



Leseprobe

Napoleon Hill

Denke nach und werde reich

17 Schritte zum Erfolg. Das Praxisbuch zum Weltbestseller. Von Joe Kraynak

Bestellen Sie mit einem Klick für 18,00 €



Seiten: 320

Erscheinungstermin: 02. April 2018

Mehr Informationen zum Buch gibt es auf

www.penguinrandomhouse.de

Inhalte

- Buch lesen
- Mehr zum Autor

Zum Buch

Einige Leute scheinen einfach Erfolg zu haben. Sind sie klüger oder besser ausgebildet als Sie? Arbeiten sie härter? Nein! Aber was ist dann das Geheimnis ihres Erfolges?

Über zwanzig Jahre lang hat Napoleon Hill untersucht, welche Gemeinsamkeiten erfolgreiche Menschen verbinden. In Gesprächen mit 500 Millionären arbeitete er die Methoden heraus, die zum Erfolg führen, und beschrieb sie in seinem Bestseller *Denke nach und werde reich*, der seither über 30 Millionen Mal weltweit verkauft wurde.

Joe Kraynak hat es nun geschafft, die Erfolgsformel von Hill in 17 einfache und praktische Schritte umzusetzen. Anhand vieler Erfolgsgeschichten und Beispiele aus der heutigen Zeit offenbart er, wie wir den Erfolg in unser Leben integrieren. Denn: Reichtum und Wohlstand sind kein Zufall, sondern machbar!



Autor

Napoleon Hill

Napoleon Hill, 1883 in Virginia geboren, beginnt bereits mit 13 Jahren als Zeitungsreporter zu arbeiten, um den eigenen ärmlichen Verhältnissen zu entkommen. Sein späterer Mentor Andrew Carnegie beauftragt ihn, anhand der Erfolgsgeschichten der reichsten Amerikaner das Geheimnis des Erfolgs zu erkunden und für den Einzelnen anwendbar zu machen. Seine Erkenntnisse aus 20-jähriger Arbeit sind unter anderem Inhalt des Weltbestellers »Denke nach und werde reich«, der

Napoleon Hill
Denke nach und werde reich
Das Praxisbuch

Napoleon Hill

DENKE
NACH UND WERDE
REICH

17 Schritte zum Erfolg
Das Praxisbuch zum Weltbestseller

von Joe Kraynak

Aus dem Amerikanischen
von Elisabeth Schmalen

ARISTON 

Inhalt

Vorwort des Autors zur Originalausgabe dieses Buches	11
Vorwort zur vorliegenden Ausgabe	17
Schritt 1: Nutzen Sie die Kraft der Gedanken	22
In der Natur verwurzelte Prinzipien	23
Sie sind »der Meister Ihres Schicksals, der Kapitän Ihrer Seele«	24
Entwickeln Sie Erfolgsbewusstsein	25
Geschichten, die von der Kraft der Gedanken zeugen	27
Über dieses Buch	38
Schritt 2: Erkennen Sie sich selbst	41
Führen oder folgen?	41
Hindernisse aus dem Weg räumen: Die 31 Hauptgründe für Misserfolg	50
Ein Schatz an Chancen und Ressourcen	56
Schritt 3: Überlisten Sie die sechs Gespenster der Angst	67
Die sechs grundlegenden Ängste	68
Angst vor Armut	70
Angst vor Kritik	75
Angst vor Krankheit	75
Angst vor Liebesverlust	77
Angst vor dem Alter	77
Angst vor dem Tod	78
Sorgen	79

Werden Sie furchtlos	80
Eine Verpflichtung sich selbst und allen anderen gegenüber . .	80

**Schritt 4: Verhindern Sie das siebte grundlegende Übel,
das negative Denken 84**

Wie Sie sich gegen negative Einflüsse schützen	85
55 verbreitete Ausreden	93

Schritt 5: Entwickeln Sie ein brennendes Verlangen 98

Seien Sie ein »pragmatischer Träumer«	98
Vom Verlangen zum Vermögen	100
Ratschläge von Mary Kay Ash	102
Beispiele für erfolgreich umgesetztes Verlangen	103
Eine Frage der Einstellung	122

**Schritt 6: Füttern Sie Ihr Unterbewusstsein mit
positiven Eindrücken 125**

Der Zugang zur Allumfassenden Intelligenz	126
Führen Sie alle 17 Schritte durch	127
Hüten Sie sich vor negativen Gedanken	128
Gedanken sind Dinge	129
Gedankenimpulse mit Emotionen verschmelzen	129
Gebete des Glaubens	132

**Schritt 7: Steuern Sie Ihre Gedanken per
Autosuggestion 136**

Verankern Sie Gedanken in Ihrem Unterbewusstsein	137
Von Glauben durchdrungenes Verlangen	139
Pläne ersinnen/empfangen	141
Seien Sie beharrlich	142

Schritt 8: Glauben Sie daran	144
Erzeugen Sie Glauben durch Autosuggestion	145
Fördern Sie positive und verhindern Sie negative Emotionen	146
Meistern Sie die Formel des Selbstvertrauens	148
Bringen Sie Ihren Glauben zum Klingen	149
Die Macht der Liebe	151
Geschichten über die Kraft der Liebe	151

Schritt 9: Setzen Sie Ihre Vorstellungskraft ein	164
Zwei Formen der Vorstellungskraft	165
Wie Sie Ihre Vorstellungskraft schulen	167
Wie man die Vorstellungskraft praktisch nutzt	169
Harte Arbeit ist nicht vonnöten	170
Vertrauen Sie nicht auf günstige Umstände oder Glück	170
Geschichten, die die Vorstellungskraft am Werk zeigen	172

Schritt 10: Entfalten Sie Ihren sechsten Sinn	184
Kein Wunderwerk	185
Die Unsichtbaren Berater	186
Große Persönlichkeiten und der sechste Sinn	195

Schritt 11: Knacken Sie das Geheimnis der Umwandlung der Sexualkraft	198
Die zehn Stimulanzen des Geistes	200
Die Umwandlung der Sexualkraft	201
Zugang zum sechsten Sinn	202
Sexuelle Energie und persönliche Anziehungskraft	208
Ein tiefer gehendes Verständnis von Sex erlangen	209
Sex, Liebe und Romantik verbinden	211
Der Gebrauch künstlicher Geistesstimulanzen	215

Warum der Erfolg selten vor dem 40. Lebensjahr eintritt. . .	216
Übermäßiges Ausleben des Sexualtriebs.	217

Schritt 12: Bringen Sie Ihr Gehirn zum Schwingen:

Telepathie und Hellsichtigkeit	220
Das mentale Sendesystem	220
Die mächtigsten Kräfte sind nicht greifbar	223
Die dramatische Geschichte des Gehirns	224
Durch das Prinzip des Master Minds Telepathie anwenden .	227

Schritt 13: Nutzen Sie die Macht des Master Minds 230

Wissensquellen identifizieren.	230
Die Grenzen des Einzelnen anerkennen.	231
Machtgewinn durch das Master Mind	232
Geschichten über das Master Mind in Aktion.	235
Der Strom der Macht	241

Schritt 14: Legen Sie sich auf einen Plan fest 244

Einen Plan erstellen	244
Planen Sie die Vermarktung Ihrer Dienste	249
Einen Lebenslauf verfassen	254
Arbeit gleicht einer Partnerschaft.	257
Die Bestandsaufnahme: 28 Fragen	261

Schritt 15: Wie man Spezialwissen für sich arbeiten

lässt.	266
Zwei Wege, Geld zu verdienen	267
Ideen geben dem Wissen einen Sinn	268
Wie man Spezialwissen erlangt	269
Ratschläge für Studienanfänger und ihre Eltern	270

Lebenslanges Lernen	272
Geschichten von Menschen, die sich die Macht des Spezialwissens zunutze gemacht haben	273
Schritt 16: Seien Sie entschlossfreudig.	284
Wie man entschlossfreudiger wird	285
Blenden Sie die Schwarzmaler aus	286
Geschichten über Entscheidungsfreudigkeit	288
Schritt 17: Seien Sie beharrlich.	302
Der Unterschied zwischen Beharrlichkeit und Rücksichtslosigkeit	303
Mangelt es Ihnen an Beharrlichkeit?	304
Entwickeln und stärken Sie Ihre Beharrlichkeit	306
Ernten Sie die Früchte der Beharrlichkeit	308
Erfolgsgeschichten: Beharrlichkeit zahlt sich aus	310
Anmerkungen	317

Vorwort des Autors

zur Originalausgabe dieses Buches

In jedem Kapitel (jedem Schritt) dieses Buches kommt das Geheimnis des Geldverdienens vor, das mehr als 500 überaus wohlhabenden Menschen, die ich über lange Jahre hinweg sorgfältig analysiert habe, zu großem Reichtum verholfen hat.

Ich selbst erfuhr vor mehr als einem Vierteljahrhundert durch Andrew Carnegie von diesem Geheimnis. Der gerissene, liebenswürdige alte Schotte erwähnte es ganz nebenbei, als ich noch ein junger Mann war. Dann lehnte er sich in seinem Sessel zurück, mit einem fröhlichen Glitzern in den Augen, und beobachtete aufmerksam, ob ich klug genug war, die volle Bedeutung dessen, was er zu mir gesagt hatte, zu erfassen.

Als er sah, dass ich das Konzept begriffen hatte, fragte er mich, ob ich willens sei, 20 oder mehr Jahre darauf zu verwenden, es in die Welt zu tragen, zu Männern und Frauen, die ohne das Geheimnis vielleicht als gescheiterte Existenzen durchs Leben gehen würden. Ich sagte, das sei ich, und dieses Versprechen habe ich dank Mr Carnegies Hilfe auch gehalten.

Dieses Buch enthält das Geheimnis, das von Tausenden Menschen aus fast allen Gesellschaftsschichten in der Praxis getestet worden ist. Es war Mr Carnegies Idee, die magische Formel, die ihm ein gewaltiges Vermögen bescherte, Menschen zur Verfügung zu stellen, die nicht die nötige Zeit haben, um sich damit zu befassen, wie andere zu Geld kommen. Er hoffte, dass ich die Zuverlässigkeit dieser Formel anhand der Erfahrungen von Männern und Frauen in allen Berufszweigen überprüfen und demonstrieren würde. Weiterhin war er der Ansicht, die Formel solle in allen Schulen und Universitäten gelehrt werden, und meinte, dass sie, wenn korrekt vermittelt, das gesamte Bildungssystem so revolutionieren könne, dass sich die Zeit, die wir mit Lernen verbringen, mehr als halbieren ließe.

Seine Erfahrungen mit Charles M. Schwab und anderen jungen Männern seines Schlages überzeugten Carnegie, dass vieles von dem, was in der Schule gelehrt wird, völlig unnützlich ist, wenn es darum geht, sich einen Lebensunterhalt zu verdienen oder Reichtum anzuhäufen. Zu dieser Meinung war er gelangt, nachdem er einen jungen Mann nach dem anderen, darunter viele mit geringer Schulbildung, in sein Unternehmen geholt und sie zu außergewöhnlichen Führungstalenten gemacht hatte, indem er ihnen beibrachte, diese Formel anzuwenden. Außerdem machten seine Lehren jeden dieser Männer, der seinen Anweisungen Folge leistete, reich.

Im Kapitel über den Glauben (Schritt 8) werden Sie die erstaunliche Geschichte lesen, wie die Formel auf die Organisation der riesigen United States Steel Corporation angewendet wurde. Dahinter stand einer der jungen Männer, durch die Mr Carnegie bewies, dass seine Formel bei allen funktioniert, die für sie bereit sind. Allein schon diesem Mann – Charles M. Schwab – bescherte die Anwendung des Geheimnisses großen Reichtum, sowohl an Geld als auch an *Möglichkeiten*. Grob gesagt war sie 600 Millionen Dollar wert.

Diese Fakten – und es sind Fakten, die fast allen, die Mr Carnegie kannten, wohlvertraut sind – dürften Ihnen eine Vorstellung davon vermitteln, was die Lektüre dieses Buches bei Ihnen bewirken kann, vorausgesetzt, *Sie wissen, was Sie wollen*.

Noch bevor das Geheimnis 20 Jahre lang in der Praxis getestet worden war, wurde es an mehr als 100.000 Männer und Frauen weitergegeben, die es zu ihrem persönlichen Nutzen einsetzten, ganz wie Mr Carnegie es vorgesehen hatte. Manche sind dadurch reich geworden. Andere haben es erfolgreich genutzt, um sich ein harmonisches Zuhause zu schaffen.

Das Geheimnis, auf das ich mich hier beziehe, kommt in diesem Buch nicht weniger als 100 Mal zur Sprache. Es wird nicht direkt ausgesprochen, da es besser zu wirken scheint, wenn es nur aufgedeckt und sichtbar gemacht wird, sodass diejenigen, *die bereit sind*

und *danach suchen*, es sich zunutze machen können. Deshalb warf Mr Carnegie es mir so still und leise hin, ohne mich explizit darauf hinzuweisen, worum es sich handelt.

Wenn Sie *bereit* sind, das Geheimnis anzuwenden, werden Sie es mindestens einmal in jedem Kapitel entdecken. Ich wünschte, ich könnte Ihnen sagen, woher Sie wissen, wann Sie bereit sind, doch das würde Sie eines großen Teils des Gewinns berauben, der damit einhergeht, wenn Sie die Entdeckung auf Ihre Weise machen.

Während dieses Buch geschrieben wurde, schnappte sich mein Sohn, der damals kurz vor dem Ende seines Studiums stand, das Manuskript von Kapitel 5 (Schritt 5), las es und entdeckte das Geheimnis. Er setzte das Wissen so wirksam ein, dass er direkt einen verantwortungsvollen Posten erhielt, mit einem Einstiegsgehalt, das über dem lag, was ein Durchschnittsmensch je verdient. Seine Geschichte ist nun ein Teil von Schritt 5. Sollten Sie zu Beginn des Buches das Gefühl gehabt haben, dass es zu viel verspräche, könnte sich dieses beim Lesen seiner Geschichte in Luft auflösen. Und auch wenn Sie je entmutigt worden sind, wenn Sie Hindernisse überwinden mussten, die Sie die letzte Kraft kosteten, wenn Sie alles versucht haben und gescheitert sind, wenn Sie von Krankheiten oder körperlichen Einschränkungen beeinträchtigt wurden, könnte sich diese Geschichte, wie mein Sohn die Carnegie'sche Formel entdeckte und für sich nutzte, als die Oase in der Wüste der verlorenen Hoffnung erweisen, nach der Sie gesucht haben.

Zu den ausgiebigen Nutzern des Geheimnisses zählte Präsident Woodrow Wilson im Ersten Weltkrieg. Jeder Soldat, der damals kämpfte, bekam es mitgeteilt, sorgfältig in die Ausbildung verpackt, die alle vor dem Fronteinsatz erhielten. Präsident Wilson erklärte mir, das sei ein wichtiger Faktor beim Auftreiben von Mitteln für den Krieg gewesen.

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts spornte das Geheimnis Manuel L. Quezon (den damaligen Delegierten der Philippinen) dazu an, die Freiheit für sein Volk zu erkämpfen und es als erster Staatspräsident zu führen.

Zu den Merkwürdigkeiten des Geheimnisses gehört, dass diejenigen, die es erkennen und anwenden, buchstäblich von einer Welle des Erfolgs erfasst werden, ohne viel dafür tun zu müssen, und sich nie wieder in eine Niederlage begeben! Wenn Sie das bezweifeln, schauen Sie sich die Namen derer an, die vom Geheimnis Gebrauch gemacht haben, wo auch immer sie genannt sind. Überprüfen Sie deren Geschichte und überzeugen Sie sich selbst.

Es gibt keine LEISTUNG OHNE GEGENLEISTUNG!

Das Geheimnis, auf das ich mich beziehe, hat seinen Preis, auch wenn der weit unter seinem Wert liegt. Wer nicht bewusst danach sucht, bekommt es für kein Geld der Welt. Es kann weder verschenkt noch gekauft werden, weil es aus zwei Teilen besteht. Einer davon befindet sich bereits im Besitz derer, die dafür bereit sind.

Das Geheimnis hilft allen, die bereit sind, gleichermaßen. Bildung hat keinen Einfluss darauf. Schon lange vor meiner Geburt hatte Thomas A. Edison Kenntnis davon erlangt, und er setzte sie so klug ein, dass er zum führenden Erfinder der Welt aufstieg, obwohl er nur drei Monate lang zur Schule gegangen war.

Später wurde das Geheimnis an einen Geschäftspartner von Mr Edison weitergegeben. Er nutzte es so effektiv, dass er, obwohl er zuvor nur etwa 12.000 Dollar im Jahr verdient hatte, ein riesiges Vermögen anhäufte und sich schon als junger Mann aus dem aktiven Geschäftsleben zurückziehen konnte. Seine Geschichte ist in Schritt 1 nachzulesen. Sie sollte Sie davon überzeugen, dass es auch für Sie möglich ist, reich zu werden, dass Sie alles schaffen können, was Sie wollen, dass Geld, Ruhm, Anerkennung und Glück für alle erreichbar sind, die dafür bereit und fest entschlossen sind, das alles zu bekommen.

Woher ich all das weiß? Diese Frage sollte beantwortet sein, bevor Sie das Buch zu Ende gelesen haben. Vielleicht finden Sie die Antwort im ersten Schritt – oder auf der letzten Seite.

Während der 20 Jahre andauernden Recherche, die ich auf Mr Carnegies Bitte hin anstellte, analysierte ich Hunderte bekann-

ter Menschen, von denen viele zugaben, dass sie ihr enormes Vermögen mithilfe des Geheimnisses von Carnegie erlangt hatten. Zu ihnen gehören:

Henry Ford
Theodore Roosevelt
William Wrigley
John Wanamaker
James J. Hill
Wilbur Wright
William Jennings Bryan
Woodrow Wilson
William Howard Taft
Elbert H. Gary
King Gillette
Alexander Graham Bell
John D. Rockefeller
Thomas A. Edison
F. W. Woolworth
Clarence Darrow

Das ist nur ein kleiner Teil der Hunderte von bekannten Amerikanern, deren Leistungen – finanzieller und anderer Art – beweisen, dass diejenigen, die das Carnegie-Geheimnis verstehen und anwenden, es im Leben zu viel bringen. Jeder, den ich kenne und der das Geheimnis nutzte, gelangte in dem von ihm gewählten Beruf zu beachtlichem Erfolg. Ich habe noch nie jemanden getroffen, der es zu Ruhm oder einem bedeutenden Vermögen gebracht hätte, ohne im Besitz des Geheimnisses zu sein. Aus diesen zwei Tatsachen ziehe ich die Schlussfolgerung, dass das Geheimnis als Teil des Wissens, das entscheidend für die Selbstbestimmung ist, wichtiger ist als alles, was man im Rahmen der allgemein so bezeichneten »Bildung« lernt.

Und was ist *Bildung* eigentlich? Viele der oben genannten Männer haben nur wenig Zeit in der Schule verbracht. John Wanama-

ker erzählte mir einst, er habe das bisschen Schulbildung, über das er verfüge, ganz ähnlich erlangt, wie eine moderne Lokomotive Wasser aufnimmt, er habe »sie unterwegs aufgegriffen«. Henry Ford schaffte es nie bis auf die Highschool, ganz zu schweigen von der Universität. Ich will hier nicht den Wert der Schulbildung schlechtreden, aber diejenigen, die das Geheimnis meistern und anwenden, bringen es weit, häufen Reichtum an und gehen das Leben auf ihre eigene Weise an, auch wenn ihre Schulbildung mickrig ausfiel.

In diesem Buch geht es um Fakten, nicht um Fiktion. Seine Absicht ist es, eine große, universell gültige Wahrheit zu vermitteln, durch die alle, die *bereit* sind, nicht nur lernen können, *was zu tun ist*, sondern auch *wie man es tut*, und *den nötigen Anstoß* erhalten, um loszulegen. Alle Geschichten in diesem Buch handeln von Leuten, die wie Sie darauf aus sind, nicht nur genügend zu verdienen, um davon zu leben, sondern sich auch den Wunsch nach Genuss, Erfüllung und Seelenfrieden finanzieren können wollen.

Irgendwann im Verlauf der Lektüre wird Ihnen das Geheimnis, das ich meine, ins Auge springen und sich klar und deutlich zeigen, *wenn Sie bereit dafür sind!* Wenn es so weit ist, werden Sie es erkennen. Egal, ob das im ersten oder im letzten Schritt der Fall ist – halten Sie einen Augenblick lang inne und erheben Sie das Glas, um auf diese Erleuchtung anzustoßen.

Als letzte Vorbereitung, bevor Sie mit der Lektüre beginnen, möchte ich Ihnen einen kurzen Satz mitgeben, der einen Hinweis auf das Carnegie-Geheimnis enthält: *Alle Erfolge, alle verdienten Reichtümer nehmen Ausgang in einer Idee!* Wenn Sie für das Geheimnis bereit sind, liegt es schon halb in Ihrer Hand; die andere Hälfte werden Sie umgehend erkennen, wenn sie sich Ihnen offenbart.

Napoleon Hill, 1937

Vorwort zur vorliegenden Ausgabe

Manchen Menschen scheint der Erfolg einfach zuzufiegen. Sie schaffen es, in luxuriösen Häusern zu leben, ihre Kinder auf die besten Schulen zu schicken, elegante Autos zu fahren, um die Welt zu reisen und darüber hinaus noch genügend Kapazitäten zu haben, um denen zu helfen, die ihnen nahestehen, und einen Beitrag zur Gemeinschaft zu leisten, in der sie leben, ohne auch nur ins Schwitzen zu geraten. Diese Menschen sind nicht klüger oder gebildeter als Sie. Sie arbeiten nicht härter als Sie. Sie opfern sich nicht dafür auf, ihren Lebensunterhalt zu verdienen; im Gegenteil, sie verdienen mehr als genug, um ihr Leben voll und ganz zu genießen.

Was ist ihr Geheimnis?

Diese Frage stellte sich vor fast einem Jahrhundert der weltbekannte Stahlmagnat Andrew Carnegie, und er beauftragte den jungen Journalisten Napoleon Hill damit, die Antwort zu finden. Unter der Anleitung von Carnegie verbrachte Hill die folgenden 25 Jahre damit, über 500 Millionäre zu befragen (und 25.000 Fallstudien von Menschen, die erfolglos geblieben waren, anzufertigen), um die geheime Formel zum Erfolg aufzudecken und sie der Welt zu präsentieren. Das Ergebnis der gemeinsamen Vision und Bemühungen der beiden war das Buch *Denke nach und werde reich*, das sich seitdem über 15 Millionen Mal verkauft, Millionen Leser und Führungskräfte inspiriert und angeleitet und die Welt, in der wir leben, mit geprägt hat.

Vielen Leuten erscheint die Vorstellung, das Geheimnis des Erfolgs zu teilen, abträglich. Man könnte meinen, es solle besser sorgsam gehütet werden und nur wenigen Auserwählten bekannt sein. Doch Carnegie und Hill waren große Anhänger dessen, was sie »Allumfassende Intelligenz« nannten. Sie wussten, dass das Streben nach Reichtum und Glück kein Nullsummenspiel ist. Sie wussten, dass sich Reichtum und Glück durch nicht mehr als eine

Idee und ein Verlangen, Intelligenz, Planung und Beharrlichkeit erreichen ließen. Sie wussten, dass mehr Reichtum und Glück neue Chancen entstehen lassen würden, die die Zunahme von Reichtum und Glück weltweit förderten. Sie wussten, dass das Teilen des Geheimnisses mehr Chancen für alle bedeutete.

In unserer digitalen Welt, in der Menschen und Ideen im Handumdrehen an Bedeutung gewinnen und verlieren, hat Carnegies und Hills gar nicht so geheime Formel für Erfolg eine beständige Bedeutung erlangt, weil sie auf ewigen, in der Natur und im Wesen des Menschen wurzelnden Wahrheiten und Weisheiten beruht. Auch heute werden Menschen durch Nachdenken reich, wie es schon vor Hunderten oder sogar Tausenden Jahren geschehen ist. Das Geheimnis hat sich nicht verändert. Wenn Sie es kennen und in die Praxis umsetzen, werden auch Sie Reichtum und Glück in einem Maße anziehen, das Sie nie für möglich gehalten hätten.

Angesichts des fortwährenden Erfolgs von *Denke nach und werde reich* und den Millionen Menschen, die die Prinzipien aus dem Buch umgesetzt haben, fragen Sie sich vielleicht, warum eine überarbeitete Ausgabe nötig ist. Warum sollte man an einem Erfolg herumdoktern? Der einzige Grund, der eine überarbeitete Version rechtfertigt, ist, das Buch besser zu machen. In diesem Fall bedeutet »besser« nicht, die Informationen und Konzepte abzuwandeln, die Napoleon Hill so sorgfältig gesammelt, analysiert, zusammengefasst und ersonnen hat. »Besser« heißt, diese Konzepte und Hills Ratschläge für den Durchschnittsmenschen zugänglicher zu machen.

Napoleon Hill schrieb vor dem Hintergrund der damaligen Gesellschaftsstrukturen, der damaligen Situation in den USA und der Welt sowie auf der Basis der wissenschaftlichen Kenntnisse in dieser Zeit. Wenn Ihnen also einige Passagen nicht zeitgemäß erscheinen, ist das wenig überraschend. Dies tut der Wahrheit und Gültigkeit der dargestellten Konzepte aber keinen Abbruch! Hills Schreibstil ist außerdem so, wie es zu seiner Zeit üblich war. Er setzte auf eine Textstruktur aus langen und oft verschlungenen

Absätzen und flocht praktische Hinweise in Erfolgsgeschichten ein. Leider trägt dieser Ansatz eher dazu bei, Geheimnisse zu hüten, als sie zu enthüllen, und steht somit im Widerspruch zu Carnegies und Hills Ziel, das Geheimnis einem breiteren Publikum zugänglich zu machen. Heutige Leser haben weder die Zeit noch die Geduld, einen dichten Text durchzuarbeiten, um die wesentlichen Einsichten und Informationen herauszuziehen. Außerdem haben sie einen anderen Hintergrund als Hill und Carnegie und brauchen andere Beispiele.

Diese Ausgabe enthält alle Prinzipien aus *Denke nach und werde reich* in komprimierter Form, sie präsentiert sie in einem zugänglicheren Format, damit Sie sich nicht durch lange Absätze wühlen müssen, um zu einzelnen Weisheiten vorzudringen. Sie verlagert den Fokus von der Frage, was man tun sollte, darauf, wie man es tut, ergänzt zusätzliche praktische Hinweise und versammelt die Erfolgsgeschichten in einem abgetrennten Abschnitt jedes Kapitels zur Illustration der Prinzipien, die im entsprechenden Schritt vorgestellt werden. Die Worte und die Stimme Napoleon Hills bleiben auch in dieser Ausgabe erhalten. Obwohl ich einige Absätze neu gegliedert und manche der Beispiele aktualisiert oder gestrichen habe, ist es der Text von Hill, der den Kern dieses Buches bildet.

Die Fans und Anhänger von Napoleon Hill können beruhigt darauf vertrauen, dass dieses Buch dem Original treu ist. Ich habe den Auftrag erst nach reiflicher Überlegung angenommen und es mir zur Pflicht gemacht, die Weisheit und den Geist Andrew Carnegies und Napoleon Hills unbeeinträchtigt in diese neue Ausgabe zu überführen. Ich habe im Verlauf meiner Karriere mit führenden Kräften aus den verschiedensten Bereichen zusammengearbeitet, um ihr Wissen und ihre Kenntnisse an Millionen Leser weltweit zu vermitteln. Dies ist mein erstes Projekt mit verstorbenen Experten, doch das ändert nichts an der Ehrfurcht, die ich Andrew Carnegie und Napoleon Hill sowie ihren Kenntnissen und ihrem Wissen gegenüber an den Tag lege. Mein Ziel ist es, ihren Ideen

treu zu bleiben, während ich das Geheimnis einem breiteren und moderneren Publikum zugänglich mache. Darauf habe ich meinen Fokus gerichtet.

Abweichungen von Hills Text gibt es vor allem im Bereich der Darstellung. Während Hill glaubte, dass »es [das Geheimnis] besser zu wirken scheint, wenn es nur aufgedeckt und sichtbar gemacht wird, sodass diejenigen, *die bereit sind* und *danach suchen*, es sich zunutze machen können«, glaube ich, dass es die Prinzipien für ein größeres Publikum zugänglich macht, wenn man sie so deutlich wie möglich und auf lineare Weise, Schritt für Schritt enthüllt.

Ob mir das gelingt, können nur Sie beurteilen. Wie ich meinen Kollegen und Klienten immer sage: »Ihr Erfolg ist mein Erfolg.« Wenn meine Bemühungen in diesem Fall gelungen sind, werden Sie die Erfolgsformel von Mr Carnegie und Mr Hill besser verstehen und in die Praxis umsetzen können, was Ihnen Erfolg in allen Lebensbereichen und mir den Erfolg, mein Ziel erreicht zu haben, bescheren wird. Ich hoffe von Herzen, dass meine Bemühungen sich für Sie auszahlen werden.

Joe Kraynak, 2015

Der *Gedanke* ist eine entschiedene Idee,
die in Verbindung mit einem festen Ziel, Beharrlichkeit,
einem brennenden Verlangen und Glauben in die Erlangung
von Reichtum überführt werden kann.

Die Fähigkeit, unsere Gedanken zu kontrollieren,
ermöglicht uns, unsere Realität zu formen.

Reichtum beginnt mit einer Geisteshaltung, mit einem festen
Ziel, mit wenig oder gar keiner harten Arbeit.

Schritt 1: Nutzen Sie die Kraft der Gedanken

Alle Erfolge beginnen mit einem Gedanken. Sie würden dieses Buch nicht lesen, wenn Sie nicht zuerst daran *gedacht* hätten, es zu lesen. Wenn wir etwas erreichen wollen, ist der Gedanke mehr als nur eine Überlegung oder eine Idee. *Der Gedanke ist der Motor des Handelns*. Als solcher ist er eher eine *Einstellung* oder *Geisteshaltung* als eine flüchtige Erscheinung. Er ist eine Idee, die in Verbindung mit einem festen Ziel, Beharrlichkeit und einem brennenden Verlangen in die Erlangung von Reichtum oder eines anderen ersehnten Objekts überführt wird. Damit ein Gedanke als ausreichender Anstoß zum Erfolg dienen kann, müssen folgende Bedingungen erfüllt sein:

- ▶ **Entschiedenheit:** Es darf keine Alternativpläne geben. Der Gedanke setzt ein konkretes Ziel.
- ▶ **Zielstrebigkeit:** Alles Streben richtet sich auf das Ziel, das Sie im Kopf haben, den Gegenstand oder den Zustand, den Sie sich herbeiwünschen, die Richtung, die Sie einschlagen wollen.
- ▶ **Beharrlichkeit:** Die »Was immer nötig ist«-Einstellung, wenn es um das Erreichen des Ziels geht. Kaum jemand hat je etwas erreicht, wenn er glaubte, er würde es nicht schaffen.
- ▶ **Ein brennendes Verlangen:** Wenn das Verlangen groß genug ist, ist kein Hindernis unüberwindbar.
- ▶ **Glaube:** Man muss daran glauben und fest davon ausgehen, dass das Ziel erreicht wird.

*Der Gedanke ist die Energie, die zu den nötigen Taten antreibt,
um Hindernisse zwischen Ihnen und dem, was Sie sich wünschen,
zu überwinden.*

In der Natur verwurzelte Prinzipien

Die Prinzipien, die Ihnen ermöglichen, durch Nachdenken reich zu werden, wurzeln in der Natur. Sie, die Erde, auf der Sie leben, und jede andere materielle Substanz sind das Produkt evolutiv-närer Prozesse, durch die mikroskopisch kleine Teilchen der Materie neu und passend angeordnet wurden. Darüber hinaus begannen die Erde, jede einzelne der Milliarden Zellen in unserem Körper und jedes Atom auf der Welt *als nicht greifbare Form der Energie*.

Ein *Verlangen* ist ein Gedankenimpuls! Gedankenimpulse sind eine Form der Energie. Wenn Sie mit einem Gedankenimpuls starten, dem *Verlangen*, ein Vermögen anzuhäufen, machen Sie sich damit den gleichen »Stoff« zunutze, den die Natur zur Schöpfung der Erde und jeder Form von Materie im Universum verwendet hat, einschließlich des Körpers und des Gehirns, die den Gedankenimpuls hervorbringen.

Soweit die Wissenschaft ermitteln konnte, besteht das gesamte Universum aus Materie und Energie. Die Kombination von beidem brachte alles hervor, was wir sehen können, vom größten Stern am Himmel bis zum kleinsten Sandkorn.

Sie versuchen nun, von der Methode der Natur zu profitieren. Sie bemühen sich (aufrichtig und ernsthaft, hoffen wir), sich an die Gesetze der Natur anzupassen, indem Sie danach streben, ein *Verlangen* in sein reales und finanzielles Gegenstück zu überführen. *Sie können es schaffen! Andere haben es auch schon getan!*

Sie können mithilfe von Gesetzen, die unabänderlich sind, ein Vermögen aufbauen. Doch zunächst müssen Sie sich mit diesen Gesetzen vertraut machen und lernen, sie zu *nutzen*. Der Autor hofft, Ihnen durch Wiederholung und durch die Annäherung an diese Prinzipien von jeder erdenklichen Seite das Geheimnis zu enthüllen, durch das große Reichtümer erlangt wurden. So seltsam und paradox es erscheinen mag – das »Geheimnis« ist *kein Geheimnis*. Die Natur selbst führt es uns vor Augen, auf der Erde,

auf der wir leben, in den Sternen, den Planeten, die rund um uns herum schweben, in den Elementen unter und um uns, in jedem Grashalm und jeder Form des Lebens in Sichtweite.

Die Natur präsentiert uns das »Geheimnis« auf biologische Weise – in der Umwandlung einer winzigen Zelle, so klein, dass sie auf einer Nadelspitze verloren gehen könnte, in einen *Menschen*, der diese Zeilen liest. Das ist sicher kein kleineres Wunder als die Verwandlung eines Verlangens in sein reales Gegenstück!

Lassen Sie sich nicht davon entmutigen, wenn Sie nicht alles, was Sie bis hierher gelesen haben, verstehen. Wenn Sie sich nicht schon seit Langem mit dem Studium des menschlichen Geistes befassen, ist nicht zu erwarten, dass Sie alles, was in diesem Kapitel steht, gleich beim ersten Lesen begreifen können.

Doch mit der Zeit werden Sie große Fortschritte machen.

Die folgenden Prinzipien werden Ihnen Einblicke in die Vorstellungskraft eröffnen. Nehmen Sie alles auf, was Sie verstehen, wenn Sie diese Überlegungen zum ersten Mal lesen, dann werden Sie bei einem zweiten Durchgang bemerken, dass etwas geschehen ist, was die Worte klarer erscheinen lässt und Ihnen ein breiteres Verständnis des Ganzen ermöglicht. Am wichtigsten ist, dass Sie das Studium dieser Prinzipien *nicht aufgeben* oder unterbrechen, bis Sie das Buch mindestens *drei* Mal gelesen haben, denn dann werden Sie nicht mehr aufhören wollen.

Sie sind »der Meister Ihres Schicksals, der Kapitän Ihrer Seele«

Als der englische Dichter W. E. Henley die prophetischen Zeilen »Ich bin der Meister meines Schicksals, ich bin der Kapitän meiner Seele« schrieb, hätte er uns darüber aufklären sollen, warum wir die Meister unseres Schicksals, die Kapitäne unserer Seele sind: Wir besitzen die Fähigkeit, unsere *Gedanken* zu steuern, und unsere *Gedanken formen unsere Realität*. Und das funktioniert so:

- ▶ Der Äther, durch den diese kleine Erde treibt, in dem wir uns bewegen und existieren, ist eine unfassbar schnell vibrierende Form der Energie. Dieser Äther ist mit einer universellen Kraft gefüllt, die sich an die Art der Gedanken *anpasst*, die wir haben, und uns auf natürliche Weise *beeinflusst*, sodass unsere Gedanken in ihr reales Gegenstück überführt werden.
- ▶ Diese Kraft unterscheidet nicht zwischen destruktiven und konstruktiven Gedanken. Sie setzt Gedanken an Armut genauso schnell in Realität um wie Gedanken an Reichtum.
- ▶ Unser Gehirn wird von den Gedanken, die uns beherrschen, magnetisiert, und diese »Magneten« ziehen auf eine Weise, die niemand genau durchblickt, die Kräfte, Menschen und Lebensumstände an, die zum Wesen unserer dominierenden Gedanken passen.
- ▶ Bevor wir Reichtum in Hülle und Fülle anhäufen können, müssen wir unser Gehirn mit einem intensiven *Verlangen* nach Reichtum magnetisieren. Wir müssen »geldbewusst« werden, bis das *Verlangen* nach Geld genügend Kraft besitzt, um sich aus einem Verlangen in echten Reichtum zu verwandeln.

*Sie sind wahrlich der Meister Ihres Schicksals,
der Kapitän Ihrer Seele. Diese naturgegebene und beständige
Wahrheit bildet die Grundlage der Prinzipien, die in diesem Buch
beschrieben werden. Diese Prinzipien offenbaren, wie man sein
finanzielles Schicksal selbst in die Hand nimmt.*

Entwickeln Sie Erfolgsbewusstsein

Die große Wirtschaftskrise in den USA, die 1929 begann, brachte eine noch nie da gewesene Zerstörung mit sich, die auch einige Zeit nach dem Amtsantritt von Franklin D. Roosevelt noch an-

dauerte. Dann ließ die Krise nach, bis sie sich schließlich ganz auflöste. So wie ein Techniker im Theater das Licht nach und nach aufdreht, sodass die Dunkelheit dem Licht gewichen ist, bevor man es so richtig bemerkt, verließ auch der Bann der Angst langsam die Köpfe der Menschen, und die Dunkelheit füllte sich mit Glauben. Was unmöglich schien, wurde durch die Kraft der Gedanken möglich.

Einige der Leser dieses Buches werden glauben, dass niemand *durch Nachdenken reich werden* könne. Sie sind nicht in der Lage, »sich reich zu denken«, weil ihre Denkgewohnheiten von Armut, Mangel, Elend, Misserfolgen und Niederlagen geprägt sind. Der erste Schritt, um durch Nachdenken reich zu werden, besteht darin, die richtige Geisteshaltung einzunehmen:

- ▶ **Werden Sie *erfolgsbewusst*.** Erfolg stellt sich bei denen ein, die *erfolgsbewusst* sind. Wer sich gleichgültig gestattet, *scheiterbewusst* zu sein, wird scheitern.
- ▶ **Denken Sie nicht in Begriffen wie »unmöglich« und »geht nicht«.** Die Leute weisen gern auf Lösungsansätze hin, die *nicht funktionieren und sich nicht umsetzen lassen*. Streichen Sie diese und andere kontraproduktive Formulierungen aus Ihrem Wortschatz.
- ▶ **Bewerten Sie Chancen danach, was möglich ist, nicht gemäß Ihrer eigenen Eindrücke und Überzeugungen.** Menschen neigen dazu, alles und jeden gemäß ihrer beschränkten Eindrücke und Überzeugungen zu beurteilen. Lassen Sie nicht zu, dass vorgefasste Meinungen Sie und andere davon abhalten, zu erreichen, was möglich ist.

*Das Ziel dieses Buches ist es, all denen, die danach suchen, zu zeigen, wie man von einer **scheiterbewussten** zu einer **erfolgsbewussten** Geisteshaltung gelangt.*

Geschichten, die von der Kraft der Gedanken zeugen

Die folgenden Geschichten demonstrieren, wie sich immaterielle Gedanken in Verbindung mit einem festen Ziel, Beharrlichkeit und einem brennenden Verlangen in materielles Vermögen überführen lassen und wie die Kraft, die Gedanken zu steuern, die Realität formt.

Der Mann, der durch die Kraft der Gedanken zum Partner von Thomas A. Edison wurde

Edwin C. Barnes setzte die Kraft der Gedanken ein, um ein Geschäftspartner des großen Thomas Edison zu werden. Zwei der Haupteigenschaften von Barnes' Gedanken waren, dass er *entschieden* war und ein *festes Ziel* verfolgte: Barnes wollte *mit* Edison arbeiten, nicht *für* ihn.

Dem standen zwei Hindernisse im Weg: Barnes kannte Edison nicht und hatte nicht die Mittel, um nach Orange in New Jersey zu reisen und ihn kennenzulernen. Das hätte ausgereicht, um die meisten Menschen zu entmutigen, doch Barnes' Gedanke war kein gewöhnlicher Gedanke! Er ging mit Beharrlichkeit und einem brennenden Verlangen einher. Barnes war so entschlossen, sein Ziel zu erreichen, dass er schließlich beschloss, als blinder Passagier auf einem Güterzug mitzufahren.

In Edisons Labor angekommen, stellte er sich vor und verkündete, er wolle mit dem Erfinder ins Geschäft kommen. Über dieses erste Treffen zwischen Barnes und ihm berichtete Edison Jahre später:

Er stand dort vor mir und sah aus wie ein gewöhnlicher Landstreicher, doch irgendetwas in seinem Gesichtsausdruck vermittelte den Eindruck, dass er fest entschlossen war, das zu erreichen, weswegen er

gekommen war. Ich hatte aus jahrelanger Erfahrung gelernt, dass ein Mann, der sich etwas so sehr *wünscht*, dass er bereit ist, dafür ohne mit der Wimper zu zucken seine gesamte Zukunft aufs Spiel zu setzen, es auch erreicht. Ich gab Barnes die Chance, um die er mich bat, weil ich erkannte, dass er so lange darauf beharren würde, bis er Erfolg hatte. Die spätere Entwicklung zeigte, dass das kein Fehler war.

Was genau der junge Barnes in diesem Gespräch zu Edison sagte, war weitaus weniger wichtig als das, was er *dachte*. Das sagte sogar Edison selbst! Es konnte nicht das äußere Erscheinungsbild des jungen Mannes gewesen sein, das ihm die Stelle bei Edison einbrachte, denn das sprach sicherlich gegen ihn. Entscheidend war der *Gedanke*.

Es war nicht Barnes äußeres Erscheinungsbild, das ihm die Stelle bei Edison einbrachte. Entscheidend war der *Gedanke*.

Barnes wurde nicht gleich Edisons Partner. Er erhielt die Chance, bei Edison im Büro anzufangen. Er bekam einen sehr geringen Lohn und eine Aufgabe, die für Barnes von größter Bedeutung war, weil sie ihm ermöglichte, sich zu beweisen – obwohl Edison die Aufgabe ziemlich unbedeutend fand.

So vergingen Monate, während derer sich scheinbar nichts ereignete, was Barnes seinem ersehnten *Ziel* näherbrachte. Doch in Barnes' Kopf geschah etwas Wichtiges. Sein *Verlangen*, Edisons Geschäftspartner zu werden, wurde immer stärker.

Psychologen haben zutreffend festgestellt: »Wenn man wirklich bereit für etwas ist, tritt es auch ein.« Barnes war bereit für die Geschäftspartnerschaft mit Edison; mehr noch, er war *fest entschlossen, bereit zu bleiben, bis er sein Ziel erreicht hatte*.

Er sagte nicht zu sich selbst: Ach, was bringt es schon? Ich glaube, ich schwenke lieber um und bemühe mich um eine Stelle als

Verkäufer. Stattdessen sagte er: »Ich bin hergekommen, um Edisons Geschäftspartner zu werden, und das werde ich schaffen, auch wenn es den Rest meines Lebens in Anspruch nimmt.« Und das meinte er auch so! Wie anders die Geschichte vieler Leute klingen würde, wenn sie sich ein festes Ziel setzen und dieses so lange verfolgen würden, bis sich daraus eine alles verschlingende Besessenheit entwickelt hätte!

»Wenn man wirklich bereit für etwas ist, tritt es ein.«

Vielleicht ahnte der junge Barnes es zu der Zeit nicht, doch seine bulldoggenartige Entschlossenheit, seine Beharrlichkeit beim Verfolgen dieses einen *Verlangens*, war dazu bestimmt, alle Widerstände einzureißen und ihm die Chance zu verschaffen, die er sich wünschte.

Als sich die Gelegenheit schließlich ergab, geschah das in einer anderen Form und aus einer anderen Richtung, als Barnes erwartet hatte. Das ist einer der Tricks von Chancen. Sie haben die schlitzohrige Angewohnheit, sich durch die Hintertür hereinzuschleichen, und treten oft als Unglück oder Rückschläge verkleidet auf. Vielleicht verpassen es deswegen so viele, sie zu erkennen.

Edison hatte gerade ein neues Bürogerät erfunden, einen Phonographen, der zu der Zeit »Edison-Diktiermaschine« und später Ediphone hieß. Seine Vertriebler waren nicht gerade begeistert von dem Apparat. Sie glaubten nicht, dass er sich ohne große Mühen verkaufen ließe. Da sah Barnes seine Chance. Sie war leise herbeigekrochen und hatte sich in einer seltsam aussehenden Maschine versteckt, die niemanden außer Barnes und den Erfinder interessierte.

Barnes wusste (*festes Ziel*, befeuert durch *Beharrlichkeit* und ein *brennendes Verlangen*), dass er die Edison-Diktiermaschine ver-

kaufen könnte. Das schlug er Edison vor und erhielt umgehend die Erlaubnis dafür. Und es gelang ihm auch. So erfolgreich, dass Edison ihm vertraglich zugestand, das Gerät im ganzen Land zu vertreiben und zu vermarkten. Diese Partnerschaft brachte den Slogan »Hergestellt von Edison, installiert von Barnes« hervor. Die Geschäftsverbindung machte Barnes reich, aber er erreichte zudem noch etwas viel Größeres: Er bewies, dass man wirklich *durch Nachdenken reich werden kann*.

Barnes *dachte* sich buchstäblich in die Partnerschaft mit dem großen Edison! Er *dachte* sich ein Vermögen herbei. Zu Beginn hatte er gar nichts, kein Geld, keinen Einfluss und nur eine geringe Schulbildung. Doch was er stattdessen besaß, waren Initiative, Glauben und der Wille zu gewinnen. Er *wusste, was er wollte, und war fest entschlossen, diesem Verlangen nachzugehen, bis es erfüllt war*. Dank dieser nicht greifbaren Kräfte machte er sich zum ersten Mann an der Seite des größten Erfinders, der je gelebt hat.

Barnes *dachte* sich buchstäblich in eine Partnerschaft mit dem großen Edison!

Lassen Sie uns nun eine andere Situation betrachten, einen Mann, der genügend greifbare Hinweise auf Reichtum hatte, ihn aber verlor, weil er einen Meter vor dem Ziel aufgab.

Ein Meter daneben

Zu den gängigsten Gründen des Scheiterns gehört die Gewohnheit aufzugeben, wenn man zwischenzeitlich das Gefühl hat, am Ende zu sein. Diesen Fehler macht jeder irgendwann einmal. Dies ist eine Geschichte darüber, wie ein Gedanke ohne die nötige Beharrlichkeit zum Scheitern führen kann.

R. U. Darby, der später einer der erfolgreichsten Versicherungsmakler der USA wurde, erzählt uns die Geschichte seines Onkels, der in den Tagen des Goldrausches vom »Fieber« gepackt wurde und in den Westen ging, um *durch Graben reich zu werden*. Ihm war nicht bewusst, dass sich im Kopf der Menschen mehr Gold finden lässt als in der Erde. Er erstand ein Stück Land und machte sich mit Hacke und Schaufel ans Werk. Sein Gedanke war sicherlich von *Entschlossenheit* geprägt, er verfolgte ein *festes Ziel* und war von *einem brennenden Verlangen* angetrieben – dem Verlangen nach Gold.

Gedanken ohne Beharrlichkeit sind oft zum Scheitern verurteilt.

Nach wochenlangem Schuften wurde er mit einem Fund belohnt. Doch um das glänzende Erz an die Oberfläche zu holen, brauchte er bestimmte Gerätschaften. Also deckte er die Mine still und leise zu, kehrte in seine Heimatstadt Williamsburg in Maryland zurück und erzählte seiner Familie und ein paar Nachbarn von dem Fund. Sie brachten das Geld für die nötigen Geräte auf und ließen sie in den Westen bringen. Der Onkel und Darby fuhren zurück zur Mine.

Dort holten sie die erste Ladung Erz aus der Mine und brachten sie zu einer Schmelzhütte. Es stellte sich heraus, dass sie eine der einträglichsten Minen von ganz Colorado besaßen! Ein paar mehr solcher Ladungen, und die Schulden wären abbezahlt. Danach würde das Geld in Strömen fließen.

Die Bohrer stießen in die Tiefe vor, während sich die Hoffnung von Darby und seinem Onkel immer weiter in die Höhe schraubte. Doch dann geschah etwas. Die Goldader verschwand! Sie waren am Ende des Regenbogens angekommen, doch ein Topf voll Gold war nicht zu finden. Sie bohrten weiter, wollten die Ader unbedingt wiederfinden, doch ohne Erfolg.

Schließlich beschlossen sie *aufzugeben*. Sie verkauften die Geräte für ein paar Hundert Dollar an einen Trödler und stiegen in den

Zug nach Hause. Manche Trödler sind eher dumm, doch nicht so dieser! Er rief einen Bergbauingenieur hinzu, der sich die Mine ansah und ein paar Berechnungen anstellte. Der Ingenieur war der Meinung, dass das Projekt gescheitert war, weil die Besitzer der Mine sich nicht mit »Bruchlinien« auskannten. Seinen Kalkulationen nach befände sich die Ader nur *einen Meter von der Stelle entfernt, wo die Darbys aufgehört hatten zu bohren!* Und genau so war es auch. Der Trödler holte Erz im Wert von Millionen Dollar aus der Mine, weil er klug genug war, einen Experten um Rat zu fragen, bevor er aufgab.

Der Trödler hatte kein Spezialwissen über Bruchlinien, aber den Verstand, einen Fachmann hinzuzuziehen. Lesen Sie Schritt 15, um mehr darüber zu erfahren, wie man die Kraft des Spezialwissens nutzt, wenn man selbst keines hat.

Einige Zeit später holte Darby ein Vielfaches seines Verlustes wieder herein, als er erkannte, dass *Verlangen* in Gold umgewandelt werden kann. Da war er schon ins Lebensversicherungsgeschäft eingestiegen.

Die Erinnerung daran, dass er ein riesiges Vermögen verloren hatte, weil er einen Meter vor dem Gold aufgegeben hatte, kam Darby in seinem Beruf zugute, denn er sagte sich immer: »Ich habe einen Meter vor dem Gold aufgegeben, aber ich werde niemals aufgeben, wenn jemand, dem ich eine Versicherung verkaufen will, Nein sagt.« Dieses Nicht-locker-lassen verdankt er der Lektion, die er daraus gelernt hatte, im Goldgräbergeschäft so kurz vor der Erfüllung seiner Träume aufgeben zu haben.

Bevor sich Erfolg einstellt, müssen die meisten Leute eine Reihe Rückschläge und manchmal sogar ein Scheitern hinnehmen. Angesichts eines Misserfolgs erscheint es wie die einfachste und logischste Lösung *aufzugeben*. In solchen Zeiten der Widrigkeit ist Beharrlichkeit der Schlüssel zum Erfolg.

Mehr als 500 der erfolgreichsten Menschen der Welt behaupten, dass ihr größter Erfolg nur einen Schritt hinter der Niederlage eintrat. Das Scheitern ist ein Gauner mit einem scharfen Sinn für List und Ironie. Es hat große Freude daran, einem ein Bein zu stellen, wenn der Erfolg fast schon in Reichweite ist.

Wenn man dem Scheitern einen Strich durch die Rechnung machen will, ist *Beharrlichkeit* entscheidend, wie die nächste Geschichte zeigt.

Eine 50 Cent teure Lektion in Beharrlichkeit

Kurz nachdem Darby durch die »harte Schule des Lebens« gegangen war und auf schmerzhaft Weise gelernt hatte, wie wichtig Beharrlichkeit ist, hatte er das Glück, eine Situation zu erleben, die ihm zeigte, dass »Nein« nicht zwingend »Nein« bedeutet.

Eines Nachmittags half er seinem Onkel, in einer altmodischen Mühle Weizen zu mahlen. Der Onkel betrieb einen großen Hof, auf dem eine Reihe von Teilpächtern lebte. Leise öffnete sich die Tür und ein kleines Mädchen, die Tochter eines Pächters, kam herein. Es blieb neben der Tür stehen.

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

Das Mädchen antwortete demütig: »Meine Mama hätte gern 50 Cent.«

»Gibt's nicht«, erwiderte der Onkel scharf. »Und jetzt ab mit dir.«

»Ja, Sir«, sagte das Mädchen. Doch es rührte sich nicht von der Stelle.

Der Onkel fuhr mit seiner Arbeit fort, so konzentriert, dass er gar nicht bemerkte, dass das Mädchen die Mühle nicht verließ. Als er aufschaute und sah, dass es immer noch dort stand, brüllte er: »Ich habe dir gesagt, du sollst nach Hause gehen! Jetzt hau ab, oder ich hole die Rute.«

Das kleine Mädchen sagte: »Ja, Sir«, bewegte sich aber keinen Zentimeter.

Der Onkel ließ einen Sack Korn fallen, den er gerade in den Mühlenrichter hatte schütten wollen, griff nach einer Fassdaube und ging mit einem Gesichtsausdruck, der nichts Gutes verhieß, auf das Kind zu.

Darby hielt die Luft an. Er war sich sicher, dass er nun Zeuge eines Mordes werden würde. Sein Onkel hatte ein hitziges Gemüt, das wusste er. Als er beim Kind angekommen war, trat es rasch einen Schritt vor, sah ihm in die Augen und schrie, so laut es seine schrille Stimme erlaubte: »*Meine Mama soll die 50 Cent haben!*«

Der Onkel hielt inne, sah das Mädchen kurz an und legte langsam die Fassdaube zur Seite. Dann steckte er die Hand in die Tasche, holte einen halben Dollar heraus und drückte ihn der Kleinen in die Hand.

Sie nahm das Geld und ging langsam rückwärts Richtung Tür, ohne den Blick von dem Mann abzuwenden, den sie gerade besiegt hatte. Nachdem sie weg war, setzte sich der Onkel auf eine Kiste und starrte mehr als zehn Minuten lang aus dem Fenster. Er dachte ehrfürchtig über die krachende Niederlage nach, die er gerade erlitten hatte.

Auch Darby begann zu überlegen. Es war das allererste Mal gewesen, dass er miterlebt hatte, wie das Kind eines Teilpächters vorsätzlich eine erwachsene Autoritätsperson in ihre Schranken verwiesen hatte. Wie war dem Mädchen das gelungen? Was war dem Onkel widerfahren, dass sein Zorn verraucht und er sanft wie ein

