschaft mitbringt, der besitzt bereits den ersten Teil.

Allen, die dafür bereit sind, leistet das Geheimnis gleichermaßen gute Dienste. Bildung hat damit nichts zu tun. Bereits lange vor meiner Geburt hatte sich Thomas A. Edison das Geheimnis zu eigen gemacht und so klug eingesetzt, dass er zum größten Erfinder der Welt avancierte – obwohl er nur drei Monate lang die Schule besucht hatte.

Das Geheimnis ging an einen Geschäftspartner von Edison über. Dieser verwendete es so effektiv, dass er, obwohl er damals nur 12 000 Dollar im Jahr verdiente, ein großes Vermögen erwerben und sich noch in jungen Jahren aus dem aktiven Geschäft zurückziehen konnte. Seine Geschichte lesen Sie am Anfang des ersten Kapitels. Sie sollte Ihnen klarmachen, dass auch Sie viel Geld verdienen und werden können, was Sie wollen – dass Geld, Ruhm, Anerkennung und Glück allen offenstehen, die bereit und entschlossen sind, sich diese Vorteile zu verschaffen.

¹ Gemeint ist jeweils der Erste Weltkrieg (1914–18).

Woher ich das weiß? Die Antwort finden Sie in diesem Buch – vielleicht im ersten Kapitel, vielleicht auf der letzten Seite.

Im Zuge meiner 20-jährigen Recherchen, die ich auf Andrew Carnegies Bitte hin anstellte, analysierte ich Hunderte bekannter Persönlichkeiten, von denen viele offen zugaben, sie hätten ihr enormes Vermögen dem Carnegie-Geheimnis zu verdanken. Darunter waren:

HENRY FORD
WILLIAM WRIGLEY JR.
JOHN WANAMAKER
JAMES J. HILL
GEORGE S. PARKER
E. M. STATLER
HENRY L. DOHERTY
GEORGE EASTMAN
CHARLES M. SCHWAB
HARRIS F. WILLIAMS
DR. FRANK GUNSAULUS
DANIEL WILLARD
KING GILLETTE
RALPH A. WEEKS
JUDGE DANIEL T. WRIGHT
JOHN D. ROCKEFELLER
THOMAS A. EDISON
FRANK A. VANDERLIP
F. W. WOOLWORTH
COL. ROBERT A. DOLLAR
EDWARD A. FILENE
EDWIN C. BARNES
JENNINGS RANDOLPH
ARTHUR NASH

THEODORE ROOSEVELT
JOHN W. DAVIS
ELBERT HUBBARD
WILBUR WRIGHT
WILLIAM JENNINGS BRYAN
DR. DAVID STARR JORDAN
CYRUS H. K. CURTIS
J. ODGEN ARMOUR
ARTHUR BRISBANE
WOODROW WILSON
WILLIAM HOWARD TAFT
LUTHER BURBANK
EDWARD W. BOK
FRANK A. MUNSEY
ELBERT H. GARY
DR. ALEXANDER GRAHAM BELL
JOHN H. PATTERSON
JULIUS ROSENWALD
STUART AUSTIN WIER
DR. FRANK CRANE
GEORGE M. ALEXANDER
J. G. CHAPLINE
CLARENCE DARROW

Diese Namen stehen nur für eine kleine Gruppe der vielen Hundert prominenten Amerikaner, deren finanzielle oder sonstige Leistungen Folgendes belegen: Wer das Carnegie-Geheimnis kennt und anwendet, kommt im Leben weit. Ich kenne keinen, der sich dazu berufen fühlte, das Geheimnis anzuwenden, und auf seinem Gebiet nicht bemerkenswerte Erfolge verbucht hätte. Ich kenne auch niemanden, der sich besonders hervorgetan oder ein nennenswertes Vermögen aufgebaut hätte, ohne dass er im Besitz des Geheimnisses gewesen wäre. Aus diesen beiden Umständen schlussfolgere ich: Das Geheimnis ist Teil des Wissens, das die Voraussetzung ist für Selbstbestimmtheit, und es ist wichtiger als alles, was man gemeinhin unter dem Oberbegriff »Bildung« erwirbt.

Was ist unter Bildung wirklich zu verstehen? Diese Frage wird erschöpfend beantwortet. Viele dieser Männer hatten nur sehr wenig Schulbildung vorzuweisen. John Wanamaker hat mir einmal erzählt, die dürftige Schulbildung, die er genoss, habe er genauso aufgenommen wie eine Lokomotive ihr Wasser – »nebenbei«. Henry Ford hatte nie eine Highschool besucht, und schon gar kein College. Damit will ich den Wert der Schulbildung keinesfalls schmälern, sondern lediglich meiner tiefen Überzeugung Ausdruck verleihen, dass alle, die das Geheimnis verinnerlichen und anwenden, weit kommen, viel Geld verdienen und ihr Leben nach ihren eigenen Vorstellungen gestalten werden – auch wenn sie nur über geringe Schulbildung verfügen.

Das Geheimnis, von dem ich spreche, wird Sie beim Lesen auf irgendeiner Seite anspringen. Es wird plötzlich klar vor Ihnen stehen, *wenn Sie dafür bereit sind!* Sie merken sofort, wenn das passiert. Ob Sie die Zeichen im ersten oder im letzten Kapitel erkennen – halten Sie kurz inne, wenn sie sich offenbaren, und denken Sie darüber nach, denn dies ist der wichtigste Wendepunkt in Ihrem Leben.

Nun aber zum ersten Kapitel – und damit zu der Geschichte eines guten Freundes, der mir freundlicherweise verriet, dass er das geheimnisvolle Zeichen erkannt hatte, und dessen Leistungen als Unternehmer mehr als deutlich machen, dass er darüber nachgedacht hat. Wenn Sie diese und andere Geschichten lesen, denken Sie daran: Sie handeln von den wichtigen Problemen, vor denen jeder Mensch irgendwann im Leben steht. Die Probleme ergeben sich aus dem Bemühen, den eigenen Lebensunterhalt zu sichern und Hoffnung, Mut, Zufriedenheit und Seelenfrieden zu finden – sich ein Vermögen aufzubauen und die Freiheit von Körper und Geist zu genießen.

Vergessen Sie eins nicht beim Lesen: Dieses Buch liefert Fakten, keine Fiktion. Es soll Ihnen eine großartige allgemeingültige Wahrheit vermitteln, durch die alle, die bereit dafür sind, nicht nur erfahren, was sie tun sollten, sondern auch *wie!* Und nebenbei auch noch den nötigen ersten Handlungsanstoß erhalten.

Vielleicht darf ich noch ein letztes vorbereitendes Wort vorausschicken, bevor Sie das erste Kapitel in Angriff nehmen – eine kleine Anregung, die Ihnen entscheidend dabei helfen könnte, das Carnegie-Geheimnis zu erkennen? Und zwar folgende: Jede Leistung und jeder finanzielle Erfolg geht auf eine Idee zurück! Wenn Sie bereit sind für das Geheimnis, gehört es schon zur Hälfte Ihnen. Die andere Hälfte erschließt sich Ihnen, sobald Ihr Geist damit in Berührung kommt.

Napoleon Hill

EINFÜHRUNG

Der Mann, der nachdachte und zum Partner von Thomas A. Edison wurde

»Gedanken sind gegenständlich«. Das ist so. Und das gilt ganz besonders, wenn sie mit Zielstrebigkeit, Ausdauer und einem dringenden Anliegen einhergehen, in Reichtum oder andere materielle Werte umgesetzt zu werden.

Denke nach und werde reich – vor gut 30 Jahren begriff Edwin C. Barnes, dass das wirklich möglich ist. Zu dieser Erkenntnis gelangte er aber nicht unvermittelt, sondern nach und nach. Angefangen hatte alles mit seinem dringenden Anliegen, Geschäftspartner des großen Edison zu werden.

Barnes' großer, dringender Wunsch zeichnete sich vor allem dadurch aus, dass er sehr *konkret* war. Barnes wollte *mit* Edison arbeiten, nicht *für* ihn. Verfolgen Sie nun aufmerksam, wie es ihm gelang, sein Anliegen in die Tat umzusetzen. Dann werden Ihnen die dreizehn Grundsätze klarer, die zu finanziellem Erfolg führen.

Als Barnes dieser Wunsch oder Impuls erstmals durch den Kopf schoss, war er nicht in der Position, ihm nachzugeben. Zwei Dinge standen ihm im Weg: Erstens kannte er Thomas Edison gar nicht und zweitens hatte er nicht genug Geld für eine Zugfahrkarte nach Orange, New Jersey.²

Diese Probleme hätten die meisten Menschen von dem Versuch abgehalten, diesen Wunsch zu verwirklichen. Doch im Falle von Barnes handelte es sich eben nicht nur um einen Wunsch! Er war so entschlossen, eine Möglichkeit zu finden, sein Anliegen in die Tat umzusetzen, dass er am Ende lieber als »blindes Gepäck« reisen wollte, als sich geschlagen zu geben. (Für die Unbedarften: Das bedeutet, er fuhr in einem Güterzug nach East Orange.)

Unvermittelt tauchte er in Thomas Edisons Labor auf und verkündete, er wolle mit dem Erfinder ins Geschäft kommen. Über die erste Begegnung von Barnes und Edison sollte Edison Jahre später sagen: »Da stand er vor mir und sah aus wie ein hergelaufener Landstreicher, *doch aus seinem Gesicht las ich, dass er fest entschlossen war, ans Ziel zu kommen.*

² Dort befand sich Edisons Labor.

Wenn jemand ein so dringendes Anliegen hat, dass er dafür alles aufs Spiel setzt, dann wird er es schaffen.

Aus meiner jahrelangen Erfahrung im Umgang mit Menschen wusste ich: Wenn jemand ein so dringendes Anliegen hat, dass er dafür alles aufs Spiel setzt, dann wird er es schaffen. Ich gab ihm die Chance, um die er mich bat, *weil ich erkannte, dass er entschlossen war, durchzuhalten, bis er Erfolg hatte.* Und wie sich zeigen sollte, war das kein Fehler.«

Ungleich wichtiger als das, was der junge Barnes damals zu Edison sagte, war also, *was er dachte.* Das hat Edison selbst bestätigt! Es war sicher nicht sein Erscheinungsbild, das dem jungen Mann Zutritt zu Edisons Büro verschaffte, denn das sprach definitiv gegen ihn. Was zählte, waren seine Gedanken.

Würde jeder, der das liest, die Tragweite dieser Aussage begreifen, könnten wir uns den Rest des Buches sparen.

Barnes wurde wohlgermerkt nicht gleich nach diesem ersten Gespräch Edisons Partner. Er bekam aber die Chance, in Edisons Büro zu arbeiten, mehr oder minder zu einem Proforma-Lohn. Er erledigte Arbeiten, die Edison nicht wichtig waren – Barnes aber dafür umso mehr, denn so hatte er Gelegenheit, seinem »Traumpartner« zu zeigen, was er konnte.

Mehrere Monate vergingen. Es geschah nichts, was Barnes seinem erklärten Hauptziel näher gebracht hätte. Doch in seinem Kopf ging etwas Bedeutsames vor sich. Er konzentrierte sich immer stärker auf sein Anliegen, Edisons Geschäftspartner zu werden.

Psychologen sagen zu Recht: »Wenn jemand die richtige innere Einstellung hat, kommt alles andere von selbst.« Barnes hatte die richtige Einstellung für eine geschäftliche Partnerschaft mit Edison. Und er war fest entschlossen, nicht aufzugeben, bis er erreicht hatte, was er wollte.

Er hätte sich auch einreden können: »Ach, das bringt ja doch alles nichts. Ich suche mir lieber einen Job als Vertreter.« Stattdessen sagte er sich: »Ich bin hierhergekommen, um Edisons Geschäftspartner zu werden, und das werde ich auch schaffen, und wenn es bis ans Ende meiner Tage dauert.« *Und das hat er wirklich so gemeint.* Wie anders sich die Lebensgeschichten vieler Menschen wohl anhören würden, wenn sie sich ein erklärtes Ziel gesetzt und so lange daran festgehalten hätten, bis es zur absoluten Obsession geworden wäre!

Dem jungen Barnes war das damals womöglich nicht klar, doch seine fanatische Entschlossenheit, seine Hartnäckigkeit, mit der er ein einziges Anliegen verfolgte, sollte alle Widerstände überwinden und ihm genau die Chance eröffnen, die er suchte.

Diese Chance kam schließlich in anderer Form und aus einer ganz anderen Richtung, als es Barnes erwartet hatte. Das ist ganz typisch. Chancen kommen gewöhnlich verstohten durch die Hintertür. Häufig verbergen sie sich sogar in einem Unglück oder Rückschlag. Vielleicht bleiben sie deshalb so oft unerkannt.

Chancen kommen gewöhnlich verstohten durch die Hintertür.

Edison hatte gerade eine neue Büromaschine perfektioniert, das Diktiergerät, das spätere Ediphone. Seine Handelsvertreter waren von dem Gerät nicht besonders angetan. Sie hielten es für schwer verkäuflich. Barnes erkannte seine Chance. Sie hatte sich still und leise herangepircht, in Gestalt

eines merkwürdigen Geräts, für das sich niemand begeisterte außer Barnes und seinem Erfinder.

Barnes wusste, dass er Edisons Diktiergerät verkaufen konnte. Genau das schlug er Edison vor, und er bekam seine Chance. Er verkaufte das Gerät – sogar so erfolgreich, dass ihm Edison einen Vertrag für den Vertrieb und die Vermarktung im ganzen Land anbot. Aus dieser Geschäftsbeziehung entstand der Slogan: »Made by Edison and installed by Barnes.«

Die Geschäftsverbindung hielt über 30 Jahre. Durch sie gelangte Barnes zu erheblichem Wohlstand. In Wirklichkeit hat er aber noch viel mehr erreicht: Er hat bewiesen, dass man sich tatsächlich reich denken kann.

Wie viel Geld Barnes sein ursprüngliches Anliegen eingebracht hat, kann ich nicht sagen – zwei oder drei Millionen Dollar vielleicht, doch wie viel es auch war, es ist absolut bedeutungslos im Vergleich zu dem Wert der sicheren Erkenntnis, dass *ein vager gedanklicher Impuls in konkrete Fakten verwandelt werden kann*, wenn man sich nach bestimmten Grundsätzen richtet.

Barnes hat sich seine Partnerschaft mit dem großen Edison regelrecht *ausgedacht*. Er hat nachgedacht und ist dadurch reich geworden. Am Anfang stand er mit leeren Händen da. Die einzige Voraussetzung, die er mitbrachte: Er wusste, was er wollte, und er war entschlossen, nicht nachzulassen, bis er es hatte.

Er verfügte über kein Geld, nur wenig Bildung und nicht den geringsten Einfluss. Doch er besaß Initiative, Vertrauen und den Willen zum Erfolg. Mithilfe dieser immateriellen Kräfte *machte er sich* zum Mann der Stunde für den größten Erfinder aller Zeiten.

Befassen wir uns nun mit einem anderen Fall und einem Mann, der schon auf dem besten Weg zum Reichtum war, doch am Ende alles verlor, weil er kurz vor dem angestrebten Ziel *aufgab*.

KNAPP VORBEI IST AUCH DANEBEN

Einer der häufigsten Gründe für Misserfolg ist, nach einem *Rückschlag* das Handtuch zu werfen – und das ist schnell passiert.

Ein Onkel von R. U. Darby wurde in den Tagen des Goldrauschs vom »Goldfieber« gepackt und zog nach Westen – nach dem Motto »grabe und werde reich«. Davon, dass *im eigenen Kopf mehr Gold zu finden ist, als je aus der Erde geholt wurde*, hatte er offenbar noch nichts gehört. Also steckte er einen Claim ab, griff nach Spitzhacke und Schaufel und machte sich an die Arbeit. Das war nicht leicht, doch seine Gier nach Gold war groß.

Nach wochenlanger Plackerei wurde er belohnt und stieß auf das funkelnde Erz. Nun brauchte er schweres Gerät, um es aus dem Boden zu holen. In aller Heimlichkeit verbarg er die Erzader, fuhr zurück nach Hause, nach Williamsburg in Maryland, und erzählte seinen Verwandten und ein paar Nachbarn von seinem Fund. Sie liehen sich das Geld zusammen, kauften die nötige Ausrüstung und ließen sie nach Westen transportieren. Darby und sein Onkel fuhren zurück, um das Gold abzubauen.

Die erste Fuhre Erz wurde gefördert und zur Schmelzhütte verfrachtet. Der Ertrag war so groß, dass sich ihre Mine als eine der reichhaltigsten in ganz Colorado entpuppen könnte! Noch ein paar Wagenladungen, und die Schulden wären getilgt. Dann würden sie den großen Reibach machen.

Je tiefer Darby und sein Onkel die Bohrer in den Boden trieben, desto höher flogen ihre Hoffnungen. Doch was geschah? Die Goldader verflüchtigte sich. Sie waren am Ende des

~

Sie waren am Ende
des Regenbogens
angekommen, doch da war
kein Topf voller Gold!

~

Regenbogens angekommen, doch da war kein Topf voller Gold! Sie bohrten weiter und versuchten verzweifelt, die Ader wiederzufinden – vergebens.

Schließlich gaben sie auf.

Ihre Ausrüstung verkauften sie für ein paar Hundert Dollar an einen Schrotthändler. Dann nahmen sie den Zug nach Hause. Schrotthändler mögen nicht immer die klügsten Zeitgenossen sein – doch dieser war nicht dumm! Er wandte sich an einen Bergbauingenieur, der sich die Mine ansehen und ein paar Berechnungen anstellen sollte. Der Ingenieur erklärte, das Projekt sei gescheitert, weil die Eigentümer keine Ahnung von Bruchlinien gehabt hätten. Seine Berechnungen zeigten, dass die Ader nur einen Meter von der Stelle entfernt verlief, an der die Darbys zu graben aufgehört hatten! Und genau dort wurde sie auch gefunden.

Der Schrotthändler förderte Erz im Wert von mehreren Millionen Dollar aus der Mine, weil er so clever gewesen war, einen Fachmann zurate zu ziehen, bevor er aufgab.

Das Geld, für das das Gerät gekauft worden waren, hatte zum größten Teil R. U. Darby beschafft, der damals noch sehr jung war. Es stammte von Verwandten und Nachbarn, die es ihm anvertraut hatten, weil sie an ihn glaubten. Er zahlte jeden Dollar zurück, brauchte dafür aber Jahre.

Viel später machte Darby seine Verluste gleich mehrfach wett, *als er entdeckte*, dass sich ein Anliegen zu Gold machen lässt. Zu dieser Erkenntnis gelangte er, nachdem er in den Vertrieb von Lebensversicherungen eingestiegen war.

Der Gedanke daran, wie viel Geld ihm entgangen war, weil er einen Meter vor dem Ziel aufgegeben hatte, kam Darby in seinem gewählten Beruf zugute, denn er sagte sich:

»Beim Gold habe ich zu früh aufgegeben. Das passiert mir nicht noch einmal – auch wenn jemand ›Nein‹ sagt, wenn ich ihm eine Lebensversicherung anbiete.«

~

Bis sich der Erfolg im
Leben einstellt, kommt es
grundsätzlich immer wieder
zu Rück- oder gar absoluten
Fehlschlägen.

~

Darby gehört zu einer kleinen, nicht einmal 50-köpfigen Elite, die mit Lebensversicherungen regelmäßig mehr als eine Million Dollar im Jahr verdienten. Seine Hartnäckigkeit verdankte er der Lehre, die er aus seinem mangelnden Durchhaltevermögen als Goldgräber gezogen hatte.

Bis sich der Erfolg im Leben einstellt, kommt es grundsätzlich immer wieder zu Rück- oder gar absoluten Fehlschlägen. Geschieht das, ist Aufgeben die nächstliegende und logischste Reaktion. Und genau das tun die meisten Menschen.

Über 500 der erfolgreichsten US-Amerikaner aller Zeiten haben mir erzählt, ihre größten Erfolge seien genau einen Schritt *nach* dem Punkt eingetreten, an dem sie sich geschlagen glaubten. Der Misserfolg ist ein raffinierter Lump mit einem ausgeprägten Sinn für Ironie. Es bereitet ihm diebisches Vergnügen, Menschen gerade dann ein Bein zu stellen, wenn der Erfolg schon greifbar ist.

WER AM BALL BLEIBT, GEWINNT

Darby hatte als Goldgräber auf die harte Tour gelernt und beschlossen, von dieser Erfahrung zu profitieren. Zu seinem Glück hatte er ein aufschlussreiches Erlebnis, aus dem er lernte, dass ein »Nein« nicht immer das letzte Wort sein musste.

Eines Nachmittags half er seinem Onkel, in einer alten Mühle Korn zu mahlen. Der Onkel bewirtschaftete mit etlichen afroamerikanischen Pächtern eine große Farm. Plötzlich öffnete sich leise die Türe. Herein kam ein kleines Mädchen, die Tochter eines der Pächter. Sie blieb an der Türe stehen.

Der Onkel blickte auf, sah das Kind und blaffte unfreundlich: »Was willst du?«

Das Mädchen antwortete verschüchtert: »Meine Mami bekommt 50 Cent.«

»Kriegt sie nicht«, erwiderte der Onkel. »Und jetzt mach, dass du nach Hause kommst.«

»Ja, Sir«, entgegnete das Kind, *rührte sich aber nicht vom Fleck*.

Der Onkel war so in seine Arbeit vertieft, dass er das gar nicht mitbekam.

Als er aufschaute und sie noch da stehen sah, herrschte er sie an: »Scher dich nach Hause, hab ich gesagt! Verschwinde, bevor ich dir Beine mache!«

Wieder sagte das Mädchen: »Ja, Sir«, *wich aber keinen Zentimeter zurück*.

Da ließ der Onkel den Sack Getreide fallen, den er gerade in den Mahltrichter leeren wollte, hob eine Fassdaube vom Boden auf und ging auf das Kind zu. Seine Miene verhiess nichts Gutes.

Darby hielt den Atem an. Er rechnete mit Mord und Totschlag. Schließlich kannte er das aufbrausende Temperament seines Onkels. Und er wusste, dass afroamerikanische Kinder in diesem Teil des Landes Weißen nicht zu widersprechen hatten.

Als der Onkel auf das Mädchen zukam, trat es rasch einen Schritt vor, blickte zu ihm auf und schrie mit schriller Stimme, so laut es konnte: »Meine Mami braucht die 50 Cent!«

Der Onkel hielt inne, musterte die Kleine, legte dann langsam die Fassdaube auf den Boden, griff in seine Hosentasche, zog einen halben Dollar hervor und gab ihn ihr.

Das Kind nahm das Geld und ging langsam rückwärts zur Tür. Dabei ließ es den Mann nicht aus den Augen, *den es gerade besiegt hatte*. Als die Kleine fort war, ließ sich der Onkel auf eine Kiste fallen und stierte zehn Minuten lang sprachlos aus dem Fenster, als könne er kaum fassen, dass er gerade den Kürzeren gezogen hatte.

Auch Darby dachte sich seinen Teil. Er hatte zum ersten Mal erlebt, wie ein afroamerikanisches Kind gezielt einen weißen Erwachsenen in seine Schranken gewiesen hatte. Wie hatte die Kleine das gemacht? Was war mit seinem Onkel los, dass er sich so

den Schneid abkaufen ließ und handzahn wurde? Welche seltsame Macht übte dieses Kind aus, die es einen Überlegenen bezwingen ließ? Solche Fragen gingen Darby durch den Kopf, doch die Antwort darauf fand er erst Jahre später, als er mir die Geschichte erzählte.

Von diesem ungewöhnlichen Erlebnis erfuhr ich ausgerechnet in derselben alten Mühle, in der Darbys Onkel seinen Meister gefunden hatte. Noch seltsamer war aber, dass ich mich fast 25 Jahre lang mit genau der Macht auseinandergesetzt hatte, die es einem unwissenden afroamerikanischen Kind, das weder lesen noch schreiben konnte, ermöglichte, einen intelligenten Mann zu bezwingen.

In der muffigen alten Mühle erzählte mir Darby die Geschichte dieses ungewöhnlichen Triumphes und fragte am Ende: »Was sagst du dazu? Mit welcher eigenartigen Kraft hat dieses Kind meinen Onkel so außer Gefecht gesetzt?«

Diese Frage beantworten die in diesem Buch dargelegten Grundsätze – und zwar restlos und vollständig. Es enthält alle nötigen Einzelheiten und Anweisungen, damit jeder diese Kraft begreifen und anwenden kann, auf die das kleine Mädchen zufällig gestoßen war.

Passen Sie auf, dann werden Sie genau erkennen, welche eigentümliche Kraft es war, die dem Kind zur Hilfe kam. Einen ersten Eindruck von dieser Kraft erhalten Sie im nächsten Kapitel. Und an anderer Stelle finden Sie noch eine Anregung, mit deren Hilfe Sie diese unbezwingliche Kraft besser verstehen und sie sich effektiver zunutze machen können. Das Bewusstsein für diese Kraft mag Ihnen in diesem Kapitel aufgehen oder in einem der folgenden Kapitel. Vielleicht nimmt es die Form eines bestimmten Gedankens an. Oder es stellt sich ein als Plan oder Ziel. Vielleicht veranlasst es sie aber auch, zurückzudenken an Misserfolge oder Niederlagen und neue Lehren daraus zu ziehen, die es Ihnen ermöglichen, alles zurückzugewinnen, was Sie seinerzeit verloren haben.

Nachdem ich Darby die Macht beschrieben hatte, die das kleine Mädchen unbewusst ausgeübt hatte, dachte er unwillkürlich an seine 30-jährige Erfahrung als Versicherungsvertreter und bekannte freimütig, dass er seinen Erfolg auf diesem Gebiet nicht zuletzt der Lektion verdankte, die ihm das Kind erteilt hatte.

Darby berichtete: »Jedes Mal, wenn mich ein potenzieller Kunde ohne Abschluss hinauskomplimentieren wollte, sah ich im Geist dieses Kind in der alten Mühle stehen, mit seinen großen trotzigem Augen, und ich sagte mir: ›Ich muss diesen Vertrag haben.‹ Die besten Geschäfte machte ich oft, wenn ein Kunde eigentlich schon ›Nein‹ gesagt hatte.«

Er erinnerte sich auch daran, dass er in der Goldmine einen Meter zu kurz gegraben hatte, »aber«, sagte er, »diese Erfahrung war in Wirklichkeit ein Segen. Daraus habe ich gelernt, *durchzuhalten*, ganz gleich wie schwer es fällt. Das war für mich die Grundvoraussetzung für jeden späteren Erfolg.«

Die Geschichte von Darby und seinem Onkel, dem kleinen Mädchen und der Goldmine wird sicherlich von zahllosen Menschen gelesen werden, die ihr Geld als Versicherungsvertreter verdienen. Ihnen allen möchte ich gern mit auf den Weg geben, dass es diese beiden Erlebnisse waren, denen es Darby verdankt, dass er mit dem Verkauf von Lebensversicherungen jedes Jahr eine Million Dollar verdiente.