

DER
TÄGLICHE
NAPOLEON
— HILL —

365 LEKTIONEN,
UM JEDEN TAG
ERFOLGREICH
ZU SEIN

NAPOLEON HILL

FBV

VOM AUTOR DES 60 MILLIONEN MAL
VERKAUFTEN BESTSELLERS *THINK AND
GROW RICH*

NAPOLEON HILL

DER TÄGLICHE NAPOLEON HILL

365 LEKTIONEN UM JEDEN TAG ERFOLGREICH ZU
SEIN

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Für Fragen und Anregungen:
info@finanzbuchverlag.de

2. Auflage 2022

© 2021 by FinanzBuch Verlag,
ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Türkenstraße 89
D-80799 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

© The Napoleon Hill Foundation, 1995, 2007.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This edition published by arrangement with Dutton, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

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: Bärbel Knill
Redaktion: Anne Horsten
Korrektur: Silvia Kinkel
Umschlaggestaltung: Karina Braun, München
Satz: ZeroSoft, Timisoara

ISBN Print 978-3-95972-384-8
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-710-5
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-711-2

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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

INHALT

Vorwort von Don M. Green

Vorwort von Michael J. Ritt

Einführung

Januar

Charaktereigenschaften

Februar

Eigeninitiative

März

Die richtige Erfolgseinstellung

April

Ziele setzen

Mai

Action!

Juni

Chancen

Juli

Teamwork macht stark

August

Misserfolge und Niederlagen

September

Mehr als verlangt tun

Oktober

Geist und Denken

November

Gesundheit und Glück

Dezember

Glaube und Hoffnung

Über die Autoren

VORWORT

VON DON M. GREEN

Napoleon Hill befasste sich mit der Frage, warum einige Menschen erfolgreich sind und andere nicht.

Wenn Sie zum ersten Mal etwas von Napoleon Hill lesen, werden Sie bald feststellen, dass die Erfolgsprinzipien, die er untersuchte und über die er schrieb, heute noch ebenso relevant sind wie zu der Zeit, in der er als junger Reporter mit seiner dann lebenslang währenden Arbeit begann. Nehmen Sie sich Zeit, um die Prinzipien zu studieren, und finden Sie für jedes heraus, in welchem Bereich Ihres Lebens Sie es anwenden können – sei es in Ihrer Arbeit oder in einer persönlichen Beziehung –, bis jedes Prinzip Teil Ihrer täglichen Routine wird. Wenn Sie sich die Prinzipien aneignen, die andere zum Erfolg geführt haben, werden sie bei Ihnen ebenso wirken.

Hill wuchs in einer ärmlichen Gegend in den Bergen von Southwest Virginia auf, und daher setzte er Erfolg mit materiellem Besitz gleich. Wenn man heute Menschen um ihre Definition des Erfolgs bittet, sagen sie wahrscheinlich, dass es dabei vor allem um Geld und Besitz geht. In jungen Jahren dachte Hill genauso, doch als er älter wurde und über 500 Menschen befragt hatte, kam er zu der Erkenntnis, dass Geld und Besitz allein noch nicht unbedingt Erfolg bedeuten. Entwickeln Sie als Leser, genau wie Hill, Ihre eigene Definition des Erfolgs. Familie, spirituelles Wachstum oder positives Wirken in der Gesellschaft – all dies gehört zu einem ausgeglichenen und erstrebenswerten Leben.

Hill arbeitete als 18-Jähriger zunächst für Rufus Ayers, ehemals Generalstaatsanwalt in Virginia, ein prominenter Anwalt und einer der einflussreichsten Geschäftsmänner der Region.

Ayers beeinflusste Hill enorm, und er war einer der erfolgreichen Menschen, deren Beispiel Hill für sein Buch *Think and Grow Rich* verwendete, das er 1937 schrieb. Weltweit wurden bisher mehr als 60 Millionen Exemplare verkauft, und bis heute ist es eine gefragte Lektüre.

Hill gab die Anstellung bei Ayers auf, um die Law School in Georgetown zu besuchen, weil er Ayers' Beruf anstrebte. Um die Kosten für die Law School zu bestreiten, übernahm Hill einen Job bei dem Zeitschriftenherausgeber Robert L. Taylor, ehemals Gouverneur von Tennessee.

Hill interviewte weiterhin erfolgreiche Leute, unter anderem Andrew Carnegie, den Gründer von U.S. Steel, einen der reichsten Männer der Welt. Mit diesem Interview im Jahr 1908 begann er seine 20-jährige Forschung über erfolgreiche Menschen, wobei er der Frage auf den Grund ging, warum bestimmte Personen Erfolg haben.

Don M. Green
Executive Director
Napoleon Hill Foundation

VORWORT

VON MICHAEL J. RITT

Napoleon Hill war seiner Zeit voraus. Schon zu Lebzeiten war er als führender Bestsellerautor von Motivationsbüchern anerkannt, doch auch heute noch bieten uns viele seiner Schriften neue Erkenntnisse, wenn wir uns auf sie einlassen.

Sein Bestseller *Think and Grow Rich* erschien in den 1930er-Jahren und hat sich seitdem millionenfach in mehreren Sprachen weltweit verkauft. Es ist eine nachhaltige Philosophie. Fast alle Gedanken Hills über persönlichen Erfolg sind heute noch ebenso anwendbar wie damals, als er sie schrieb.

Ich habe von 1952 bis 1962 selbst mit Hill zusammengearbeitet und war ihm freundschaftlich und beruflich bis zu seinem Tod 1970 verbunden. Bei mir hängt diese handgeschriebene Notiz von ihm an der Wand: »Für meinen guten Freund Michael Ritt, der während der Jahre, in denen wir Partner waren, meinem Werk wertvolle Beiträge beigesteuert hat.«

Wir haben 365 Zitate, Epigramme und Motivationssprüche von Hill gesammelt – eine Botschaft für jeden Tag im Jahr – und sie in, wie wir meinen nützliche, Kategorien eingeteilt. Wir haben jedes Zitat interpretiert und analysiert und vermitteln Ihnen – getreu der Hill'schen Philosophie – Vorschläge und Empfehlungen, wie Sie die Gedanken in den Botschaften umsetzen können.

Hill war überzeugt, dass wir den Lesern nicht nur Inhalte mitteilen, sondern ihnen auch die Anleitung zur Umsetzung

vermitteln müssen, damit sie den größtmöglichen Nutzen aus seinem Werk ziehen. In diesem Buch widmen wir uns dieser Aufgabe.

Um möglichst viel Nutzen aus der Lektüre zu ziehen, lesen Sie eine Seite pro Tag. Versuchen Sie an diesem Tag, das Prinzip oder den Gedanken aus der Tagesbotschaft anzuwenden. Am Ende des Tages nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, um Ihre Leistung zu bewerten und zu erkennen, was Sie hätten besser machen können. Setzen Sie diese Gedanken am nächsten Tag in die Praxis um.

Da Hills Philosophie des persönlichen Erfolgs breit und tiefgründig angelegt ist, findet man bei jeder Lektüre neue Bedeutungsfacetten darin. Ich hoffe aufrichtig, dass seine Worte Sie über Jahre hinweg inspirieren werden, wenn Sie seine Lehre umsetzen.

Und hier die beste Nachricht: Wenn Sie seine Prinzipien studieren und anwenden, kann Ihnen nur Gutes widerfahren. Keiner der Grundsätze ist negativ oder kann Ihnen schaden. Ich hoffe, Sie finden in diesem Buch die Inspiration und den Rat, der Sie zu Ihrer eigenen Größe führt, und dass Sie eines Tages auf den Kauf dieses Buchs als Wendepunkt in Ihrem Leben zurückblicken.

Ich wünsche Ihnen großartigen Erfolg!

Michael J. Ritt, Jr.

EINFÜHRUNG

Ich erinnere mich noch gut an mein erstes Zusammentreffen mit Napoleon Hill, als ob es erst ein paar Tage her wäre. Es war bei einem Lunch vor über vier Jahrzehnten. Ich erzählte ihm, wie ich 1937 ein Exemplar seines Buchs *Think and Grow Rich (Denke nach und werde reich)* geschenkt bekam und viele der Prinzipien darin als meine eigenen erkannte, sodass ich jedem meiner Außendienstler ein Buch schickte. Das Ergebnis war fantastisch! Sie wurden zu einem Leistungsniveau motiviert, das sie zuvor für unmöglich gehalten hatten.

Gegen Ende des Lunchs fragte ich Dr. Hill: »Warum geben Sie Ihren Ruhestand nicht auf und nehmen sich fünf Jahre Zeit, um Ihr Lebenswerk zu vervollständigen?« Seine fast unmittelbare Antwort überraschte mich: »Das werde ich tun ... wenn Sie mein General Manager werden!«

In dem Augenblick, bevor ich begeistert zusagte, kam mir zweierlei in den Sinn: dass meine Zeit fast vollständig vom Aufbau meines Versicherungsunternehmens vereinnahmt wurde, und die Erkenntnis, dass die Arbeit mit diesem Mann mir helfen würde, mein Lebensziel zu erreichen und diese Welt zu einem besseren Lebensraum zu machen. Bekanntlich greift ein universelles Gesetz, wenn man sich ein Ziel setzt – besonders ein großes Ziel – und wenn man aufrichtig versucht, es zu erreichen, erkennt und akzeptiert man schnell alles, was einem auf dem Weg dorthin helfen wird.

Dieses Treffen war der Beginn einer Partnerschaft, die zehn Jahre dauern sollte – doppelt so lang, wie ich Hill ursprünglich vorgeschlagen hatte.

Wir waren beide bereit, ein Jahrzehnt unseres Lebens unserer Partnerschaft zu widmen, weil wir erkannten, dass Inspiration – genau wie Begeisterung – erlischt, wenn sie nicht ständig genährt wird. Genau wie man eine ausgeglichene Ernährung und Vitamine braucht, um seinen physischen Körper zu erneuern, so braucht man auch Vitamin I – Inspiration –, um sich einen gesunden Geist und eine gesunde Haltung zu bewahren.

Dieses Buch enthält 365 Zitate von Napoleon Hill, eines für jeden Tag im Jahr. Jedes Zitat ergänzt ein inspirierender Kommentar, der Dr. Hills Worte interpretiert und analysiert und Ihnen verrät, wie Sie die wirkungsvollen Ideen dieser Zitate in Ihrem täglichen Leben anwenden können. Die Erfolgsprinzipien, die Hill in seinen Bestsellern unsterblich gemacht hat, haben die Prüfung der Zeit bestanden, weil sie praktikabel sind. Er hat uns nicht nur gesagt, *was* wir tun sollen; er hat uns auch gesagt, *wie* wir vorgehen können. Überall auf der Welt sind Menschen zu großem Wohlstand und den wahren Reichtümern des Lebens gekommen, weil sie seine Erfolgsphilosophie angewandt haben.

In den Jahren, in denen Dr. Hill und ich zusammenarbeiteten, lag uns daran, das Leben anderer Menschen zu verbessern, indem wir sie motivierten, die bewährten Erfolgsprinzipien zu erlernen und in die Tat umzusetzen. Ich glaube noch heute so wie damals, dass die Anwendung der bewährten Konzepte des positiven Denkens nicht nur zu den gesetzten Zielen führt, sondern auch dazu beiträgt, diese Welt ein Stück weit zu verbessern.

Gleich wer Sie sind, für sich selbst und Ihr Leben sind Sie die wichtigste Person auf Erden. Glauben Sie an sich und bauen Sie auf Ihren positiven Erfahrungen auf. Arbeiten Sie an Ihren positiven Eigenschaften. Konzentrieren Sie sich mit ganzem Herzen darauf, denn durch die Anwendung der Prinzipien des positiven Denkens werden Sie bald überzeugt sein, dass Sie nicht scheitern können und bei allem, was Sie tun, erfolgreich sein werden.

Bedenken Sie auch, dass Wissen allein noch nicht Macht ist – nur *potenzielle* Macht. Sie besitzen bereits durch den wunderbaren menschlichen Computer unbegrenzte Macht – Ihr Gehirn und Nervensystem. In diesem Buch werden Sie erfahren, wie Sie Ihr inneres Potenzial anzapfen und die mögliche Macht durch Ihr Handeln in *echte Macht* wandeln.

Sie können Ihre Zukunft nach Ihrem Willen gestalten, wenn Sie bereit sind, den Preis zu zahlen und die Prinzipien in diesem Buch lesen, verstehen, annehmen und anwenden. Es gibt nur wenige universelle Prinzipien, und sie sind einfach zu lernen; jedes Zitat in diesem Buch unterstreicht und erläutert eines dieser fundamentalen Prinzipien. Tag für Tag, Woche für Woche, Monat für Monat können Sie die Anwendung verbessern, dank einer Formel, die heute ebenso gut funktioniert wie zu der Zeit, als Napoleon Hill sie zum ersten Mal niederschrieb.

Nutzen Sie diese Zitate, um Ihr positives Denken jeden Tag zu verstärken. Wenn Sie sich entscheiden, ein positives Leben zu führen, wird jeder Schritt in die richtige Richtung belohnt. Manchmal ist dieser Lohn klein und folgt sofort, manchmal groß und langfristig. Dieses Buch wird Ihnen helfen, die nötige Energie aufzubauen, um das ehrgeizigste Ihrer Ziele zu erreichen. Es werden sich Ihnen Chancen eröffnen, und Sie werden sich auch dort Möglichkeiten schaffen, wo es scheinbar keine gibt.

Zudem werden Sie lernen, konstruktiv mit Hindernissen umzugehen. Erfolgreiche Menschen wissen, dass wir alle im Leben Barrieren begegnen, und dass wir nicht immer kontrollieren können, was geschieht; wir können aber sehr wohl kontrollieren, wie wir darauf reagieren. Anstatt eine vorübergehende Niederlage als Scheitern zu bewerten, wissen erfolgreiche Menschen, wie Napoleon Hill es sagte: »In jedem Hindernis steckt die Saat eines Äquivalents oder höherer Nutzen.«

Eine Niederlage ist niemals von Dauer, außer Sie akzeptieren sie als solche. Wenn Sie Ihr Leben positiv gestimmt führen, werden Sie Hindernissen zuversichtlich und entschlossen begegnen, weil Sie erkennen, dass Beschränkungen niemals von Dauer sind. Vorübergehende Rückschläge werden zu Lernerfahrungen, die Sie auf den Erfolg vorbereiten, wenn dieser schließlich eintritt. Die Lebenseinstellung des positiven Denkens wird Sie Ihr Potenzial erkennen lassen.

Nutzen Sie die Zitate in diesem Buch und die ergänzenden Gedanken, um gute Gewohnheiten und positive Charaktereigenschaften zu entwickeln, und um negative Gedanken und Gewohnheiten zu eliminieren. Denken Sie jeden Tag ein paar Minuten nach, indem Sie das Zitat des Tages analysieren und sich überlegen, was es für Ihr Leben bedeutet. Überlegen Sie sich, wie Sie durch die Informationen der Mensch werden, der Sie sein wollen – glücklich, produktiv, positiv und erfolgreich.

Lernen Sie jeden Tag aus der Philosophie von Napoleon Hill. Wir sind alle unterschiedlich, mit eigenen Hoffnungen, Träumen, Wünschen und Zielen für unser Leben, aber die hier dargelegten Prinzipien werden jedem nützen, der sie anwendet. Wenn Sie ein positives Leben führen, können sie das gewünschte Einkommen erzielen und gemeinsam mit

Ihrer Familie die wahren Reichtümer des Lebens erlangen.
Und Sie werden feststellen: *Was Sie auch immer denken und glauben können, können Sie auch erreichen - mit positivem Denken!*

W. Clement Stone

JANUAR
CHARAKTEREIGENSCHAFTEN

LEKTION 1

ZUVERLÄSSIGKEIT IST DAS FUNDAMENT EINES GUTEN CHARAKTERS.

Charakterstarke Menschen halten ihre Versprechen zu den vereinbarten Bedingungen. Sie nehmen verantwortliche Positionen ein, und andere folgen ihnen, weil sie bewiesen haben, dass sie sich einsetzen und vertrauenswürdig sind. Wenn Sie sich insofern respektieren, als Sie Ihre Zusagen – auch wenn es unbequem wird – einhalten, werden auch andere Sie respektieren.

Zuverlässigkeit ist, wie jede andere Charaktereigenschaft, eine Gewohnheit. Beginnen Sie heute – am Anfang des neuen Jahres –, sich Zuverlässigkeit anzugewöhnen. Wenn Sie oft Dinge aufschieben oder es schwierig finden, Ihre Verpflichtungen einzuhalten, beginnen Sie klein. Versprechen Sie sich zum Beispiel selbst, pünktlich zu sein, und managen Sie Ihre Zeit entsprechend. Bald werden Sie feststellen, dass es leichter wird, auch andere Zusagen einzuhalten.

LEKTION 2

SAGEN SIE MIR, BEI WELCHER FIRMA SIE ARBEITEN,
UND ICH SAGE IHNEN, WER SIE SIND.

Ein Sprichwort sagt: »Gleich und gleich gesellt sich gern.« Wir suchen uns normalerweise Freunde und Geschäftspartner mit denselben Vorlieben wie wir und übereinstimmenden Werten. Wenn Sie von glücklichen, positiv denkenden und produktiven Kollegen umgeben sind, werden Sie wahrscheinlich auch bald glücklich, positiv gestimmt und produktiv sein. Leider gilt das auch im umgekehrten Fall. Unglückliche, negativ denkende, destruktive Menschen werden Sie mit Sicherheit mit in den Abgrund ziehen.

Entscheiden Sie sich, Ihre Zeit vor allem mit Menschen zu verbringen, die positiv denken. Falls Ihr Job erfordert, sich mit negativ eingestellten Menschen abzugeben, halten Sie die Zeit mit ihnen so knapp wie möglich, und vor allem lassen Sie sich nicht durch diese Leute und ihre negative Art beeinflussen. Legen Sie stattdessen Ihre eigene positive Haltung an den Tag.

LEKTION 3

IHR RUF ZEIGT, WAS DIE LEUTE ÜBER SIE DENKEN;
IHR CHARAKTER ZEIGT, WER SIE WIRKLICH SIND.

Sie möchten, dass Ihr Ruf und Ihr Charakter übereinstimmen – dann konzentrieren Sie sich auf Ihren Charakter. Sie können andere vielleicht eine Zeit lang über Ihr wahres Selbst täuschen, aber das geht selten lange gut. Wenn Sie Ihren Ruf und Ihren Charakter in Einklang bringen möchten, leben Sie am besten so, dass Ihnen keine Ihrer Handlungen peinlich wäre, falls diese auf der Titelseite einer Zeitung stünde. Ein guter Charakter geht niemals ethische Kompromisse ein, auch wenn alle anderen so handeln mögen. Sie bilden einen guten Charakter, indem Sie das Richtige tun, weil es das Richtige ist.

LEKTION 4

JEDER GEDANKE WIRD DAUERHAFT TEIL IHRES CHARAKTERS.

Gedanken sind handfeste Dinge. Jeder Ihrer Gedanken – ob gut oder schlecht –, ist eine Form von Energie, die sich positiv oder negativ auf diejenigen auswirken kann, die sie empfangen. Darüber hinaus beeinflussen Ihre Gedanken Sie selbst. Sie werden zu dem, woran Sie am meisten denken. Wenn Sie Erfolg im Sinn haben, konditionieren Sie Ihren Verstand, erfolgreich sein zu wollen, und ziehen den Erfolg magisch an. Umgekehrt, wenn Sie an Scheitern und Verzweiflung denken, werden Sie sich schlecht fühlen und verzweifeln. Um Ihren Verstand auf der positiven Spur zu halten, verbannen Sie negative Gedanken bewusst, sobald Sie diese bemerken. Ersetzen Sie sie durch ihr positives Gegenteil.

LEKTION 5

EIN STARKER CHARAKTER MACHT UNS WAHRHAFT REICH, WEIL ER UNS KRAFT GIBT, DIE WIDRIGKEITEN DES LEBENS ZU NUTZEN, ANSTATT VON IHNEN ÜBERROLLT ZU WERDEN.

Ohne positives Denken könnte man das Leben als lange Phasen der Unsicherheit beschreiben, gelegentlich unterbrochen von schlimmen Ereignissen, die den Menschen im Kern erschüttern. Diese Vorfälle können die Finanzen betreffen, das Privatleben oder die Gesundheit, doch jedes davon muss einzeln und schnell behandelt werden. Der sicherste Weg aus jeder Krise ist, sich auf Lösungen zu konzentrieren, nicht auf die wahrscheinliche Ursache des Problems oder wer es ausgelöst haben könnte. Erfassen Sie einen Schaden kurz, nehmen Sie sich Zeit, die Alternativen und ihre Konsequenzen durchzugehen, und handeln Sie dann, indem Sie die beste Lösung umsetzen. Wenn Sie den Unbilden des Lebens nach Ihren eigenen Vorstellungen begegnen, werden Sie ein stärkerer, besserer Mensch, weil Sie ihnen ins Auge geblickt und sie bezwungen haben.

LEKTION 6

MANCHE MENSCHEN SIND WIE EINE BILLIGE UHR. SIE SIND NICHT ZUVERLÄSSIG.

Es wäre unrealistisch, von einer billigen, in Massen produzierten Armbanduhr zu erwarten, dass sie genauso exakt funktioniert wie eine fein gearbeitete Rolex. Ihr Material ist nicht von derselben Qualität, und sie wurde nicht mit derselben Handwerkskunst gefertigt. Dennoch scheinen wir irgendwie zu glauben, wir müssten unserem wichtigsten Gut nur wenig Aufmerksamkeit widmen: uns selbst.

Überlassen Sie etwas so Wichtiges wie Ihren Charakter nicht dem Zufall. Wählen und entwickeln Sie Charakterzüge, die Sie schätzen. Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn Sie einmal stolpern. Den Charakter aufzubauen, ist ein lebenslanger Prozess. Zum Glück ist es damit wie mit allem: Je mehr Sie an der Bildung Ihres Charakters arbeiten, desto besser werden Sie darin.

LEKTION 7

SUCHEN SIE SICH EINE PERSON AUS, DIE SIE BEWUNDERN, UND AHMEN SIE IHN ODER SIE SO GUT SIE KÖNNEN NACH. DAS MAG WIE HELDENVEREHRUNG ANMUTEN, VERBESSERT ABER DEN CHARAKTER.

Der Unterschied zwischen blauäugigem Heldenkult und wohl überlegtem Nachahmen von Rollenvorbildern liegt in der Fähigkeit, zwischen guten und weniger guten Charaktereigenschaften zu unterscheiden. Ihre Helden sind nicht perfekt; niemand ist das.

Akzeptieren Sie, dass wir alle Menschen sind, seien Sie nachsichtig, wenn Ihre Helden Fehler zeigen, und ahmen Sie weiterhin die positiven und respektablen Züge dieser Personen nach. Wenn Sie Ihren Charakter mit dem erfolgreicher Menschen vergleichen, erweitern Sie damit Ihren Horizont und setzen sich höhere Ziele. Wenn Sie sehen, was andere erreicht haben, und welchen Charakter sie dabei entwickelt haben, erkennen Sie deutlicher, wie Sie Ihre eigene Leistung verbessern können.

LEKTION 8

ÜBERHEBLICHKEIT WEIST MEISTENS AUF EINEN MINDERWERTIGKEITSKOMPLEX HIN.

Wirklich fähige Menschen müssen mit ihren Leistungen nicht prahlen; sie lassen ihre Taten für sich sprechen. Wer mit seinen Leistungen angibt, zeigt dadurch, dass er bezüglich seines Werts in der Welt unsicher ist. Der Baseball-Manager Tommy Lasordea sagte einmal, es gebe jene, die zusehen, wie etwas passiert, jene, die sich fragen, was passiert ist, und jene, die dafür sorgen, dass etwas passiert. Werden Sie zu jemandem, der etwas passieren lässt. Wenn Sie anderen *zeigen*, was Sie schaffen können, wird man Sie weit mehr respektieren, als wenn Sie nur erzählen, was Sie getan haben. Jeder kann große Reden schwingen, aber Taten sprechen für sich selbst.

LEKTION 9

DERBE SPRACHE ZEUGT VON MANGELHAFTEM WORTSCHATZ ODER SCHLECHTEM URTEILSVERMÖGEN - ODER BEIDEM.

Mark Twain stellte einmal fest, dass »der Unterschied zwischen dem richtigen Wort und dem beinahe richtigen Wort wie der Unterschied zwischen einem Blitz und einem Glühwürmchen ist«. Derbe Sprache ist niemals angebracht, besonders bei Leuten, die man nicht gut kennt. Bauen Sie stattdessen Ihren Wortschatz aus, indem Sie lesen und lernen, sodass Sie sich einfach und eloquent ausdrücken. Wenn Sie Ihren Wortschatz erweitern, profitiert auch Ihr Verstand davon, denn um Worte und ihre Bedeutung zu verstehen, muss man auch die Ideen dahinter verstehen. Sorgen Sie täglich für Zeit zum Lesen und Nachdenken.

LEKTION 10

FALLS SIE JEMANDEN TÄUSCHEN MÜSSEN, DANN
NIEMALS IHREN BESTEN FREUND – SICH SELBST.

Wenn Sie sich selbst besser verstehen – Ihre Ziele, Träume und Sehnsüchte – verstehen Sie auch die Menschen in Ihrem Umfeld besser. Deshalb ist es wesentlich, sich selbst gegenüber immer aufrichtig zu sein. Sobald Sie sich selbst belügen, beginnt Ihr Charakter, sich schlecht zu entwickeln; es ist der Anfang eines Denkprozesses, um inakzeptables Verhalten zu rechtfertigen. Werden Sie zu einem Menschen, den *Sie selbst* mögen, jemand mit gutem Charakter. Falls Sie sich selbst ablehnen, wie können Sie dann von anderen erwarten, Sie zu mögen? Treten Sie einen Schritt zurück und betrachten Sie Ihr Verhalten so objektiv wie möglich. Fragen Sie sich: »Bin ich ein Mensch, mit dem ich gerne zusammen wäre?« Das Ziel, gute Charakterzüge zu entwickeln, erreicht man ebenso wie andere Ziele. Legen Sie fest, wo Sie stehen wollen, und entwickeln Sie dann einen Plan, wie Sie dorthin gelangen.

LEKTION 11

GELD KANN EINEN GUTEN ODER SCHLECHTEN EINFLUSS AUSÜBEN. ES KOMMT AUF DEN CHARAKTER DES BESITZERS AN.

Bekanntlich hat Geld selbst keinen Charakter, keine Persönlichkeit, keine Werte. Seine Wirkung spiegelt nur die Wünsche seines Besitzers wider. Mit Geld kann man großartige Krankenhäuser und Schulen bauen oder man kann es verspielen oder mit dem Erwerb sinnloser Besitztümer vergeuden. Mit Geld kann man Museen bauen, in denen wunderschöne Kunstwerke untergebracht werden, man kann damit imposante Gotteshäuser bauen - oder Werkzeuge für Krieg und Zerstörung schaffen.

Während Sie Ihren Wohlstand aufbauen, sollten Sie weiter an Ihrem Charakter arbeiten, indem Sie stets einen Teil Ihres Einkommens für einen guten Zweck spenden. Suchen Sie sich eine Kirche, eine Hilfsorganisation oder Projekte, die Sie gerne fördern würden. Opfern Sie dann einen bestimmten Betrag und etwas Zeit, um diese Sache zu unterstützen. Der primäre Nutznießer solcher edlen Handlungen ist immer der Spender, nicht der Empfänger.

LEKTION 12

NIEMAND IST SO GUT, DASS ER NICHTS SCHLECHTES
AUFWEIST, UND NIEMAND IST SO SCHLECHT, DASS
ER NICHTS GUTES MITBRINGT.

Wir Menschen sind komplexe Wesen. Vielen religiösen Schriften und großartigen Werken der Literatur liegt der permanente Kampf zwischen Gut und Böse zugrunde, der in jedem von uns tobt. Dieser Kampf ist so alt wie die Menschheit. Doch auch wenn wir uns selbst eingestehen, dass wir zu kämpfen haben, verurteilen wir andere häufig vorschnell. Die Psychologie lehrt uns, dass es so etwas wie einen schlechten Menschen nicht gibt; es gibt nur schlechtes Verhalten.

Achten Sie auf das Gute in sich selbst - und anderen. Stärken Sie die guten Charakterzüge und arbeiten Sie an den verbesserungswürdigen. Genau wie Pflanzen in einem Garten werden diejenigen Merkmale stark und produktiv, die regelmäßig genährt, gegossen und gepflegt werden.

LEKTION 13

WER NUR ZU EINEM BESTIMMTEN PREIS EHRlich IST,
SOLLTE ALS UNEHRlich GELTEN.

Eine graduelle Abstufung von Ehrlichkeit existiert nicht. Es gibt nur ein entweder oder. Entweder ist man ehrlich oder nicht. Ehrlichkeit gibt es nicht zu einem bestimmten Preis; sie ist bereits die Belohnung. Sie ist auch die effizienteste Form menschlichen Verhaltens. Ehrliche Menschen müssen sich nie Gedanken machen, welche Lüge sie nun wem erzählt haben, und sie müssen nie befürchten, erwischt zu werden. Damit sind sie frei und können all ihre Energien auf produktivere Dinge fokussieren.

Gewöhnen Sie sich an, in jedem Fall immer ehrlich zu sein. Falls Sie keine ehrlichen Worte äußern können, sagen Sie lieber gar nichts. Denken Sie daran: Kleine Lügen sind zu Beginn gar nicht schlimm, aber bald schon entwickeln sie ein Eigenleben. Eine kleine Lüge erfordert eine größere, um sie zu verbergen, und bald sind immer mehr und größere Lügen nötig. Schwindeln Sie erst gar nicht und entwenden Sie nichts, das nicht Ihnen gehört, und Sie müssen sich nie Sorgen machen.

LEKTION 14

EIN FAULER MENSCH IST ENTWEDER KRANK ODER
HAT NOCH NICHT DIE ARBEIT GEFUNDEN, DIE ER
WIRKLICH MAG.

Niemand ist von Natur aus faul. Es entspricht der menschlichen Natur, etwas leisten zu wollen, es sei denn, wir sind krank. Es ist ein sicheres Zeichen, dass man sich von einer Krankheit erholt, wenn man aufstehen und herumgehen, wieder zur Arbeit gehen oder irgendetwas unternehmen will. Inaktivität führt zu Langeweile, und Langeweile führt zu »Faulheit«. Umgekehrt führt Aktivität zu Interesse, und Interesse mündet in Begeisterung und Ehrgeiz.

W. Clement Stone sagte oft: »Die Emotionen unterliegen nicht immer der Vernunft, aber immer der Aktion!«

Finden Sie heraus, worin Sie am besten sind und was Sie gerne tun, und brennen Sie dafür, es so gut wie möglich zu machen. Und dann werden Sie aktiv!