

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

NAPOLEON — HILL —

THE POSITIVE SIDE
OF THE STREET –
DEIN PERSÖNLICHER
PFAD ZU REICHTUM
UND ERFOLG

EINE KOLLEKTION BISHER
UNVERÖFFENTLICHTER LEKTIONEN

FBV

SPIEGEL
Bestseller-
Autor

NAPOLEON HILL

**THE POSITIVE SIDE OF THE
STREET – DEIN PERSÖNLICHER
PFAD ZU REICHTUM UND
ERFOLG**

**EINE KOLLEKTION BISHER UNVERÖFFENTLICHTER
LEKTIONEN**

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

Wichtiger Hinweis

Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wurde auf eine genderspezifische Schreibweise sowie eine Mehrfachbezeichnung verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

1. Auflage 2022

© 2022 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Türkenstraße 89
80799 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Copyright © 2022 By The Napoleon Hill Foundation
Die englische Ausgabe erschien 2022 bei Post Hill Press Book unter dem Titel
The Positive Side of the Street.

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: Philipp Seedorf
Redaktion: Silvia Kinkel
Korrektur: Christine Rechberger
Umschlaggestaltung: Karina Braun, München
Satz: Daniel Förster, Belgern
eBook: ePUBoo.com

ISBN Print 978-3-95972-623-8

ISBN E-Book (PDF) 978-3-98609-177-4

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-98609-178-1



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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

VORBEMERKUNG DES VERLAGS

Die vorliegende Ausgabe von Napoleon Hills *The Positive Side of the Street - Dein persönlicher Pfad zu Reichtum und Erfolg* folgt dem Wortlaut der ursprünglichen Vorträge von Napoleon Hill aus den 1960er-Jahren. Der FinanzBuch Verlag hat sich entschlossen, diesen historischen Text überwiegend nicht durch Modernisierungen zu verändern, ist sich aber bewusst, dass einige Bemerkungen und Bezugnahmen Hills sehr zeitbezogen sind.

Dieses Buch ist in steter Zuneigung der großen unsichtbaren Armee an Schülern und Freunden des Autors auf der ganzen Welt gewidmet, die ihren Platz in der Arbeitswelt gefunden haben, indem sie die Wissenschaft des persönlichen Erfolgs anwendeten, die auf diesen Seiten kurz zusammengefasst wird. Der Autor möchte besonders den treuen Schülern danken, die ihn während der Jahre der Armut und des Kampfes ermutigt haben, die er durchschreiten musste, während er die Philosophie der Wissenschaft des persönlichen Erfolgs entwickelte. Zu guter Letzt würde der Autor gerne all jenen Respekt zollen, die ihn während seiner mageren Jahre durch Spott zerstören wollten, und seinen Feinden, die sich noch rücksichtsloserer Methoden bedienten, denn sie haben ihn mit der nötigen Entschlusskraft und dem Durchhaltevermögen gewappnet, um seine Arbeit zu Ende zu bringen.

NAPOLEON HILL, 1930

INHALT

VORWORT

THE POSITIVE SIDE OF THE STREET

EINFÜHRUNG

DIE VORLESUNGEN IN TULSA, OKLAHOMA

KAPITEL 1

EIN KONKRETES ZIEL

KAPITEL 2

DIE MASTERMIND-ALLIANZ

KAPITEL 3

ANGEWANDTER GLAUBE

KAPITEL 4

EINE GEWINNENDE PERSÖNLICHKEIT UND MEHR ALS VERLANGT TUN

KAPITEL 5

EIGENINITIATIVE UND SELBSTDISZIPLIN

KAPITEL 6

KONTROLLIERTE AUFMERKSAMKEIT UND ENTHUSIASMUS

KAPITEL 7

VORSTELLUNGSKRAFT, WIDRIGKEITEN UND NIEDERLAGEN, ZEIT UND GELD
BUDGETIEREN

KAPITEL 8

EINE POSITIVE MENTALE EINSTELLUNG UND AKKURATES DENKEN

KAPITEL 9

KÖRPERLICHE GESUNDHEIT UND ZUSAMMENARBEIT

KAPITEL 10

DIE KOSMISCHE MACHT DER GEWOHNHEIT UND ABSCHLIESSENDE
BETRACHTUNGEN

VORWORT

THE POSITIVE SIDE OF THE STREET

Im Ruhestand und glücklich verheiratet genoss Napoleon Hill in den 1950er-Jahren das Leben in Los Angeles. Aber er war ruhelos, so wie er es sein ganzes Leben gewesen war. Er hatte Dutzende Bücher und Hunderte von Zeitungsartikeln geschrieben, eine Unmenge an Vorträgen gehalten und aufgezeichnet, und seine Philosophie des Erfolgs in zahlreichen Radio- und Fernsehsendungen präsentiert. Also trat er in noch mehr Radio- und Fernsehsendungen auf und schrieb weitere Bücher. 1952 überredete ihn W. Clement Stone, ein Versicherungstycoon, zu einer einträglichen Partnerschaft und holte ihn damit endgültig aus dem Ruhestand zurück.

Sein Geschäftsprojekt mit Mr. Stone fand 1962 ein Ende, aber Napoleon war immer noch nicht mit seiner Arbeit fertig. Er wollte weiter die Prinzipien des Erfolgs lehren, die er in jahrzehntelangem Studium entdeckt hatte. Im Jahr 1964 war Napoleon 80 Jahre alt, lebte mit seiner Frau Annie Lou in South Carolina, beide bei bester körperlicher und geistiger Gesundheit und mit ausreichend finanziellen Mitteln, um nicht mehr arbeiten zu müssen. Dennoch entschied er sich, eine Reihe von Vorträgen in Tulsa, Oklahoma, zu halten. Diese Vorträge konzentrierten sich auf die 17 Prinzipien des Erfolgs, die er mit »Kurs in der Wissenschaft des persönlichen Erfolgs« betitelte.

Die Vorlesungen wurden damals aufgezeichnet und vor Kurzem stießen die Treuhänder der Napoleon Hill Foundation auf diese Aufnahmen. Sie sind noch nie veröffentlicht worden, weder als Tonaufzeichnung noch in gedruckter Form. Es handelt sich um eine eindruckliche Darstellung von Napoleons Erfolgsprinzipien, und die Vorträge bieten einen Einblick in das Denken dieses großen Mannes gegen Ende seines Lebens. Er verstarb sechs Jahre später im Jahr 1970.

In diesen Vorträgen wird deutlich, dass Mr. Hill weiter optimistisch in die Zukunft blickte. Er sprach erhellend und erkenntnisreich über zwei der wichtigen Prinzipien, die er sich erst später im Leben zu eigen gemacht hatte - eine positive mentale Einstellung und die kosmische Macht der Gewohnheit. Basierend auf Jahren an Erfahrung redete er eloquent über die Bedeutung von akkuratem Denken, den Erhalt der körperlichen Gesundheit und besonders davon, mehr zu tun, als von einem verlangt wird. Die Vorträge sind geprägt von einer Mischung aus Napoleons stets jugendlich wirkendem Überschwang und der Weisheit, die man durch Erfahrung und Reife erlangt.

Wir sind stolz, Ihnen hier diese Vorlesungen präsentieren zu können, und glauben, dass sie Ihnen auf dem Weg zu Ihren eigenen künftigen Erfolgen helfen können, genauso wie sie Napoleon Hill geholfen haben, stets nach höheren Leistungen zu streben. Wir hoffen, sie werden Ihnen helfen - wie Napoleon in seinem Vortrag über die Mastermind-Allianz und eine positive mentale Einstellung betonte -, auf der Sonnenseite des Lebens zu stehen.

Don M. Green

CEO und Trustee der Napoleon Hill Foundation

EINFÜHRUNG

DIE VORLESUNGEN IN TULSA, OKLAHOMA

Kommentator: *Wir möchten Ihnen die Wissenschaft des persönlichen Erfolgs vorstellen und heißen Sie, Ladys und Gentlemen, zur ersten praktischen Philosophie des Erfolgs von Dr. Napoleon Hill willkommen. Die Wissenschaft des persönlichen Erfolgs wurde entwickelt, um Ihnen ein reicheres und erfüllteres Leben zu ermöglichen. Man sagt, es gebe keinen sichereren Weg zum Erfolg, als in die Fußstapfen derjenigen zu treten, die ihn schon erreicht haben. Genau deswegen sind Sie hier: Um die ersten Schritte mit einem Mann zu tun, der sein ganzes Leben der Aufgabe gewidmet hat, die Prinzipien des Erfolgs zu ordnen und zu lehren. Und Dr. Napoleon Hill war damit erfolgreich. Also, ohne weitere Verzögerung, Ihr Mitspieler auf dem Weg zum Erfolg, Dr. Napoleon Hill. Dr. Hill, könnten Sie unserem Publikum erzählen, wie Sie die Wissenschaft des persönlichen Erfolgs entwickelt haben?*

Dr. Hill: 1908 hat mich Mr. Andrew Carnegie, damals der reichste Mann der Welt und Gründer der United States Steel Corporation, der auch öffentliche Büchereien bauen ließ, damit beauftragt, 20 Jahre lang die Ursachen von Erfolg und Misserfolg zu studieren. Er glaubte, dass die Welt eine neue Philosophie brauchte, die auf dem Know-how von Menschen

wie ihm selbst basierte, die die Regeln des Erfolgs durch Versuch und Irrtum gelernt hatten.

Kommentator: *Stimmt es, dass Sie während Ihrer Forschung und der Entwicklung der Wissenschaft des persönlichen Erfolgs neben Henry Ford und Thomas A. Edison etwa 500 weitere herausragende Geschäftsleute des 20. Jahrhunderts interviewt haben?*

Dr. Hill: Ja, das stimmt. Ich habe mehr als 20 Jahre damit verbracht, die bekanntesten und erfolgreichsten Männer Amerikas zu interviewen, Männer wie W. Clement Stone, Alexander Graham Bell, William H. Taft, den ehemaligen Präsidenten der Vereinigten Staaten; John Wanamaker, den Handelskönig von Philadelphia; Woodrow Wilson, den ehemaligen Präsidenten der Vereinigten Staaten; Harvey Firestone, Dr. Frank Crane, F. W. Woolworth und Theodore Roosevelt, den ehemaligen Präsidenten der Vereinigten Staaten. Nun, ich würde sagen, das genügt, oder? Oder soll ich fortfahren? Wissen Sie, ich habe mehr als 3000 verschiedene Menschen interviewt, aber nur 500 haben mich dabei unterstützt, diese praktische Philosophie zu entwickeln, die so vielen Menschen in Amerika und der ganzen freien Welt geholfen hat.

Kommentator: *In Ihren Büchern fällt mir auf, dass Sie sich auf 17 Prinzipien beziehen, die die Wissenschaft des persönlichen Erfolgs ausmachen. Könnten Sie die wichtigsten dieser 17 Prinzipien nennen?*

Dr. Hill: Alle 17 Prinzipien sind erforderlich, damit die Wissenschaft des persönlichen Erfolgs den Zweck erfüllt, für den sie entworfen wurde. Es ist wie eine Kette. Wenn man

eine Kette zerbricht und ein Glied entfernt, hat man keine Kette mehr – man hätte nur zwei Teile einer Kette.

Aber ich werde Ihnen gerne sechs oder sieben Hauptprinzipien aufzählen:

Ein *konkretes Ziel* zu verfolgen, ist der Ausgangspunkt jeder Leistung. Dazu kommen der *Mastermind*, eine gewinnende Persönlichkeit, angewandter Glaube, mehr als verlangt zu tun – also mehr und bessere Arbeit leisten, als wofür man bezahlt wird –, beharrlich voranzuschreiten und positiv zu denken. Jedes dieser Prinzipien, das zur Wissenschaft des persönlichen Erfolgs gehört, kann im Leben von Jesus von Nazareth gefunden werden. Er war sicherlich zielgerichtet und man kann sich leicht vorstellen, dass die zwölf Jünger die Mitglieder seiner Mastermind-Gruppe waren. Und die Bibel berichtet, dass er die Kontrolle über seine Emotionen hatte, was ein Beleg für eine starke positive Einstellung ist.

Kommentator: *In Markus 9,23 lesen wir: »Alle Dinge sind möglich dem, der da glaubt.«^[1]*

Dr. Hill: Wenn jemand glaubt und seinen Glauben anwendet, ermöglicht das dem Durchschnittsmenschen, einen Misserfolg in einen Erfolg zu verwandeln. Der Betreffende erkennt dadurch, wie man die sechs Grundängste beherrscht, und es hilft dem Verstand, eine positive Einstellung zu behalten, Mut zu sammeln und Initiative zu entwickeln. Angewandter Glaube hilft, den Unterschied zwischen einer zeitweiligen Niederlage und Versagen kennenzulernen. Er wird Ihnen helfen, das Vertrauen anderer Menschen zu gewinnen. Er wird Ihnen helfen, alle Einschränkungen aus Ihrem Verstand zu vertreiben.

Kommentator: *Zu weiteren Themen, die in der Wissenschaft des persönlichen Erfolgs behandelt werden, gehören unter anderem das organisierte Denken, kontrollierte Aufmerksamkeit, Teamwork, kreative Vision und die kosmische Macht der Gewohnheit. Dr. Hill, können Sie uns in maximal 20 Wörtern erklären, was die kosmische Macht der Gewohnheit ist?*

Dr. Hill: Nein, man kann die kosmische Macht der Gewohnheit nicht mit so wenigen Wörtern erklären. Ich las über 1000 Bücher und habe 20 Jahre mit Nachforschungen verbracht, bevor ich dieses Naturgesetz entdeckte. Aber, ich kann Ihnen sagen, dass es der Schlüssel zur Anwendung dieser Philosophie und das Geheimnis von Edisons Leistungen auf dem Gebiet der Erfindungen ist, und es wird Ihnen zeigen, wie die Natur das Gehirn als Radiosender nutzt, um Gedankenschwingungen zu senden oder zu empfangen. Die kosmische Macht der Gewohnheit ist eine neue Interpretation der Macht der Gedanken.

Kommentator: *Könnten Sie die Geschichte der Entwicklung der Wissenschaft des persönlichen Erfolgs kurz zusammenfassen?*

Dr. Hill: Ich wurde am Fuß der Berge Virginias geboren und die Region, aus der ich stamme, war berühmt für drei Dinge: Klapperschlangen, Schwarzgebrannten und Steuerbeamte. Ich hatte kein einziges Paar Schuhe, bis ich zehn Jahre alt war. Ich habe nie eine Eisenbahn gesehen, bis ich zwölf war. Später fand ich heraus, wieso mein Vater mich Napoleon genannt hatte. Ich habe einen Großonkel – oder hatte einen, er ist gestorben – in Memphis, Tennessee, der Napoleon Hill hieß. Er war Baumwollhändler und Multimillionär. Ich glaube,

wenn ich es dabei beließe, würden Sie bereits wissen, wieso mich mein Vater Napoleon genannt hat. Wir rechneten damit, dass er mir etwas von seinem Geld hinterlassen würde, weil ich nach ihm benannt war, aber als das Testament verlesen wurde, ich war damals 14 Jahre alt, hatte er den gesamten Zweig der Familie Hill aus meiner Gegend ausgelassen. Ich glaube, das war der größte Gefallen, den mir jemals jemand getan hat, denn ich weiß, was mit denen passiert, die plötzlich zu Geld kommen. Fragen Sie mich doch mal, was mit mir passiert ist.

Publikum: *Was ist denn mit Ihnen passiert?*

Dr. Hill: Nichts. Nichts. Nun, nachdem ich kein Erbe hatte, musste ich arbeiten und lernte, mein eigenes Geld zu verdienen. Das Zweitbeste, was mir je passiert ist, war, dass mich Andrew Carnegie damit beauftragte, 20 Jahre darauf zu verwenden, diese Philosophie zu entwickeln. Eine seiner Bedingungen war, dass ich mich selbst finanzierte, ohne von ihm unterstützt zu werden. Ich gebe gerne zu, dass ich das für eine Katastrophe hielt, aber es war ein weiterer Segen, den ich in meinem Leben erfahren durfte. Da ich mein eigenes Geld verdienen musste, lernte ich auch bald, wie ich das tun konnte, und lange bevor Mr. Carnegie starb, brauchte ich ihn nicht mehr, weder finanziell noch anderweitig. Ich konnte meinen eigenen Weg gehen.

Es war sehr schlau von Mr. Carnegie, mich ins kalte Wasser zu werfen. Er wollte, dass ich lerne, diese Philosophie anzuwenden, während ich mich der Arbeit daran widmete, sodass sie auch für mich selbst funktionierte, und er sagte, dass ein Philosoph des Erfolgs, der in einer armseligen Hütte wohnt, kein Geld hat, mit abgetragenen Schuhen und unrasiert herumläuft, kein gutes Beispiel für

jemanden ist, der nach Erfolg strebt. Wenn Sie erfolgreich anderen Leuten auf der Suche nach Erfolg helfen wollen, müssen Sie beweisen, dass Ihre Philosophie funktioniert. Und ich glaube, das habe ich auf allen Ebenen adäquat umgesetzt.

Ich will Ihnen die Geschichte erzählen, wie ich Andrew Carnegie traf. Ursprünglich wollte ich, als ich noch ein Teenager war, aufs College gehen, hatte jedoch kein Geld. Ich traf ein Arrangement mit dem Tazewell Business College, mir das Studium mit eigener Arbeit zu finanzieren, und besuchte Fortbildungen, um Sekretär zu werden. Als ich meinen Abschluss gemacht hatte, suchte ich nach einer ersten Stelle und hatte eine Idee, die weitreichend war und bereits Einfluss auf Millionen Menschen hatte und noch weitere Millionen beeinflussen würde, von denen einige noch nicht geboren waren. Ich tat etwas, das, soweit ich weiß, niemand vorher oder seither getan hat, um sicherzustellen, dass ich für den Mann arbeiten würde, den ich mir ausgesucht hatte. Mir war klar, wenn ich einen sehr erfolgreichen Mann mit einem florierenden Geschäft aussuchte, der sehr wohlhabend war, und für ihn in engem Kontakt als Sekretär arbeitete, würde ich all seine Freunde kennenlernen und Einblick in sein Wissen erhalten, was unbezahlbar wertvoll für mich sein würde.

Ich wählte General Rufus A. Ayers aus Virginia. Er besaß ein Eisenbahnunternehmen, eine Bankenkette, mehrere Sägemühlen, eine Reihe von Kohlebergwerken und darüber hinaus war er leitender Mitarbeiter in einer der bedeutendsten Anwaltskanzleien im Staat Virginia. Ich hatte mir also vorgenommen, dass General Ayers das große Glück zuteilwerden sollte, mir meine erste Arbeitsstelle zu geben, und teilte ihm die Neuigkeit mit, indem ich ihm einen Brief schrieb: »Sehr geehrter General Ayers, ich habe eben eine

Ausbildung zum Sekretär am Tazewell Business College abgeschlossen und Sie werden froh sein, zu erfahren, dass ich Sie als meinen ersten Arbeitgeber gewählt habe.« Punkt, Absatz. »Ich bin bereit, für Sie unter den folgenden Bedingungen zu arbeiten: Ich arbeite die ersten drei Monate und zahle Ihnen dabei monatlich für dieses Privileg ein Gehalt in Höhe eines beliebigen Betrags, den Sie nennen, unter der Voraussetzung, dass Sie am Ende dieser drei Monate, wenn Sie meine Dienste weiter in Anspruch nehmen wollen, mir dasselbe Gehalt zahlen. Und in der Zwischenzeit gestatten Sie mir, den Betrag, den ich Ihnen schulde, anschreiben zu lassen. Sie können ihn von dem abziehen, was Sie mir schulden, wenn Sie meine Dienste weiter in Anspruch nehmen. Mit freundlichen Grüßen, Napoleon Hill.« Ich nehme an, das hat ihn einigermaßen unter Zugzwang gesetzt, oder nicht?

Er hat auf meinen Brief nicht geantwortet. Er rief meinen Vater an und sagte: »Ich will, dass Sie mir diesen Jungen vorbeischieken. Ich will ihn mir mal ansehen.« Kein Wort davon, mich einzustellen. Ich ging zu seinem großen Anwaltsbüro. Er stand vom Schreibtisch auf und kam zu mir, ging drei- oder viermal um mich herum und musterte mich schweigend, setzte sich wieder an den Schreibtisch und sagte: »Ich würde dir gerne eine Frage stellen: Hast du diesen Brief selbst geschrieben oder hat dir jemand gesagt, was du schreiben sollst?«

Ich sagte: »General Ayers, ich habe den Brief selbst geschrieben und jedes einzelne Wort war so gemeint.«

Er sagte: »Genau das habe ich mir gedacht, nachdem ich einen Blick auf dich geworfen habe. Du fängst morgen früh im Sekretariat zum üblichen Einstiegsgehalt an.« Das waren damals durchaus ansehnliche 50 Dollar im Monat. Heute

sind 50 Dollar keine 50 Dollar mehr, sondern weit weniger wert.

Später schrieben mein Bruder und ich uns an der juristischen Fakultät der Georgetown University ein. Wir wollten Anwälte werden. Ich sah mich nach einem Job um und schloss einen Vertrag bei einer Zeitschrift ab, um Geschichten über erfolgreiche Leute zu schreiben. Ich war zum Journalisten geworden, einem Jungreporter, und ich konnte schon damals ganz gut formulieren. Glücklicherweise bekam ich den Auftrag, Andrew Carnegie zu interviewen, damals der reichste Mann der Welt und weltweit als einer der Besten bekannt, wenn es darum ging, Mitarbeiter einzustellen. So wurde er erfolgreich - er wusste, wie man sich mit Verbündeten umgibt, die einen Mastermind bilden konnten und all die Dinge für ihn tun, die getan werden mussten. Und niemand - hören Sie genau zu -, niemand erhebt sich je übers Mittelmaß, wenn er nicht lernt, die Gehirne und manchmal auch das Geld anderer Menschen zu nutzen. Und man braucht die Kombination aus beidem, glauben Sie mir.

Andrew Carnegie gab mir drei Stunden, und als die drei Stunden um waren, sagte er: »Das Interview hat ja gerade erst begonnen. Kommen Sie einfach mit zu mir und wir reden nach dem Abendessen weiter.« Ich war so froh, dass er gesagt hatte, ich solle mit zu ihm kommen. Wenn er gesagt hätte: »Gehen Sie ins Hotel und kommen Sie morgen wieder«, wäre ich pleite gewesen, denn ich hatte gerade genügend Geld, um die Rückfahrt nach Washington zu bezahlen. Nach dem Abendessen gingen wir in die Bibliothek und er führte mit mir eines der eindrucksvollsten Verkaufsgespräche, die ich je geführt oder gehört hatte. Es ging darum, wie wichtig eine neue Philosophie sei, die den kommenden Generationen überliefern und bewahren