

NAPOLEON HILL
Napoleon Hills Geheimnis des Erfolgs

NAPOLEON HILL

Napoleon Hills Geheimnis des Erfolgs

Das einzigartige Programm für
Reichtum und Lebensglück

Aus dem Amerikanischen
von Jordan Wegberg

ARISTON 

Die Originalausgabe erschien 2014 unter dem Titel
The Science of Success bei Jeremy P. Tarcher/Penguin, New York, USA.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten,
so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung,
da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich
auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet unter www.dnb.de abrufbar.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

1. Auflage

© 2014 by Napoleon Hill Foundation
© der deutschsprachigen Ausgabe 2022 Ariston Verlag
in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München

Alle Rechte vorbehalten

Redaktion: Evelyn Boos-Körner

Bildnachweis: Alle Abbildungen im Innenteil © Napoleon Hill Foundation
Umschlaggestaltung: Hauptmann & Kompanie Werbeagentur, Zürich

Satz: Satzwerk Huber, Germering

Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN: 978-3-424-20216-8

Inhalt

Vorwort	11
Teil I	
Einzelveröffentlichungen	
Der Mann, der Millionen den Erfolg lehrte	15
Glaube ist der Generalschlüssel zur Wissenschaft des Erfolgs.	33
Im Flug erwischt – Zusätzliche Leistung zahlt sich aus, sagt Napoleon Hill	41
Bereit für den Erfolg! Gesundheit, Glück und Wohlstand sind dein – wenn du weißt, was du willst	47
Mr. Carnegies Protegé sagt, er sei der Mann, der Millionen zu Millionen verholfen hat	55
Autor und ehemaliger Präsidentenberater spricht....	59

Teil II
Die »Wissenschaft des Erfolgs« in
den *Miami Daily News*, Juni und Juli 1956

Höflichkeit führt nach oben	65
Taktgefühl bringt Sie ans Ziel.....	67
Helfen Sie den weniger Begünstigten	71
Wahre Dankbarkeit zahlt sich aus	75
Anderen zu helfen hilft auch Ihnen.....	79
Die Anziehungskraft der Persönlichkeit	83
Die spirituelle Anschauung als Schlüssel zum Fortschritt	87
Konkurrenz hilft allen	91
Selbsterkenntnis hilft beim Aufstieg	95
Der Händedruck kann hilfreich sein.....	99
Wer die Angst überwindet, erreicht das Ziel.....	103
Angst überwinden durch einen offenen Geist	107
Ihr Verstand hat geheime Kräfte.....	111
Vom Glück, anderen zu helfen	115
Bedachtes Schweigen ist oft besser als Reden	119

Wie Sie aus dem Misserfolgsstrom herauskommen	123
Anderen zu dienen wird Ihnen helfen	127
Meiden Sie Fallstricke, die Sie scheitern lassen	131
Glaube macht stark	135
Der Glaube an sich selbst ist sehr lebendig	139
Es hängt viel von der Persönlichkeit ab	143
So entwickeln Sie die »flexible Methode«	147
Mit Begeisterung zum Ziel	151
Die Stimme als Schlüssel zur überzeugenden Persönlichkeit	155
Ein gepflegtes Äußeres zahlt sich aus	159
Führungspersönlichkeiten entscheiden sich schnell . . .	163
Fortschritt braucht einen offenen Geist	165
Mit Aufrichtigkeit ans Ziel	169
Bescheidenheit führt zum Erfolg	173
Humor macht alles leichter	177
Die Amerikaner gelten als zu ungeduldig	181
Die Weisheit der Selbstdarstellung	185

Hoffnungen und Träume führen nach oben	189
Man beurteilt Sie nach Ihren Worten	193
Seien Sie optimistisch!	197

Teil III

Die »Wissenschaft des Erfolgs« in der *Naperville Sun*, September 1956 bis Januar 1957

Artikel I: Erfolg für Sie	203
Artikel II: Das Ziel bestimmen	205
Artikel III: Positive Einstellung	207
Artikel IV: Zusätzliche Leistung	209
Artikel V: Präzise denken	211
Artikel VI: Selbstdisziplin	215
Artikel VII: Der unschlagbare Mastermind	219
Artikel VIII: Glauben Sie an sich selbst	223
Artikel IX: Eine angenehme Persönlichkeit	227
Artikel X: Initiative entwickeln	231
Artikel XI: Begeisterung öffnet viele Türen	235
Artikel XII: Entschlossenheit ist Führungsstärke	239

Artikel XIII: Die goldene Regel der Zusammenarbeit	243
Artikel XIV: Lernen aus dem Misserfolg.	247
Artikel XV: Die kreative Vision	251
Artikel XVI: Zeit und Geld einteilen	255
Artikel XVII: Gesundheit und eine positive innere Einstellung	259
Artikel XVIII: Mit Gewohnheiten zum Reichtum.	263

Vorwort

Napoleon Hills *Geheimnis des Erfolgs* ist eine Zusammenstellung einzelner Texte, die im Laufe des Lebens von Dr. Hill in Zeitungen und Zeitschriften-Sonderausgaben erschienen sind.

Diese von Reportern und Dr. Hill verfassten Artikel bieten zusätzliche Erkenntnisse über die Beliebtheit des Autors und seinen mitreißenden Stil sowohl als Motivationsredner wie auch als Autor.

Der wertvollste Fund ist für mich die *Science-of-Success*-Reihe, die aus fünfunddreißig *Miami-Daily-News*-Artikeln und den achtzehn zusätzlichen ausführlichen Essays besteht, in denen die Erfolgsprinzipien näher erläutert werden, jeweils ein Text für jedes Konzept.

Als Studentin, Praktikerin, Lehrende und Ausbildungsleiterin des Napoleon Hill World Learning Center für die Erfolgsphilosophie von Dr. Hill freue ich mich immer, wenn ich zusätzliche von ihm selbst verfasste Schriften finde. In diesen Zeitungsartikeln nutzt Dr. Hill dieselben Konzepte, aber mit anderen Beispielen, um seine Argumentation zu verdeutlichen und für jedermann verständlich zu machen.

Jedem, der Dr. Hills Bücher zu schätzen weiß, beweisen diese neuen und bisher nicht gesammelt veröffentlichten Artikel die Ausbreitung seines Einflusses in aller Welt, kulturübergreifend und in den verschiedensten weltlichen und religiösen Gemeinschaften. Er überschreitet wahrhaftig Grenzen, um die Botschaft zu verbreiten, wie sich persönlicher Erfolg erreichen lässt.

Vorwort

Sie können dieses Angebot zunächst als Einführung in Dr. Hills Lebenswerk lesen. Anschließend sollten Sie ein bisschen mehr in die Tiefe gehen, indem Sie eine oder mehrere seiner klassischen Arbeiten lesen, zum Beispiel *Denke nach und werde reich*, *Ge setze des Erfolgs* oder *How To Sell Your Way Through Life*. Setzen Sie dabei um, was Dr. Hill in jedem der Beiträge bespricht.

Das Ziel besteht nicht darin, einfach zu befolgen, was Dr. Hill schreibt, sondern seine Anleitungen in Ihr eigenes Leben zu integrieren und somit erfolgreich zu werden.

Arbeiten Sie zunächst mit einer oder zwei der Ideen, die Sie ansprechen, und wenn Sie dann konkrete Ergebnisse sehen, fügen Sie eine weitere Lehre Dr. Hills hinzu, um nach und nach eine ausgezeichnete Erfolgsgrundlage für Ihr Leben zu schaffen. Ich bin überzeugt, wenn Sie die Veränderungen wahrnehmen, lassen Sie Ihr altes Ich ohne Bedauern hinter sich und präsentieren sich der Welt als neue und verbesserte, »höhere Version« Ihrer selbst.

Das vorliegende Buch erfüllt seinen Zweck ebenso gut als Einführung in die Philosophie Dr. Hills wie als Auffrischung. Die kurzen Beiträge sind fesselnd, lassen sich zur Bekräftigung gut laut vorlesen und enthalten denkwürdige Zitate, die als Affirmationen, Denkanstöße oder Handlungsaufforderungen dienen können.

Es hat mir viel Freude bereitet, das Material zu sammeln und für dieses Buch zusammenzustellen, denn aus meiner Sicht unterstreicht es die Relevanz und die Umsetzbarkeit von Dr. Hills nach wie vor aktuellen Texten. Dr. Hill erkannte die Zeitlosigkeit seiner Schriften, als er ihren Nutzen »für noch ungeborene zukünftige Generationen« hervorhob.

Ich empfehle die Lektüre dieses Buches von Herzen, wenn Sie sich ernsthaft mit dem Studium und der Anwendung von Dr. Hills Erfolgsphilosophie beschäftigen.

Holen Sie jederzeit das Beste aus sich heraus!
Judy Williamson

TEIL I

Einzelveröffentlichungen

»Die Formel scheint simpel – sie scheint grundlegend zu sein. Dennoch repräsentiert sie die gebündelten Bemühungen eines ganzen Lebens.«



Father Gustave
Long BEACH
Calif

Der Mann, der Millionen den Erfolg lehrte

von John Johnson

Es gibt wohl kaum jemanden, der noch nicht von Napoleon Hill und seinem Erfolgsgesetz gehört hätte. Millionen Leser in aller Welt haben seine Lehren gelesen und davon profitiert. Nur wenigen ist jedoch der enorme persönliche Erfolg des Autors bewusst – eines Mannes, der mithilfe seiner Philosophie von einem Niemand aus der Kleinstadt zu einem internationalen Prominenten wurde. In dieser Ausgabe erzählt »der Mann, der Millionen den Erfolg lehrte« die bemerkenswerte Geschichte seines Lebens und enthüllt, wie die von ihm entwickelte Formel auch Sie zum Erfolg führen kann.

Alle Amerikaner waren beseelt und berührt, als Franklin Delano Roosevelts volltönende Stimme 1933 erklärte: »Wir haben nichts zu fürchten als die Furcht.« Überall war man wie elektrisiert von dieser Aussage; sie beendete die Panik, die unsere Wirtschaft ruiniert und die Grundfesten unserer Regierung erschüttert hatte.

Während der Präsident diese Worte sprach, lauschte ein anderer Mann ihnen in stiller Zufriedenheit. Dieser Mann war daran gewöhnt, anderen Menschen Worte und Ideen für alle Lebenslagen zur Verfügung zu stellen. Darin bestand seine Lebensaufgabe. Die Tatsache, dass der Präsident der Vereinigten Staaten den Anlass dazu nutzte, eine Idee zu verwenden, die er in seiner Funktion als vertraulicher Berater geäußert hatte, war ein weiterer Meilenstein seiner langen und fruchtbaren Karriere, deren

Ziel darin bestand, der Welt eine Philosophie zu schenken, mit der ein jeder das Beste aus sich herausholen kann.

Dieser Mann, der anonym im Schatten blieb, war Napoleon Hill. Nach *Denke nach und werde reich*, *How to Raise Your Own Salary* und anderen Bestsellern konnte man ihn als erfolgreichen Autor betrachten. Doch wer tatsächlich die Botschaft versteht, die er zu vermitteln versucht, wird mehr in ihm sehen als nur einen Autor. Schreiben ist lediglich eines der Instrumente, die er genutzt hat, um Millionen die Wahrheit über sich selbst und die eigenen Stärken nahezubringen, die nur den wenigsten bewusst sind.

Was sind das für Stärken? Kurz gesagt, umfassen sie die gewaltigen und ungenutzten Ausmaße der menschlichen Intelligenz und Fähigkeiten. Das Besondere an Hill ist, dass er sein Leben der Entwicklung einer Formel gewidmet hat, um diese Stärken bestmöglich freizusetzen – und um den Menschen beizubringen, wie sie seine Erkenntnisse auf ihr tägliches Leben anwenden können.

Die Stimme des fünfundsechzigjährigen Napoleon Hill wurde in allen Winkeln der Erde gehört – und ihr Effekt war gewaltig. Millionen von Menschen in zwanzig Ländern haben seine Bücher gelesen. Selbst das ferne Indien wurde von seiner Arbeit berührt. Dank dem Einfluss von Mahatma Gandhi veröffentlicht und vertreibt ein Verleger in Bombay alle erfolgreichen Bücher Hills. In Brasilien wurden seine Bücher übersetzt und auf Portugiesisch veröffentlicht. Und eine Sonderausgabe seines bekanntesten Buches, *Denke nach und werde reich*, wurde im australischen Sydney herausgebracht und im gesamten britischen Empire verkauft. Obwohl dieses Buch in den Vereinigten Staaten erstmals im Jahr 1937 aufgelegt wurde, ist es immer noch im ganzen Land ein Bestseller, und zahllose Exemplare wurden von Arbeitgebern als Geschenk für ihre Mitarbeiter erworben.

Schon früh machte Napoleon Hill sich auf die Suche nach der Formel des Erfolgs. Als er sie gefunden hatte, teilte er sein

Wissen mit den wartenden Millionen, die ansonsten in ihrer Unwissenheit gefangen geblieben wären.

Seine Motivation erklärt sich aus seiner nahezu unglaublichen Lebensgeschichte. Als Sohn eines verarmten Bergbewohners aus Virginia schien er zu einem Leben in ewiger Unwissenheit verdammt zu sein. »Alkoholschmuggel, Schnapsbrennereien, Analphabetismus und tödliche Familienfehden waren die wichtigsten Wirtschaftszweige unserer Gemeinschaft«, sagt er mit einem Lächeln, »und das Durchschnittsheim war eine bröckelige Bretterbude oder eine schmutzige Hütte.«

Die Hills lebten in einem Haus, auf das Letzteres zutraf. Als seine Mutter starb, war der kleine Napoleon, benannt nach einem reichen Großonkel väterlicherseits, noch ein Kind. Der Schicksalsschlag hinterließ seine Spuren. Vermutlich um seinen Schmerz zu verbergen, erwarb er den Ruf, der härteste Bursche in Wise County zu sein. Er trug ihn wie ein Ehrenabzeichen – bis sein Vater dem Neunjährigen eine Stiefmutter vorsetzte.

Die neue Mrs. Hill brachte frischen Wind in den Haushalt. Sie selbst stammte nicht aus den Bergen, war erschüttert von dem, was sie vorfand – und entschlossen, etwas daran zu ändern. Napoleon, der ihr größtes Problem hätte werden können, erwies sich als ihr größter Triumph.

»Ich wurde ihr als größter Lausebengel der ganzen Stadt vorgestellt«, erinnert sich der berühmte Erfolgswissenschaftler. »Aber meine Stiefmutter schaute mich an und sagte: ›Er ist kein Lausebengel. Er ist bloß ein Junge, der nicht gelernt hat, seine Klugheit in die richtigen Bahnen zu lenken.‹« In gewisser Weise waren diese Worte die Grundsteine der Philosophie, die er in den folgenden Jahrzehnten entwickeln sollte. Mrs. Hill wurde zu einem Leitstern. Mit ihrer Mitgift schickte sie ihren Ehemann zur Schule und gab keine Ruhe, bis er ein erfolgreicher Zahnarzt war. Für Napoleon und seinen jüngeren Bruder war ihre Entschlossenheit, ihnen eine Chance zu geben, die Rettung. Mit zwölf Jahren beendete der zukünftige Inspirator von Millionen die Grundschule, mit vierzehn war

Teil I Einzelveröffentlichungen

er Teilzeitreporter für fünfzehn Zeitungen, und mit fünfzehn, nach dem Abschluss der Highschool, ging er auf ein Business-College in Tazewell, Virginia. Je weiter sein Horizont wurde, desto schlimmer schien ihm die Unwissenheit, und mit wachsender Entschlossenheit entwickelte er sich voran.

Nach Abschluss des Business-College trat er eine Stelle bei einem führenden Anwalt an. Wie der unerfahrene Sechzehnjährige es schaffte, diesen Kontakt zu knüpfen, gleicht einer Legende der Kühnheit – und der Voraussicht. Er argumentierte, dass sein erster Arbeitsplatz ein Sprungbrett sein sollte. Ein guter Start war entscheidend, Geld zu diesem Zeitpunkt allerdings beinahe unwichtig.

Also schrieb er an Rufus A. Ayres, den ehemaligen Generalstaatsanwalt von Virginia und einen der berühmtesten Anwälte des Bundesstaates. Im Wesentlichen lautete sein Brief folgendermaßen:

Ich habe soeben einen Lehrgang am Business-College absolviert und bin gut qualifiziert, um Ihnen als Sekretär zu dienen, eine Stelle, an der ich größtes Interesse habe. Da ich keinerlei Vorkenntnisse besitze, wird meine Tätigkeit bei Ihnen zu Beginn von größerem Nutzen für mich sein als für Sie. Aus diesem Grund bin ich bereit, für das Privileg der Zusammenarbeit mit Ihnen zu bezahlen. Sie können jeden Betrag verlangen, den Sie für gerecht halten, vorausgesetzt, dass er am Ende dreier Monate zu meinem Gehalt wird. Der Betrag, den ich Ihnen bezahlen soll, leitet sich von dem her, was Sie mir bezahlen, wenn ich Geld zu verdienen beginne.

»Der Generalstaatsanwalt Ayres war von meinem Brief so angetan, dass er mich einstellte«, erinnert sich Hill. Am Ende des ersten Monats begann der berühmte Anwalt, ihm ein regelmäßiges Gehalt zu zahlen, und wenig später war der junge Mann einer seiner zuverlässigsten Mitarbeiter.

Die juristische Arbeit gefiel Hill so sehr, dass er zeitweise erwog, seine Berufslaufbahn darauf aufzubauen. Mit achtzehn

schrieb er sich für ein Jurastudium an der Georgetown University in Washington ein, um seine Gerichtszulassung zu erhalten. Das war eine ziemlich gewagte Angelegenheit. Ihm fehlte das Geld, um seine Ausbildung zu finanzieren. Aber dafür hatte er eine Idee. Schließlich hatte er schon einmal gegen Bezahlung Zeitungsartikel geschrieben, und das konnte er doch erneut tun. Diesmal wollte er sich auf biografische Geschichten berühmter Personen spezialisieren – die Art von Geschichten, die seinerzeit von vielen Zeitschriften veröffentlicht wurden.

Hill lernt den personifizierten Erfolg kennen

Als Erstes nahm er Kontakt zu Senator Bob Taylor aus Tennessee auf. Taylor war nicht nur Senator, sondern auch Herausgeber einer wichtigen Tageszeitung. Der junge Hill wollte sich durch seine Beiträge ein regelmäßiges Einkommen sichern. Taylor war von dem jungen Mann beeindruckt und bot an, ihm Empfehlungsschreiben für Prominente mitzugeben, über die Artikel zu schreiben sich lohnen könnte. Als ihr Gespräch beendet war, standen auf Hills Liste Thomas Edison, die Kaufmannslegende John Wanamaker, der Herausgeber des *Ladies' Home Journal* Edward Bok, der Herausgeber der *Saturday Evening Post* Cyrus H. K. Curtis, der Erfinder des Telefons Dr. Alexander Graham Bell und der große Stahlmagnat Andrew Carnegie.

Geblendet von den Aussichten auf seine neuen Beziehungen ließ Hill sein Rechtsstudium links liegen und stürzte sich in den Journalismus. Der Wendepunkt seines Lebens war sein Interview mit Andrew Carnegie, jenem Mann, der eine der mächtigsten Industrien der Menschheitsgeschichte aufgebaut hatte.

Nach einer Reise nach Pittsburgh ging Hill direkt in Carnegies Büro. Drei Stunden lang sprachen sie über das Leben des Magnaten. Am Ende lud Carnegie, der von dem jungen Mann sehr beeindruckt war, ihn als Gast zu sich nach Hause ein. Ihre

Gespräche setzten sich über drei Tage fort. Während Carnegie, der ehemals mittellose Einwanderer in ein fremdes Land, die Ereignisse Revue passieren ließ, die zu seinem eigenen Aufstieg geführt hatten, erklärte er Hill, die Welt brauche eine Erfolgsphilosophie auf der Grundlage des »Know-how« von Menschen wie ihm selbst, die ihr Wissen durch lebenslange Erfahrungen nach der Versuch-und-Irrtum-Methode erlangt hätten. Man brauche eine Art Blaupause, mit deren Hilfe die Menschen ihre Talente optimal ausschöpfen könnten. Das sei ein langwieriges und mühsames Vorhaben, es werde anstrengend und könnte sich möglicherweise lange Zeit nicht auszahlen. Aber irgendjemand, so beharrte er, müsse sich dieser Aufgabe annehmen.

Am Ende des dritten Tages stellte Carnegie seinem jungen Interviewer plötzlich eine Frage. »Wären Sie bereit«, so wollte er wissen, »zwanzig Jahre in diese Aufgabe zu investieren? Sagen Sie einfach Ja oder Nein. Nehmen Sie sich die nötige Zeit, um Ihre Entscheidung zu treffen, und sagen Sie mir dann Bescheid.«

Die Jackpot-Antwort

Verblüfft lehnte Hill sich zurück. Nur wenige Augenblicke später platzte der Neunzehnjährige heraus: »Ja, ich mache es, und Sie können sich darauf verlassen, dass ich es zu Ende bringe!«

Carnegie zeigte Hill die Uhr, die er in seiner Hand verborgen hatte. »Sie haben neunundzwanzig Sekunden für die Entscheidung gebraucht. Ich hätte Ihnen sechzig Sekunden zum Nachdenken gegeben!«

Später fand Hill heraus, dass der berühmte Industrielle noch zweihundertfünfzig weitere Männer gefragt hatte, ob sie die von ihm vorgeschlagene Aufgabe übernehmen wollten – aber nur Hill hatte seine Anforderungen erfüllt.

Und so nahm Napoleon Hill seine monumentale Lebensaufgabe in Angriff: die Formulierung einer einzigartigen Erfolgs-

philosophie – einer Philosophie, die wie von Carnegie vorausgesagt erst zwanzig Jahre später veröffentlicht werden und in der Folge von Millionen Menschen gelesen werden sollte.

Hill begann seine Arbeit, indem er intensiv zum Leben von fünfhundert der erfolgreichsten Personen des Landes recherchierte, angefangen bei Henry Ford zu der Zeit, als das berühmte Modell T auf den Markt kam. Carnegie unterstützte ihn durch Empfehlungsschreiben für Top-Leute. Dazu gehörten Henry Ford, William Wrigley jun. und viele andere von ähnlichem Rang und Namen.

Die großen Männer waren zwar kooperativ und lieferten ihm Informationen, taten jedoch wenig bis gar nichts, um seinen finanziellen Status zu verbessern. In den folgenden Jahren, während er an der Erfolgsphilosophie arbeitete und die »Gesetze« testete, die sich ihm erschlossen, nahm sein Leben zahlreiche Wendungen. In diesem Schmelzriegel von Erfahrungen und Bemühungen, von Erfolg und Scheitern wurde *Gesetze des Erfolgs* geboren.

Kurz nach seiner Heirat 1910 erhielt Hills Karriere Antrieb, als er die Familie seiner Frau in Lumberport, West Virginia, besuchte. Der Gemeinde fehlte schon lange eine vernünftige Brücke, um den Verkehr über den nahen Monongahela River zu lenken.

Der junge Mann wandte an, was er von Carnegie gelernt hatte, und kontaktierte Behördenvertreter und Geschäftsleute. Indem er ihnen die Vorteile erklärte, überzeugte er sie davon, sich die Kosten zu teilen, die bei über einhunderttausend Dollar lagen. Und schon hatte die Stadt ihre lang ersehnte Brücke! Mehr noch, durch den Brückenbau kam auch der Güterverkehr und mit ihm ein geschäftlicher Wohlstand, aus dem Hill und die Verwandten seiner Frau rasch ihren Nutzen zogen. Ein Unternehmen zur Gaserzeugung wurde gegründet, und es wurde so profitabel, dass es Hill und seine Familie fortan von allen finanziellen Sorgen befreite und seine drei Söhne die Universität besuchen konnten. Während der vierundvierzig Jahre

seiner Tätigkeit erzielte das Unternehmen einen Nettogewinn von mehreren Millionen Dollar und wird jetzt von Hills ältestem Sohn geführt.

Die zehn Regeln des Erfolgs

Auf die Frage, wie er das geschafft habe, erklärte Hill die zehn Punkte der Erfolgsformel, die Carnegie als Ausgangspunkt für seine Recherchen vorgeschlagen hatte:

1. Ein festes Ziel – das Bestimmen eines vorrangigen Ziels oder Zwecks.
2. Mastermind-Allianzen – Kontaktaufnahme zu und Zusammenarbeit mit Menschen, die das haben, was Sie nicht haben.
3. Zusätzliche Leistung – mehr zu tun, als Sie müssen, ist das Einzige, was Gehaltserhöhungen und Beförderungen rechtfertigt und Verpflichtungen schafft.
4. Aktiv glauben – jene Art von Überzeugung, die auch Handeln nach sich zieht.
5. Persönliche Initiative – tun Sie, was getan werden sollte, ohne dass man es Ihnen extra sagt.
6. Vorstellungskraft – wagen Sie, das Denkbare für möglich zu halten.
7. Begeisterung – jene ansteckende Eigenschaft, die auch bei anderen Begeisterung auslöst.
8. Präzises Denken – die Fähigkeit, Fakten von Fiktion zu unterscheiden und diejenigen zu nutzen, die für Ihre Sorgen oder Probleme relevant sind.
9. Konzentrierte Anstrengung – keine Ablenkung vom Ziel.
10. Von Widrigkeiten profitieren – denken Sie immer daran, dass jeder Rückschlag auch einen entsprechenden Nutzen mit sich bringt.

Sein Erfolg verschaffte ihm landesweite Bekanntheit und das Angebot, eine führende Fernschule zu leiten – für ein Gehalt und eine Kommission, die noch über dem für damalige Zeiten fabelhaften Betrag von fünfzehntausend Dollar jährlich liegen sollten. In nur zwei Jahren brachte er der Firma über eine Million Dollar Kapitalerträge ein und versetzte sie in die Lage, ihre Geschäftstätigkeit enorm zu erweitern. Daraufhin beschloss Hill, selbst eine Schule zu gründen, und verbrachte die nächsten beiden Jahre damit, Werbung zu unterrichten. Die Philosophie des Erfolgs, die sich in seinen Gedanken entwickelte, wurde tagtäglich bei allem getestet, was er tat – und sie funktionierte.

Die Regierung wendet die Erfolgsformel an

An diesem Wendepunkt begann der Erste Weltkrieg. Hill, der Woodrow Wilson durch Carnegie kennengelernt hatte, als der Präsident noch Direktor der Princeton University war, wurde nach Washington gebeten, um der obersten Führungsebene als vertraulicher Propagandaberater zu dienen. Seine Tätigkeit während des Krieges trug viel dazu bei, die für den Sieg notwendige patriotische Begeisterung zu entfachen.

Als 1918 die gewaltige deutsche Militärmaschinerie zusammenbrach, unterbreitete Hill einen Plan, der zur Zerschlagung der alten Hohenzollern-Dynastie beitrug und den Kaiser in die Flucht schlug! Präsident Wilson hatte die Bitte um Waffenstillstand kaum gelesen, da wandte er sich schon an Hill und zeigte ihm die Depesche. »Mister President«, rief Hill, »sollten wir nicht die Frage stellen, ob diese Bitte im Namen des deutschen Volkes erfolgt – oder im Namen des Kaiserreichs?« Diese Frage, von Wilson wiedergegeben, führte zur Abdankung des Kaisers. Sie beendete die Herrschaft eines der mächtigsten Königshäuser der Welt – und war der Anstoß für den Sturz weiterer absoluter Monarchien.

Nach Wilsons Tod und der Amtseinführung einer neuen Verwaltungsspitze beschloss Hill, zu seiner Tätigkeit als Dozent zurückzukehren. Wieder unterrichtete er und hielt Vorlesungen, um die Ideen und die Philosophie zu verbreiten, die sich aus seinen fortwährenden Untersuchungen von Erfolgsfaktoren entwickelten. Bei einer dieser Vorlesungen lernte er Don Mellet kennen, den Herausgeber der *Daily News* aus Canton, Ohio, der zu einem seiner größten Bewunderer und in der Folge auch zu seinem Manager wurde. Mellet drängte Hill, seine Recherchen zu Papier zu bringen – und seine Erkenntnisse in ein Manuskript einfließen zu lassen, das er als Buch veröffentlichen konnte. So begann Hill zu schreiben.

Ehe die Arbeit beendet war, wurde Mellet von einem Polizisten und vier Unterweltgestalten ermordet, die jetzt eine lebenslange Haftstrafe im Staatsgefängnis von Ohio absitzen. Mellet hatte eine Verbindung zwischen den vier Männern aufgedeckt, die es ihnen erlaubte, Drogen und Alkohol zu verkaufen, und ihre Namen in seiner Zeitung veröffentlicht. Darauf erfolgte das Attentat, und Hill entging nur knapp demselben Schicksal, denn die Gangster glaubten, dass er hinter den Angriffen der Zeitung stünde. Vor seinem Tod hatte Mellet mit dem Richter Elbert H. Gary, dem Vorstandsvorsitzenden der Stahlgesellschaft der Vereinigten Staaten, vereinbart, dass für die Veröffentlichung von Hills Erfolgsbuch Geld bereitgestellt werden sollte, doch Richter Gary starb, ehe die Vereinbarung erfüllt werden konnte. Die Hand des Schicksals, oder wie immer man das bezeichnen will, was die Menschen oft vor schwierige Prüfungen stellt, ehe ihnen der »Durchbruch« gelingt, schien Hill während dieser dramatischen Phase seiner Laufbahn nur die Verliererkarten auszuteilen.

Hill wird Kolumnist

Nach einem Jahr reiste er nach Philadelphia, um den Verleger Albert L. Pelton aufzusuchen. Nach einem Blick auf die Manuskripte kaufte Pelton sie an. So erlebte die Welt seine erste große Veröffentlichung – *Gesetze des Erfolgs* –, ein Werk, das in der Folge in acht Bänden erschien und inzwischen weltweit verkauft wird.

Nach der Veröffentlichung von *Gesetze des Erfolgs* begann Hills kometenhafter Aufstieg. Seine Tantiemen erreichten zweieinhalbtausend Dollar monatlich und blieben jahrelang auf diesem Niveau. Überall nutzten erfolgshungrige Menschen das Buch als ihre Blaupause für eine bessere Zukunft.

Hill war ständig auf Reisen, hielt Vorlesungen, lehrte und erklärte seine Philosophie. Schließlich konnte Bernard McFadden, der berühmte Verleger, ihn dazu überreden, eine tägliche Kolumne für seine Zeitung *New York Evening Graphic* zu schreiben. Die Kolumne mit dem Titel »Erfolg« wurde eine der Hauptrubriken des Blattes und ließ die Auflage während der ersten drei Monate um zweihunderttausend Exemplare wachsen. Doch letztlich ging die *New York Evening Graphic* ein. McFadden behauptete scherhaft, das liege an Hills Kolumne, welche die Auflage so weit in die Höhe getrieben habe, dass der Anzeigenverkauf nicht hinterhergekommen sei. Tatsächlich hieß es, dass die Händler aus New York City McFaddens Zeitung aufgrund irgendeines Missverständnisses mit dem Verleger boykottierten und es ablehnten, darin zu inserieren.

Eine noch größere Chance bot sich, als Hills Protegé Jennings Randolph in den Kongress gewählt wurde. Randolph hatte Hill 1922 kennengelernt, als dieser bei seiner Abschlussfeier am Salem College in West Virginia die Festrede hielt. Der heutige Präsident von Capital Airlines, eine Stelle, die er nach vierzehn Jahren im Kongress angetreten hat, war seit seiner Jugend Hills Schüler gewesen. *Gesetze des Erfolgs* hatte sich für ihn als nützlich erwiesen – und er seinerseits war darauf

erpicht, Hill zu unterstützen, indem er seinen Talenten eine größere Reichweite verschaffte. Dank seiner gemeinsamen Bemühungen mit Steve Early, dem Pressereferenten des Präsidenten, kehrte Hill 1933 ins Weiße Haus zurück. Die Wirtschaftskrise hatte eingesetzt, und Hills Arbeit bestand zum großen Teil darin, die National Rifle Association bekannt zu machen und das Vertrauen in die Regierung wiederherzustellen. In diesem Zeitraum steuerte er zu der Idee bei, dass »wir nichts zu fürchten haben als die Furcht selbst«.

Millionen lernen die Regeln des Erfolgs

Nachdem die Krise ihren Gipfelpunkt überschritten hatte, verließ Hill die Regierung und kehrte wieder zum Schreiben und Lehren seiner Philosophie zurück, von der wichtigsten Plattform der Nation aus. Sein zweites Buch *Denke nach und werde reich* stellte er 1937 fertig. Es ist eins der meistgelesenen und gewinnträchtigsten Bücher, die jemals veröffentlicht wurden, und wurde Schätzungen zufolge von über sechzig Millionen Menschen in den gesamten Vereinigten Staaten und über zwanzig anderen Ländern gelesen. Hill schätzt, dass es seit seiner Veröffentlichung einen Gewinn von ungefähr dreiundzwanzig Millionen Dollar erzielt hat.

Hill kaufte ein Anwesen in Florida und ging in den Ruhestand. Aber er hatte zu viele Ideen, wurde zu dringend gebraucht, um in der Abgeschiedenheit zu verharren. Im Jahr 1940 hatte er genug von der Untätigkeit und kehrte zu der Arbeit zurück, die seinem Leben Substanz verliehen hatte: der Verbreitung der Philosophie des Erfolgs, die seine endlosen Recherchen hervorgebracht hatten.

Die Umstände, die ihn wieder zur öffentlichen Tätigkeit zurückkehren ließen, waren ganz typisch. Er erinnert sich: »Mark Wooding, einer meiner Studenten, hatte vor Kurzem ein Restaurant in Atlanta, Georgia, eröffnet, und ich erfuhr,

dass er in finanziellen Schwierigkeiten steckte. Ich konnte nicht vergessen, wie oft meine Freunde mich gerettet hatten, wenn ich Hilfe brauchte, deshalb setzte ich mich in einen Flieger nach Atlanta, um zu sehen, was ich zu seiner Unterstützung tun konnte.«

Hill rettete seine Freunde, indem er bei Dinnerveranstaltungen Vorträge über seine Erfolgsphilosophie hielt. Die Eintrittskarte war zugleich der Verzehrgutschein. Das Geschäft boomed, als die Nachricht von Hills Vorträgen sich verbreitete.

Im Zuge dieser Vorlesungen lernte er Dr. William P. Jacobs kennen, den Präsidenten des Presbyterian College in Clinton, South Carolina. Der Collegepräsident, der neben seinen anderen Interessen auch eine große Druckerei betrieb, drängte Hill, die gesamte Philosophie der persönlichen Errungenschaften noch einmal neu zu schreiben, und bot ihm an, eine neue Ausgabe zu veröffentlichen.

Am ersten Januar 1941 fing Hill an, die stenografischen Aufzeichnungen zu transkribieren, die er während seiner vielen Besprechungen mit Andrew Carnegie angefertigt hatte, und zum Jahresende – einen Tag vor Pearl Harbor – war er damit fertig. Das Resultat war die Veröffentlichung seines sechzehnbändigen Werks *Mental Dynamite*.

Nach dem Erscheinen der ersten Auflage musste das Projekt wegen der kriegsbedingten Papierknappheit eine Zwangspause einlegen. Dennoch ist Hill stolz auf die Ereigniskette, die zur Herausgabe dieser Arbeit geführt hatte. »Daran zeigt sich, wie wichtig es ist, einander behilflich zu sein«, sagt er, »und welche Kraft es erzeugt, mehr zu leisten als nur das Nötigste. Ich hätte meinem Freund Wooding nicht helfen müssen, sein Restaurant zum Erfolg zu führen. Aber weil ich es tat, hatte ich auch einen Nutzen davon!«