

NAPOLEON — HILL —

W. CLEMENT STONE

MIT
POSITIVEM
DENKEN

ZUM

ERFOLG



ÜBER 60 MILLIONEN VERKAUFTE EXEMPLARE VON
THINK AND GROW RICH

FBV

manager magazin
**Bestseller-
Autor**

Der
US-Bestseller
*Success through
a Positive Mental
Attitude*

NAPOLEON
— HILL —

W. CLEMENT STONE

MIT
POSITIVEM
DENKEN
ZUM
ERFOLG

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2020

© 2020 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

COPYRIGHT © 1960, 1977 By Prentice-Hall, Inc.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Simone Siebert
Redaktion: Karla Seedorf
Lektorat: Christine Rechberger
Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer
Umschlagabbildung: Shutterstock.com/Sailorr
Satz: ZeroSoft, Timisoara
Druck: CPI books GmbH, Leck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-222-3
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-413-5
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-414-2

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de.

INHALT

VORWORT	10
EINFÜHRUNG	13
TEIL I	
WO DER WEG ZUM ERFOLG SEINEN ANFANG NIMMT	21
KAPITEL EINS	
LERNEN SIE DEN WICHTIGSTEN LEBENDEN MENSCHEN KENNEN!	22
KAPITEL ZWEI	
SIE KÖNNEN IHRE WELT VERÄNDERN	40
KAPITEL DREI	
BEFREIEN SIE IHR DENKEN VON SPINNWEBEN	60
KAPITEL VIER	
WERDEN SIE ES WAGEN, DIE KRÄFTE IHRES GEISTES ZU ERFORSCHEN?	79
KAPITEL FÜNF	
... UND NOCH ETWAS MEHR	98

TEIL II

**FÜNF GEISTIGE GESCHÜTZE FÜR DEN VORSTOSS
IN RICHTUNG ERFOLG..... 115**

KAPITEL SECHS

SIE HABEN EIN PROBLEM? DAS IST GUT!..... 116

KAPITEL SIEBEN

LERNEN SIE SEHEN 133

KAPITEL ACHT

DAS GEHEIMNIS, WIE SIE DINGE ERLEDIGEN. 149

KAPITEL NEUN

SO MOTIVIEREN SIE SICH SELBST 163

KAPITEL ZEHN

SO MOTIVIEREN SIE ANDERE 177

TEIL III

IHR SCHLÜSSEL ZUR ZITADELLE DES REICHTUMS. . 195

KAPITEL ELF

**KANN MAN DEN WEG ZUM REICHTUM
ABKÜRZEN?..... 196**

KAPITEL ZWÖLF

**SO ZIEHEN SIE REICHTUM AN, STATT IHN
ABZUSTOSSEN 198**

KAPITEL DREIZEHN

**WENN SIE KEIN GELD HABEN – VERWENDEN SIE
ALG! 214**

KAPITEL VIERZEHN

SO FINDEN SIE ZUFRIEDENHEIT IN IHREM BERUF. . 235

KAPITEL FÜNFZEHN	
IHRE WUNDERBARE MACHT	250

TEIL IV

MACHEN SIE SICH BEREIT FÜR IHREN ERFOLG!	271
---	------------

KAPITEL SECHZEHN	
SO ERHÖHEN SIE IHREN ENERGIEPEGEL	272

KAPITEL SIEBZEHN	
SIE KÖNNEN SICH GUTER GESUNDHEIT ERFREUEN UND LÄNGER LEBEN	284

KAPITEL ACHTZEHN	
KÖNNEN SIE GLÜCK ANZIEHEN?	305

KAPITEL NEUNZEHN	
ENTLEDIGEN SIE SICH IHRER SCHULDGEFÜHLE . . .	323

TEIL V

SCHREITEN SIE ZUR TAT!	339
---	------------

KAPITEL ZWANZIG	
NUN IST ES AN DER ZEIT, IHREN ERFOLGSQUOTIENTEN ZU ERMITTELN	340

KAPITEL EINUNDZWANZIG	
WECKEN SIE IHREN SCHLAFENDEN RIESEN	351

KAPITEL ZWEIUNDZWANZIG	
DIE ERSTAUNLICHE KRAFT EINER BIBLIOGRAFIE . . .	355

DIE KRÄFTE DES VERSTANDS – IHRES VERSTANDS – SIND GRENZENLOS!

Mit positivem Denken zum Erfolg zeigt Ihnen, wie Sie PGH* nutzen können, um Ihren Verstand von Spinnweben zu befreien – und wie Sie ein Ziel ins Auge fassen und dieses Ziel durch beharrliches Nachdenken und positives Handeln erreichen können.

In einfachen und klaren Worten präsentiert der Autor fünf Wege der Eigenmotivation, die ein Sprungbrett zum Erfolg sein können ... sechs Schritte zu mehr Lebensfreude, ein entscheidender Aspekt in zwischenmenschlichen Beziehungen ... und drei Möglichkeiten, um sich von Schuldgefühlen, einer gängigen Erfolgshürde, zu befreien.

Machen Sie sich ab sofort auf den Weg zu Ihrem geschäftlichen und privaten Erfolg. Lesen Sie, was andere geschafft haben und wie sie es geschafft haben, und denken Sie immer daran, dass Sie das selbe erreichen können!

* Napoleon Hill spricht von Positive Mental Attitude (PMA) und Negative Mental Attitude (NMA), um die beiden Gegensätze der Geisteshaltung zu beschreiben. Im Folgenden werden diese beiden Begriffe mit PGH (Positive Geisteshaltung) und NGH (Negative Geisteshaltung) bezeichnet. (Anm. d. Übers.)

Mit positivem Denken zum Erfolg

»... hat mein ehemals erfolgloses Leben verändert und mich ganz nach oben gebracht. Wenn Sie dauerhaft auf der Siegerstraße wandeln möchten, dann lesen Sie dieses Buch mindestens einmal pro Jahr. Ich tue das und lerne jedes Mal noch etwas Neues dazu.«

– Denis Waitley, Autor der Werke
Der Kern unserer Kraft und Psychologie des Erfolgs

Mit positivem Denken zum Erfolg

»... ist eines der zehn Bücher, die meinen Glauben und mein Weltbild am meisten beeinflusst haben. Es ist ein vortreffliches Buch, ein Klassiker ... Niemandes Bildung ist vollständig ohne die Konzepte, die darin so weise und sorgfältig dargelegt werden.«

– Rev. Robert H. Schuller

*Wir widmen dieses Buch ANDREW CARNEGIE,
dessen Motto lautete: »Alles im Leben, das zu besit-
zen sich lohnt, ist es wert, dafür zu arbeiten!« und*

DEM WICHTIGSTEN LEBENDEN MENSCHEN

VORWORT

»Ein gutes Buch ist ein Buch, das uns liest«, schrieb einst der große dänische Philosoph und Theologe Søren Kierkegaard.

Ein solches Buch halten Sie in Ihren Händen. Ein Werk, das inzwischen nicht nur zu einem Klassiker unter den Selbsthilfebüchern avanciert ist, sondern das noch dazu die seltene Fähigkeit besitzt, sich auf unsere Probleme zu beziehen und sie nachzuempfinden, um uns dann wie ein weiser alter Freund die richtigen Lösungen aufzuzeigen.

Trotzdem muss ich Sie warnen.

Mit positivem Denken zum Erfolg wird Ihnen Ihre Arbeit nicht abnehmen. Wenn Sie Ihr Leben wirklich zum Besseren verändern möchten, wenn Sie bereit sind, den Preis dafür zu bezahlen, indem Sie Zeit, Geistesarbeit und Mühe in das Erringen Ihrer Ziele investieren – und wenn Sie dabei ehrlich zu sich selbst sind –, dann halten Sie ein seltenes Juwel in Ihren Händen. Einen Fahrplan in eine bessere Zukunft, eine kostbare Blaupause, die Sie in die Lage versetzen wird, Ihre Zukunft von Grund auf neu zu gestalten.

Ich spreche aus Erfahrung. Vor vielen Jahren habe ich durch meine eigene Torheit und durch Fehler alles verloren, was mir lieb und teuer war: meine Familie, mein Heim und meine Arbeitsstelle. Fast mittellos und ohne Orientierung begann ich, durch das Land zu ziehen, auf der Suche nach mir selbst sowie nach Antworten, die mein Leben erträglich machen würden.

Dabei verbrachte ich viel Zeit in öffentlichen Bibliotheken – weil sie keinen Eintritt kosteten und weil es dort warm war. Auf der Suche nach der einen Botschaft, die mir eröffnen würde, wo ich vom Weg

abgekommen war – und was ich tun könnte, um das, was von meinem Leben übrig war, zu retten –, las ich von Plato bis hin zu Peale alles, was ich finden konnte.

Meine Antworten fand ich schließlich in W. Clement Stones und Napoleon Hills Buch *Mit positivem Denken zum Erfolg*. Ich habe die einfachen Techniken und Methoden, die dieser Klassiker enthält, mehr als 15 Jahre lang angewendet, und sie haben mir wesentlich mehr Reichtum und Glück beschert, als ich verdiene. Von einem mittellosen Landstreicher ohne Wurzeln brachte ich es zum Geschäftsführer zweier Unternehmen und zum Chefredakteur von *Success Unlimited*, einem der bedeutendsten Magazine seiner Art weltweit. Darüber hinaus schrieb ich sechs Bücher, von denen sich eines, *Der beste Verkäufer der Welt*, inzwischen zum meistverkauften Buch aller Zeiten für Verkäufer entwickelt hat. Es wurde in 14 Sprachen übersetzt und ging mehr als drei Millionen Mal über die Ladentheken.

Ohne die tägliche Anwendung der Erfolgsprinzipien, die ich in Stones und Hills Klassiker entdeckte, wäre mir nichts davon gelungen. Und wenn ich das, von ganz unten kommend, schaffen konnte, dann überlegen Sie nur, was Sie mit dem, was Sie bereits jetzt zu bieten haben, erst erreichen können.

Wir leben in einer seltsamen und schnelllebigen Welt, die jeden Tag einen neuen Propheten hervorbringt, der uns seinen ganz eigenen Weg zu Glück und Erfolg predigt. Wie Hula-Hoop-Reifen und anderes Spielzeug werden auch diese vermeintlichen Heilsbringer genauso schnell wieder verschwinden, wie sie aufgetaucht sind, und wenn sich der Nebel der zeitweiligen Begeisterung lichtet, wird die Wahrheit von Stones und Hills Buch noch immer die Leben tausender Menschen verändern, die heute noch gar nicht das Licht der Welt erblickt haben.

Möchten Sie Ihr Leben wirklich zum Positiven wenden?

Wenn Sie mit Ja antworten, könnte *Mit positivem Denken zum Erfolg* das Beste sein, das Ihnen je passiert ist. Lesen Sie es. Studieren Sie es.

Lesen Sie es noch einmal. Und schreiten Sie dann zur Tat. Es ist eigentlich ganz einfach, wenn Sie einmal beschlossen haben, für Ihren Erfolg zu arbeiten.

Dann werden Ihnen wunderbare Dinge passieren.

Ich weiß, wovon ich spreche.

OG MANDINO

EINFÜHRUNG

Das größte Geheimnis des Erfolgs lautet: Es gibt kein Geheimnis. Hunderttausende Männer und Frauen, die dieses Buch seit seinem Erscheinen gelesen haben, haben dies bereits erkannt. Denn die Erfolgsformel ist keineswegs geheim, unerreichbar oder komplex, sondern wird auf den folgenden Seiten anschaulich erklärt.

Genau wie die Menschen, die dank der hier versammelten Ideen bereits Erfolgsgeschichte schreiben konnten, werden auch Sie feststellen, dass Ihnen nach der Lektüre etwas Wunderbares passieren wird – wenn Sie bereit dafür sind. Sie werden körperliche, geistige und moralische Gesundheit erlangen, Glück, Wohlstand oder jedes andere erstrebenswerte Ziel, das nicht gegen Gottes Gesetze verstößt oder die Rechte Ihrer Mitmenschen verletzt.

Weil sich diese Auflage an eine ganz neue Generation von Lesern richtet, ist es sicher hilfreich, wenn ich zunächst etwas mehr über meine Zusammenarbeit mit dem inzwischen verstorbenen Dr. Napoleon Hill erzähle.

Dein Grundrecht auf Reichtum. 1937 besaß und führte ich die Combined Registry Company, eine exklusiv auf Unfallversicherungen spezialisierte, national tätige Versicherungsgesellschaft. Damals erhielt ich von Morris Pickus, einem bekannten Vertriebsmanager, Verkaufsberater und Vortragsredner, ein neu veröffentlichtes Buch mit dem Titel *Dein Grundrecht auf Reichtum* von Napoleon Hill. Ich las es mit enormem Interesse, weil die darin skizzierte Philosophie genau meiner eigenen entsprach. Tatsächlich begeisterte mich das Buch

sogar so sehr, dass ich jedem meiner Versicherungsvertreter in den gesamten Vereinigten Staaten ein Exemplar schickte.

Bingo! Damit hatte ich den Jackpot geknackt, denn ich machte eine lukrative Entdeckung. *Dein Grundrecht auf Reichtum* erwies sich als wirksames Instrument, das meine Vertreter animierte, sich selbst zur Steigerung ihrer Umsätze und Gewinne zu motivieren – und noch etwas mehr: zu Wohlstand zu gelangen, indem sie seiner inspirierenden Handlungsaufforderung zur Selbsthilfe Folge leisteten. Fortan war *Dein Grundrecht auf Reichtum* ein fester Bestandteil des Willkommenspakets, das alle neuen Vertriebsmitarbeiter meiner Unternehmen erhielten.

Hill selbst begegnete ich erstmals im Jahr 1951. Zu diesem Zeitpunkt war er bereits 68 Jahre alt und hatte sich inzwischen, abgesehen von gelegentlichen Engagements als Gastredner, als kultivierter Pensionär im kalifornischen Glendale zur Ruhe gesetzt. Wir verstanden uns sofort ganz ausgezeichnet. In unserem Gespräch entwickelten wir eine Vielzahl von Ideen, und ich drängte ihn, aus dem Ruhestand zurückzukehren und seine Karriere im Motivationstraining und als Autor motivierender Bücher wieder aufzunehmen. Er sagte unter einer Bedingung zu: Ich sollte sein Manager werden. Ich willigte ein, obwohl ich als Vorstand eines internationalen millionenschweren Versicherungsunternehmens eigentlich schon mehr als genug Arbeit hatte, die mich in Atem hielt.

Das *Success*-Magazin, das als kleinformatige Mitgliederzeitschrift unseres Clubs mit dem Titel »PGH – Die Wissenschaft des Erfolgs« seinen Anfang nahm, war eines der frühen Resultate unserer Zusammenarbeit. Diese Zeitschrift, die wir bei ihrer Gründung im Jahr 1954 *Success Unlimited* taufte, diente dem Zweck, den Mitgliedern Monat für Monat neue Motivation zu übermitteln. Denn wir waren überzeugt: »Motivation ist wie ein Feuer: Wenn man es nicht regelmäßig schürt, erlischt es.« Die Idee funktionierte und unser kleines Magazin entwickelte sich über die Jahre langsam, aber stetig weiter, erschien

bald im Standardformat, erhielt einen kürzeren Titel und zusätzliche nationale Anzeigenseiten, bis es schließlich zu der bekannten Publikation wurde, die es heute ist. Über all diese Veränderungen hinweg ist *Success* stets den grundlegenden Ideen treu geblieben, die Hill und ich in der ersten Ausgabe darlegten. Diese positiven Konzepte haben auch für heutige Erfolgssuchende nichts von ihrer ursprünglichen Gültigkeit eingebüßt. Sie sind das Herzstück dieses Buchs.

Es mag für Leser, die mit der Entwicklung der Ratgeberliteratur in Amerika nicht vertraut sind, unglaublich klingen, doch der Ursprung dieser Konzepte war ein Interview, das Napoleon Hill mit dem berühmten Stahlmagnaten, Philosophen und Wohltäter Andrew Carnegie im Jahr 1908 führte.

Hill, der 1883 in ärmlichen Verhältnissen in den Bergen von Wise County, Virginia, geboren wurde, war mit einer ruhigen und geduldischen Stiefmutter gesegnet, die ihn überzeugen konnte, nicht seinen ungestümen Neigungen nachzugeben, sondern eine solide Bildung zu erlangen und sich selbst hohe Ziele zu setzen. Seinen Collegebesuch finanzierte er, indem er für Zeitungen und Magazine schrieb. Ein späteres Jurastudium war sein großes Ziel – bis zu dem Tag, an dem er den Auftrag erhielt, Carnegie zu interviewen. Diesen großen Mann beeindruckte der junge Journalist so sehr, dass er ihn zu sich nach Hause einlud. Das Gespräch, das sich daraufhin zwischen den beiden entwickelte, erstreckte sich über drei Tage. Der ältere Mann erzählte von den großen Philosophen und von der Wirkung, die ihre Ideen im Lauf der Jahrhunderte auf die Zivilisation entfaltet hatten. Das Gesagte hinterließ bei dem jungen Hill, der diesen Ausführungen gebannt lauschte, einen bleibenden Eindruck.

Eine Herausforderung. Andrew Carnegie kannte die menschliche Natur. Er wusste, dass eine Möglichkeit, um ausgeprägt extrovertierte Menschen mit viel Energie und Beharrlichkeit – deren Vernunft und Emotionen im Gleichgewicht sind – zu motivieren, darin besteht, sie vor Herausforderungen zu stellen. Sein junger Gast war so ein

Mensch, und Carnegie dachte sich eine interessante Herausforderung für ihn aus.

»Was macht das Klima in dieser großartigen Nation so besonders, dass ich, ein Ausländer, hier ein Unternehmen aufbauen und zu Wohlstand gelangen kann?«, lautete seine Frage. »Wie kommt es, dass hier jeder erfolgreich sein kann?« Und noch bevor Hill darauf antworten konnte, fuhr er fort: »Ich fordere Sie auf, 20 Jahre Ihres Lebens dem Studium der Philosophie hinter dem amerikanischen Erfolg zu widmen und eine Antwort zu finden. Nehmen Sie die Herausforderung an?«

»Ja«, rief Hill.

Andrew Carnegie besaß eine unerschütterliche Überzeugung: Alles im Leben, dessen Besitz lohnt, ist es wert, dafür zu arbeiten. Er war bereit, dem jungen Autor seine Zeit und seinen Rat zu schenken, ihm durch Empfehlungsschreiben die Türen bedeutender amerikanischer Zeitgenossen zu öffnen und ihm sämtliche Auslagen, wie die Kosten für die Reisen zu seinen Gesprächspartnern, zu erstatten. Doch darüber hinaus war Hill auf sich allein gestellt und würde sich seinen Lebensunterhalt neben der Arbeit an diesem Projekt selbst verdienen müssen.

In den folgenden 20 Jahren interviewte Hill mehr als 500 erfolgreiche Männer, darunter Henry Ford, William Wrigley Jr., John Wanamaker, George Eastman, John D. Rockefeller, Thomas A. Edison, Theodore Roosevelt, Albert Hubbard, J. Ogden Armour, Luther Burbank, Dr. Alexander Graham Bell und Julius Rosenwald.

Und er sorgte in der Tat für sein eigenes Auskommen – indem er viele der Prinzipien beherzigte, die er von Carnegie und seinen Interviewpartnern lernte.

1928 war es dann schließlich so weit: Hill vollendete sein acht Bände umfassendes Werk mit dem Titel *Gesetze des Erfolgs*. Diese Bücher, die weltweite Verbreitung fanden und bis heute erhältlich sind, motivierten tausende Menschen zu herausragenden Erfolgen.

Auf Empfehlung des amerikanischen Senators Jennings Randolph wurde Hill zum Berater gleich zweier US-Präsidenten, Woodrow Wilson und Franklin D. Roosevelt, und nahm Einfluss auf Entscheidungen, die amerikanische Geschichte schrieben.

Während er für Roosevelt arbeitete, sieben Jahre nach der Veröffentlichung seiner *Gesetze des Erfolgs*, begann Hill mit der Arbeit an seinem Manuskript für *Dein Grundrecht auf Reichtum*. Das Buch wurde sofort ein Bestseller und war seitdem stets ein äußerst gefragter Titel. Viele Millionen Menschen haben es gelesen und weiterempfohlen, genau wie ich es tat.

Dein Grundrecht auf Reichtum basiert auf den Grundprinzipien von Carnegies Philosophie, die Hill erstmals in *Gesetze des Erfolgs* erläuterte. Was Hill und ich mit diesem Buch erreichen wollten, und was uns nach meiner Meinung auch gelungen ist, war, die Essenz beider Werke in einen Rahmen zu betten, der sie sofort zugänglich machen würde. Und noch mehr ... *Mit positivem Denken zum Erfolg* vermittelt Ihnen genau, wie Sie die großartigste jemals ersonnene Maschine einsetzen; eine Maschine, die so überwältigend ist, dass nur Gott selbst sie erschaffen konnte.

Diese Maschine besteht aus unserem Gehirn und Nervensystem, einem menschlichen Computer, nach dessen funktionalem Vorbild später der elektronische Computer entwickelt wurde – der Ersterem jedoch niemals das Wasser reichen kann.

Mit positivem Denken zum Erfolg erklärt Ihnen, was genau Sie tun und wie Sie vorgehen müssen, um die Kräfte Ihres Unterbewusstseins anzuzapfen und sie für sich arbeiten zu lassen. Denken Sie kurz darüber nach: Hat man Ihnen jemals beigebracht, wie Sie Ihre Leidenschaften, Emotionen, Instinkte, Neigungen, Gefühle, Stimmungen und Ihre Denk- und Handlungsmuster konstruktiv nutzen, neutralisieren, beherrschen oder miteinander in Einklang bringen können? Hat man Sie jemals wirklich gelehrt, wie Sie sich hohe Ziele setzen und sie trotz möglicher Hürden erreichen können? Wenn Ihre Ant-

wort Nein lautet, dann gratuliere ich Ihnen, denn Sie stehen auf der Schwelle zur Selbstfindung. Sie werden diese Dinge erlernen, wenn Sie die in diesem Buch vorgestellten Prinzipien studieren und in die Tat umsetzen.

Das Ergebnis zählt. Jeder inspirierende praxisorientierte Selbsthilfe-Ratgeber sollte stets nur aufgrund seiner Ergebnisse beurteilt werden. Das heißt, ob es ihm gelungen ist, seine Leser zu animieren, sich zu einer gewünschten Handlung zu motivieren. Gemessen an dieser Norm ist *Mit positivem Denken zum Erfolg* mutmaßlich eines der erfolgreichsten Bücher seiner Art, das jemals veröffentlicht wurde. Napoleon Hill, der 1970 verstarb, zählte es zu seinen größten Leistungen. In den ersten 25 Jahren seit seinem Erscheinen wurden mehr als 900 000 Exemplare gedruckt. Seine Leser konnten phänomenale Erfolge verbuchen, ihr Leben zum Besseren verändern, alltäglichen Problemen mutig entgentreten und ihre Wünsche verwirklichen.

Og Mandino, der renommierte Motivationsredner und Autor des Buchs *Der beste Verkäufer der Welt* sowie einer Reihe weiterer Bestseller, war einer dieser Menschen, dessen Leben sich nach der Lektüre von *Mit positivem Denken zum Erfolg* von Grund auf veränderte und der in seinem Vorwort zu diesem Buch davon berichtet. Der amerikanische Theologe und Autor Dr. Norman Vincent Peale schrieb mir folgende Zeilen, nachdem ich ihm von dieser Neuveröffentlichung erzählte: »*Mit positivem Denken zum Erfolg* ist eines der wenigen produktiven Motivationsbücher unserer Zeit. Es sollte auf der Lektüreliste eines jeden stehen, der sich nach Erfolg sehnt.«

Und Denis Waitley, ein weiterer herausragender Motivator und Autor der Werke *Der Kern unserer Kraft* und *Psychologie des Erfolgs*, berichtete mir: »Ihr zeitloser Klassiker hat mein ehemals erfolgloses Leben verändert und mich ganz nach oben gebracht. Napoleon Hill hat mir den nötigen Anstoß gegeben und Sie sind mir bis heute ein steter Quell der Inspiration. Ich sage den Menschen: »Wenn Sie dau-

erhaft auf der Siegerstraße wandeln möchten, dann lesen Sie mindestens einmal pro Jahr *Mit positivem Denken zum Erfolg*.« Ich tue das und lerne jedes Mal noch etwas Neues dazu.»

Der amerikanische Prediger Reverend Robert H. Schuller teilte mir mit: »*Mit positivem Denken zum Erfolg* ist eines der zehn Bücher, die meinen Glauben und mein Weltbild am meisten beeinflussen haben. Es ist ein vortreffliches Buch, ein Klassiker, ein historisches Buch über eines der wichtigsten Themen, mit denen sich ein Mensch beschäftigen kann. Niemandes Bildung ist vollständig ohne die Konzepte, die Sie und Napoleon Hill darin so weise und sorgfältig dargelegt haben.«

Doch den vielleicht erfreulichsten Beweis für die Erfolge, die unser Buch über die Jahre hervorgebracht hat, haben mir die Begegnungen mit zahllosen Menschen beschert, die mich nach meinen Vorträgen ansprachen und darum baten, ihr Exemplar zu signieren. Fast immer sagen sie mir dann: »Ich möchte Ihnen dafür danken, dass Sie mit diesem Buch mein Leben verändert haben.« Ich könnte noch Tausende solcher Bekundungen schildern. Doch die größte Freude würden Sie mir bereiten, wenn auch Sie sich die in diesem Buch versammelten Prinzipien aneignen und anwenden.

Besondere Anweisungen. Lesen Sie dieses Buch, als ob wir, die Autoren, zu Ihren persönlichen Freunden zählten und es speziell und ausschließlich für Sie geschrieben hätten. Unterstreichen Sie Sätze, Zitate und Worte, die Ihnen etwas bedeuten. Prägen Sie sich Motivationsprüche ein. Denken Sie immer daran, dass dieses Buch Sie zu einer gewünschten Handlung motivieren möchte.

Abraham Lincoln bemühte sich zeit seines Lebens darum, aus den Büchern, die er las, von den Menschen, die er traf, und von zufälligen Erlebnissen seines täglichen Lebens zu lernen. Sie alle lieferten ihm Stoff, der ihn zum Nachdenken anregte. Dadurch war er in der Lage, eigene Ideen besser zu erkennen, sie einzuordnen, zu verarbeiten und zu nutzen.

Auch Sie können Ihr kreatives Denken, Ihr künstlerisches Talent, Ihr Wissen, Ihre Persönlichkeit und Ihre körperliche Energie in Erfolg, Reichtum und Zufriedenheit verwandeln. Dieses Buch zeigt, wie Ihnen das gelingt, und wenn Sie es zulassen, wird es Sie dazu motivieren, es wirklich zu versuchen.

Suchen Sie nach der Botschaft, die zu Ihnen spricht. Wenn Sie sie finden, schenken Sie ihr Ihre volle Aufmerksamkeit. Handeln Sie! Versuchen Sie, alle Fragen am Ende jedes Kapitels zu beantworten, um Ihren Geist in die richtigen Bahnen zu lenken. Um es mit den Worten von Pat Ryan zu sagen, dem Präsidenten und CEO der von mir gegründeten Versicherungsgesellschaft Combined International: Sie können unmöglich wissen, wie weit Sie es bringen können; allein Ihr Geist setzt Ihnen Grenzen.

W. CLEMENT STONE

TEIL I

WO DER WEG ZUM ERFOLG SEINEN ANFANG NIMMT

KAPITEL EINS

LERNEN SIE DEN WICHTIGSTEN LEBENDEN MENSCHEN KENNEN!

Irgendwo in diesem Buch werden Sie ihm begegnen – urplötzlich, überraschend, und die Erkenntnis wird Sie wie ein Schlag treffen, der Ihr ganzes Leben verändern wird. Wenn Sie ihm begegnen, werden Sie sein Geheimnis enthüllen. Sie werden entdecken, dass er einen unsichtbaren Talisman bei sich trägt, mit den Anfangsbuchstaben PGH auf der einen und NGH auf der anderen Seite. Dieser unsichtbare Talisman besitzt zwei erstaunliche Kräfte: Er kann Reichtum, Erfolg, Glück und Gesundheit entweder anziehen – oder abstoßen und Sie aller Dinge berauben, die das Leben lebenswert machen. Es ist die erste dieser Kräfte, PGH, die manche Menschen in die Lage versetzt, an die Spitze zu gelangen und sich dort zu behaupten. Und es ist die zweite Kraft, die andere ihr ganzes Leben lang in Fesseln legt. Es ist NGH, die manche Menschen zurück in das Elend zieht, wenn sie es gerade bis ganz nach oben geschafft hatten.

Die Geschichte von S.B. Fuller verdeutlicht vielleicht am besten, wie das vonstattgeht. **»Wir sind arm – aber nicht, weil Gott es**

so will.« S. B. Fuller kam als eines von sieben Kindern eines schwarzen Pachtfarmers in Louisiana zur Welt. Mit fünf Jahren begann er zu arbeiten, mit neun lenkte er ein Maultiergespann. Das war nicht ungewöhnlich: Die meisten Kinder von Pachtfarmern arbeiteten von klein auf. Diese Familien akzeptierten ihre Armut als ihr Los und strebten nicht nach Höherem.

Doch eines unterschied den jungen Fuller von seinen Freunden: Er hatte eine bemerkenswerte Mutter. Obwohl sie selbst nie etwas anderes gekannt hatte, wollte sie nicht hinnehmen, dass ihre Kinder ebenfalls von der Hand in den Mund leben sollten. Sie wusste, es war falsch, dass ihre Familie sich kaum über Wasser halten konnte, während die Welt so viel Glück und Wohlstand bereithielt. Häufig sprach sie mit ihrem Sohn über ihre Träume.

»Wir sollten nicht arm sein, S. B.«, pflegte sie dann zu sagen. »Und ich möchte dich niemals sagen hören, es sei Gottes Wille, dass wir arm sind. Wir sind arm – aber nicht, weil Gott es so will. Wir sind arm, weil Vater nie das Verlangen hatte, reich zu werden. Niemand in unserer Familie hat sich jemals nach Veränderung geseht.«

Niemand hatte je das *Verlangen* nach Reichtum entwickelt. Dieser Gedanke verankerte sich so fest in Fullers Psyche, dass er sein gesamtes Leben veränderte. Er begann, reich sein zu *wollen*. Er fokussierte sich auf die Dinge, die er erreichen wollte, und ignorierte die Dinge, die er nicht wollte. Auf diese Weise wuchs in ihm ein brennendes Verlangen nach Reichtum. Am schnellsten könnte er zu Geld kommen, beschloss er, indem er etwas verkaufte. Seine Wahl fiel auf Seife.

Zwölf Jahre lang verkaufte er sie, indem er von Haus zu Haus zog. Dann erfuhr er, dass die Firma, die ihn belieferte, bei einer Auktion für den Festpreis von 150 000 Dollar verkauft werden sollte. Im Verlauf seiner zwölf Jahre als Hausierer hatte er jeden Penny auf die Seite gelegt und 25 000 Dollar angespart. Diese 25 000 Dollar konnte er als Pfand hinterlegen und man gewährte ihm zehn Tage, um auch die fehlenden 125 000 Dollar zu beschaffen. Der Vertrag enthielt die Klau-

sel, dass er sein Pfand verlieren würde, wenn es ihm nicht gelänge, das restliche Geld aufzutreiben.

Durch seine Arbeit als Seifenverkäufer hatte sich S.B. Fuller den Respekt und die Bewunderung vieler Geschäftsleute erworben, also bat er sie um Hilfe. Außerdem erhielt er Geld von engen Freunden, von Kreditunternehmen und Kapitalgesellschaften. Am Abend des zehnten Tages hatte er 115 000 Dollar zusammengetragen. Es fehlten noch 10 000 Dollar.

Suche nach dem Licht. »Ich hatte jede mir bekannte Kreditquelle ausgeschöpft«, erinnert sich Fuller. »Es war spät am Abend. In der Dunkelheit meines Zimmers kniete ich nieder und betete. Ich bat Gott, mir als Zeichen seiner Antwort ein Licht zu senden.«

Eine Stunde vor Mitternacht fuhr Fuller die 61ste Straße in Chicago entlang. Nachdem er bereits mehrere Blöcke passiert hatte, erblickte er schließlich ein Licht, das im Büro eines Bauunternehmers brannte.

Er ging hinein. Dort saß ein Mann, mit dem Fuller flüchtig bekannt war, an seinem Schreibtisch, müde von der Arbeit am späten Abend. Fuller erkannte, dass kühnes Handeln gefragt war.

»Möchten Sie 1000 Dollar verdienen?«, fragte er den Mann geradeheraus. Den Unternehmer verblüffte diese Frage. »Ja«, antwortete er schlicht, »natürlich will ich das.«

»Dann stellen Sie mir einen Scheck über 10 000 Dollar aus, und wenn ich Ihnen das Geld zurückbringe, erhalten Sie noch einmal 1000 Dollar obendrauf«, erinnert sich Fuller an seine damaligen Worte. Er nannte dem Bauunternehmer Namen von Menschen, die ihm bereits Geld geliehen hatten, und beschrieb ihm sein geschäftliches Vorhaben bis ins Detail.

Erforschen wir sein Erfolgsgeheimnis. Als Fuller das Büro an diesem Abend wieder verließ, hatte er einen Scheck über 10 000 Dollar in seiner Tasche. Heute hält er nicht nur eine Mehrheitsbeteiligung an dieser Seifenfirma, sondern auch an sieben weiteren Unternehmen, darunter vier Kosmetikhersteller, eine Strumpfwaren-, eine Eti-

kettenfirma und eine Zeitung. Als wir ihn kürzlich baten, gemeinsam mit uns dem Geheimnis seines Erfolgs auf den Grund zu gehen, antwortete er mit den Worten, die schon seine Mutter vor so vielen Jahren gesprochen hatte:

»Wir sind arm – aber nicht, weil Gott es so will. Wir sind arm, weil Vater nie das Verlangen hatte, reich zu werden. Niemand in unserer Familie hat sich jemals nach Veränderung geseht.«

»Wissen Sie«, fuhr er fort, »ich wusste, was ich wollte, aber ich wusste nicht, wie ich es erreichen sollte. Also las ich ganz bewusst die Bibel und andere inspirierende Bücher. Ich betete um die Erkenntnis, wie ich meine Ziele erreichen könnte.

Drei Bücher trugen entscheidend dazu bei, mein brennendes Verlangen Wirklichkeit werden zu lassen. Es waren: (1) *Die Bibel*, (2) *Dein Grundrecht auf Reichtum* und (3) *Die Erkenntnis – The Secret of the Ages*. Die größte Inspiration bezog ich dabei aus meiner Bibellektüre.«

»Wenn wir wissen, was wir wollen, erkennen wir es besser, wenn wir es sehen. Wenn wir zum Beispiel ein Buch lesen, werden wir Gelegenheiten erkennen, die uns dabei helfen, zu bekommen, was wir wollen.«

S.B. trug den unsichtbaren Talisman mit den Initialen PGH auf der einen und NGH auf der anderen Seite bei sich. Er drehte die mit PGH versehene Seite nach oben und es geschah erstaunliche Dinge. Auf einmal konnte er Ideen in die Tat umsetzen, die zuvor reine Tagträume gewesen waren.

Bedenken Sie bitte, dass S.B. Fuller einen schlechteren Start im Leben hatte als die meisten von uns. Doch er setzte sich ein hohes Ziel und machte sich auf den Weg dorthin. Natürlich handelte es sich dabei um ein höchst individuelles Ziel. In diesen Zeiten und in einem Land wie Amerika haben wir immer noch das Recht zu sagen: »Das ist meine Wahl. Das ist es, was ich unbedingt erreichen möchte.« Und sofern Ihr Ziel nicht gegen göttliche oder irdische Gesetze verstößt, können auch Sie es erreichen. Versuchen Sie es, denn Sie haben

nichts zu verlieren und können nur gewinnen. Wer niemals aufgibt, wird erfolgreich sein und bleiben.

Wonach Sie streben möchten, ist allein Ihre Entscheidung, Nicht jeder von uns möchte wie S.B. Fuller sein und die Verantwortung für große Produktionsstätten tragen. Nicht jeder von uns wäre bereit, den hohen Preis zu bezahlen, den die Karriere eines großen Künstlers fordert. Für viele von uns sieht ein reiches und erfülltes Leben ganz anders aus. Auch die Fähigkeit, das Leben Tag für Tag so zu gestalten, dass es in einer glücklichen, von Liebe erfüllten Existenz mündet, ist ein Erfolg. Es könnte der Ihre sein, genau wie viele weitere Reichtümer. Sie haben die Wahl.

Ob Erfolg für Sie bedeutet, reich zu werden wie S.B. Fuller, ein neues chemisches Element zu entdecken, ein Musikstück zu komponieren, Rosen zu züchten oder ein Kind großzuziehen – ganz egal, was Sie als Erfolg werten –, der unsichtbare Talisman mit den Buchstaben PGH auf der einen und NGH auf der anderen Seite kann Ihnen dabei helfen, diesen Erfolg zu erzielen. Mit PGH ziehen Sie das Gute und Erstrebenswerte an. Mit NGH stoßen Sie es ab.

Nehmen wir zum Beispiel die Geschichte von Clem Labine, eine Baseball-Ikone und ein legendärer Pitcher, der einen der besten Curveballs mit einer besonders starken Krümmung werfen konnte. Als kleiner Junge hatte sich Clem den rechten Zeigefinger gebrochen. Der Bruch konnte nicht vollständig reponiert werden, sodass der Finger zwar heilte, zwischen dem ersten und zweiten Fingerglied jedoch eine Krümmung zurückbehielt. Weil Clem zu dieser Zeit bereits ein begeisterter Baseballspieler war, bedrückte ihn diese Tatsache sehr. Er glaubte, sein Traum von einer Karriere im Baseball sei damit vorbei.

Jede Not birgt in sich die Saat eines größeren Gewinns. »Sei dir mal nicht so sicher«, sagte ihm sein Trainer. »Manchmal erweisen sich Dinge, die zunächst katastrophal wirken, im Nachhinein als Segen. Es kommt ganz darauf an, wie du mit den Problemen umgehst,

die sich dir in den Weg stellen. Man sagt, dass jede Not die Saat eines größeren Gewinns in sich trägt.«

Clem nahm sich diesen Rat zu Herzen und spielte weiter. Bald entdeckte er, dass er ein talentierter Pitcher war und dass ihm sein krummer Finger sogar einen Vorteil verschaffte. Seine Krümmung verlieh dem Ball einen unvergleichlichen Drall, den kein anderer Werfer seines Teams zustande brachte. Clem schöpfte neuen Mut. Jahr um Jahr arbeitete er an der Verbesserung dieses Spins und wurde zu einem der besten Pitcher unserer Zeit.

Wie hat er das geschafft? Natürlich spielten Talent und harte Arbeit eine Rolle. Doch entscheidender war die Veränderung seiner Geisteshaltung. Clem Labine hatte gelernt, das Gute an seiner bedauerlichen Lage zu erkennen. Er benutzte seinen unsichtbaren Talisman und kehrte die mit PGH versehene Seite nach oben. Mithilfe von PGH lockte er den Erfolg an.

Als William Ernest Henley die poetischen Zeilen »Ich bin der Meister meines Schicksals, ich bin der Kapitän meiner Seele« schrieb, wollte er uns damit vermutlich sagen, dass wir die Meister unseres Schicksals sind, weil wir zuallererst die Meister unserer inneren Einstellung sind. Unsere Geisteshaltung bestimmt unsere Zukunft. Das ist ein universelles Gesetz.

Und möglicherweise sagte uns dieser Dichter mit großem Nachdruck, dass dieses Gesetz gilt, egal ob wir eine destruktive oder eine konstruktive Haltung an den Tag legen. Denn es besagt, dass wir unsere innersten Gedanken und Einstellungen ausnahmslos in die physische Realität übertragen – den Gedanken an Armut ebenso wie den Gedanken an Reichtum. Doch wenn wir uns selbst in einem positiven Licht sehen und gegenüber unseren Mitmenschen eine großzügige und barmherzige Einstellung zeigen, ziehen wir großzügig bemessene Erfolge an.

Ein wahrhaft großer Mann. Auch Henry J. Kaiser, der äußerst erfolgreich war, weil er sich selbst in einem positiven Licht sah, liefert

uns ein gutes Beispiel für diesen Sachverhalt. Unternehmen, die den Namen Henry J. Kaiser tragen, sind milliardenstark. Und mit seiner Großzügigkeit und Barmherzigkeit gegenüber seinen Mitmenschen ist es Kaiser gelungen, der schweigenden Masse eine Stimme zu geben, den Verehrten zu einem nützlichen Leben zu verhelfen und Hunderttausenden Menschen Krankenhausbehandlungen zu sehr geringen Kosten zu ermöglichen.

All dies entspross der Saat, der Kaisers Mutter einst den Boden bereitete. Mary Kaiser machte ihrem Sohn Henry das unbezahlbare Geschenk. Und sie brachte ihm bei, die wichtigsten Werte im Leben zu pflegen.

1. *Das unbezahlbare Geschenk:* Über ihr Tagwerk hinaus unterstützte Mary Kaiser täglich noch einige Stunden Bedürftige als freiwillige Krankenschwester. Oft sagte sie ihrem Sohn: »Henry, ohne Arbeit kannst du nichts erreichen. Wenn ich dir nichts hinterlasse als den Willen zu arbeiten, hinterlasse ich dir dennoch das unbezahlbare Geschenk: die Freude an der Arbeit.«
2. *Die wichtigsten Werte im Leben:* »Es war meine Mutter«, erzählte Kaiser, »die mir als Erste einige der wichtigsten Werte im Leben vermittelte. Dazu zählen die Liebe zu und der Dienst an den Menschen. Menschen zu lieben und ihnen zu dienen, pflegte sie zu sagen, sind die wichtigsten Werte im Leben.«

Henry J. Kaiser weiß um die Macht von PGH. Er weiß, was sie in seinem Leben und für sein Land bewirken kann. Und er kennt auch die Kraft von NGH. Während des Zweiten Weltkriegs versetzte er die Welt in Staunen, indem er in einer ungekannten Geschwindigkeit über 1500 Schiffe baute. Auf seine Behauptung »Wir können alle zehn Tage einen Liberty-Frachter bauen« entgegneten die Experten: »Das ist nicht zu schaffen – das ist unmöglich!« Und doch gelang es Kaiser. Diejenigen, die glauben, dass sie etwas *nicht können*, stoßen das Positive ab; sie nutzen die negative Seite ihres Talismans. Diejenigen, die wieder-

rum glauben, *dass sie etwas können*, stoßen das Negative ab und sie nutzen seine positive Seite.

Deshalb müssen wir bei der Verwendung dieses Talismans Vorsicht walten lassen. Seine mit PGH versehene Seite kann Ihnen alle reichen Segnungen des Lebens bescheren. Sie kann Ihnen helfen, sämtliche Schwierigkeiten zu überwinden und Ihre Stärken zu entdecken. Sie kann Ihnen helfen, Ihre Konkurrenten zu überflügeln und, wie im Fall Kaisers, Dinge Wirklichkeit werden lassen, die andere für unmöglich halten.

Doch die mit NGH versehene Seite ist genauso mächtig. Statt Glück und Erfolg kann sie Verzweiflung und Niederlagen anziehen. Wie jede Macht ist auch der Talisman gefährlich, wenn wir ihn nicht richtig einsetzen.

Die abstoßende Kraft von NGH. Es gibt eine sehr interessante Geschichte, die die abstoßende Kraft von NGH anschaulich beschreibt. Sie trug sich in den amerikanischen Südstaaten zu. Dort, wo Häuser immer noch mit Holz beheizt werden, lebt ein Holzfäller, der bis zum heutigen Tag ein erfolgloses Dasein fristet. Mehr als zwei Jahre lang hatte er Feuerholz an einen bestimmten Kunden geliefert. Der Holzfäller wusste, dass die Scheite im Durchmesser nicht größer als 20 Zentimeter sein durften, um in dessen Ofen zu passen. Eines Tages bestellte dieser Stammkunde ein weiteres Klafter Holz, war aber nicht zu Hause, als es geliefert wurde. Bei seiner Rückkehr stellte er fest, dass die meisten Holzscheite das vereinbarte Maß überschritten. Er rief den Holzfäller an und forderte ihn auf, die zu großen Scheite auszutauschen oder zu spalten.

»Das kann ich nicht tun!«, entgegnete der Holzhändler. »Das würde mehr kosten, als das gesamte Klafter wert ist.« Mit diesen Worten legte er auf.

Also blieb es dem Hausbesitzer überlassen, die Scheite selbst zu spalten. Er rollte seine Ärmel nach oben und machte sich ans Werk. Als er etwa die Hälfte geschafft hatte, fiel ihm ein Holzscheid ins Auge,