

NAPOLEON HILL

Denke nach und werde reich – Das Fundament

NAPOLEON HILL

DENKE NACH UND WERDE REICH

DAS FUNDAMENT

Drei Lektionen für
ein erfolgreiches, erfülltes
und glückliches Leben

Herausgegeben von James Whittaker
Aus dem Amerikanischen von Mareike Weber

ARISTON 

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.

Der Verlag hat sich bemüht, alle Rechteinhaber*innen ausfindig zu machen,
verlagsüblich zu nennen und zu honorieren. Sollte uns dies im Einzelfall aufgrund des
Zeitablaufs und der schlechten Quellenlage bedauerlicherweise einmal nicht möglich
gewesen sein, werden wir begründete Ansprüche selbstverständlich erfüllen.

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

© 2020 by The 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

Umschlaggestaltung: Hauptmann & Kompanie Werbeagentur, Zürich

Satz: Satzwerk Huber, Germering

Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN: 978-3-424-20262-5

*Die beste Art von Sicherheit ist die persönliche Sicherheit,
die sich von innen heraus entwickelt.*

– Andrew Carnegie

Inhalt

Hinweis an die Leser	9
Vorwort	15

Teil I

Selbstdisziplin:

Wie man vom eigenen Geist Besitz ergreift	21
Einführung Selbstdisziplin	23
Selbstdisziplin:	26
Analyse: Selbstdisziplin	87

Teil II

Aus Niederlagen lernen

Jede Widrigkeit birgt den Samen eines gleichwertigen Vorteils in sich	129
Aus Niederlagen lernen	131
Analyse: Aus Niederlagen lernen	199

Teil III

Die Anwendung der Goldenen Regel:

Was du anderen antust, tust du dir selbst an	227
Die Anwendung der Goldenen Regel	229
Analyse: Die Anwendung der Goldenen Regel	257

Zusammenfassung	317
Nachwort	320
Rückschau	324
Über die Napoleon-Hill-Stiftung	328
Erzählen Sie Ihre Geschichte	329
Danksagung	330

Hinweis an die Leser

Von James Whittaker

Es ist ein seltsames Gefühl, ein Manuskript zu lesen, das erst so wenige Menschen zu Gesicht bekommen haben. Und noch seltsamer ist es, ein Manuskript vor sich zu haben, das auf Gesprächen beruht, die bereits vor über 100 Jahren geführt wurden und dennoch haargenau den Kern fast aller Probleme treffen, mit denen wir uns auch heute noch befassen müssen. Beziehungen, Bildung, Politik, Karriere, Obdachlosigkeit, Unternehmensführung, finanzielle Unabhängigkeit, ja selbst Demokratie.

Viele Jahre lang durfte ich Napoleon Hill meinen Lehrer nennen, aber das Buch, das Sie in Händen halten, ist etwas ganz Besonderes. Ich erinnere mich nicht daran, dass mir die pure Energie bei der Lektüre dessen, was als ein nationales Kulturgut betrachtet werden sollte, auf derartige Art und Weise durch meine Adern schoss. Dieses Buch vereint ein hoffnungsvolles Versprechen und einen Erfolgsplan, dargeboten von einer der weltweit erfolgreichsten Persönlichkeiten und aufbereitet von einem der meistgelesenen Bestsellerautoren aller Zeiten.

Um die Kraft dieses Buches wirklich deutlich zu machen, wollen wir uns kurz mit den bescheidenen Lebensanfängen seines Verfassers Andrew Carnegie vertraut machen. Nachdem er die ersten 13 Jahre seines Lebens in Schottland verbracht hatte, zog Andrew mit seiner Familie im Jahre 1848 auf der Suche nach fester Arbeit, einem besseren Leben und einem Neubeginn in die Vereinigten Staaten. Jedoch machte das Glück nach der langen Reise weiterhin einen großen Bogen um die Familie. Und so musste der junge Andrew, um seinen Beitrag zum täglichen Brot der Familie zu leisten, eine Stelle in einer Textilfabrik annehmen, wo er sechs Tage pro Woche zwölf Stunden lang schuftete. Er war arm, trug jedoch jede Menge intellektuelle Neugier in sich, die sich Bahn brach, als ein ortsansässiger

Geschäftsmann ihm den regelmäßigen Zugang zu einer Bibliothek ermöglichte.

Carnegie war so dankbar angesichts der ihm widerfahrenen Freundlichkeit, dass er sich schwor, auch selbst anderen mittello-sen Kindern diese Freundlichkeit angedeihen zu lassen, sollte er es selbst jemals zu Wohlstand bringen. Bereits in seinen bescheidenen Jugendjahren zündete also der Funke seines Potenzials.

Viele Jahre später hatte er, der zeit seines Lebens ein unerschütterlicher Philanthrop blieb, die Stahlindustrie auf eine Art und Weise revolutioniert, die gewöhnliche Arbeiter zu Millionären gemacht und Chancen für zahllose andere Industriezweige geschaffen hatte.

Doch dann ereignete sich etwas Seltsames. Nachdem Carnegie sein ganzes Leben darauf verwendet hatte, eines der größten Privatvermögen aller Zeiten anzuhäufen, verbrachte er seinen Lebensabend damit, eben dieses Vermögen zu verschenken. Allerdings ließ er sein Geld keineswegs »auf die Straßen der Stadt regnen« oder verschenkte es an Bedürftige – nein. Die Business-Legende erkannte nämlich, dass es etwas viel Wertvolleres als Geld gab, einen Schatz, tief versteckt in jedem von uns und ein wahrer Segen für die Erde: das Potenzial.

Würde es unserer Gesellschaft nur gelingen, das Potenzial eines und einer jeden Einzelnen auf diesem Planeten zu erkennen und zu entfesseln, wäre endlich allumfassende Harmonie erreichbar. Denn das war schlussendlich Carnegies wahres Ziel – *Harmonie*. Menschen, die ein Leben in Harmonie führen, bieten anderen bereitwillig ihre Dienste an, lernen stets so viel wie möglich dazu und arbeiten fleißig auf ihre Art, damit die Welt ein besserer Ort werden kann.

Würde die gesamte Weltbevölkerung im Geiste der Harmonie – dem ultimativen Mastermind – arbeiten, würden sich Lebensstandards, Investitionen ins Gesundheitssystem und eine generelle Zielstrebigkeit signifikant erhöhen.

Als Carnegie starb, wurde sein Vermögen inflationsbereinigt auf über 400 Milliarden US-Dollar geschätzt. Der Stahlmagnat verlangte

aber niemals nach Bewunderung für seinen finanziellen Reichtum. Er glaubte, dass der wahre Maßstab des Erfolgs einer Person daran anzulegen sei, wie vielen Menschen diese Person während ihrer kurzen Verweildauer auf Erden zu Hilfe kam.

Carnegie war der Meinung, dass wohlhabende Menschen eine Verpflichtung hätten, etwas zurückzugeben. Er hatte nämlich durch die alles bestimmenden Naturgesetze erkannt, dass wir alle – die Weltbevölkerung, der Planet und die Wirtschaft – auf komplizierte Art und Weise miteinander verbunden sind. Was du einem tust, tust du allen und andersherum.

Auch heute noch gilt Andrew Carnegie als einer der größten Philanthropen der Geschichte. Sein geschäftlicher Scharfsinn erlaubte es ihm, ein gewaltiges Vermögen aufzubauen, seine Großzügigkeit aber bot Hilfestellung für alle, vom bescheidenen Arbeiter mit dem Wunsch nach Bildung bis hin zu Ländern im Kriegszustand, die sich den Frieden ersehnten.

Denke nach und werde reich sorgt für Verwirrung bei denjenigen, die lediglich den Buchtitel lesen und eifrig darauf bedacht sind, finanziellen Gewinn um jeden Preis zu machen. Wie sagt Hill doch so treffend in seinem Buch über Carnegie: »Seine eigene Haltung dem Gelde gegenüber wurde durch die Tatsache enthüllt, dass er den Großteil seines riesigen Vermögens vor seinem Tode verschenkte.« Während der Schotte fleißig damit beschäftigt war, Wege zu finden, um über 90 Prozent des materiellen Vermögens, das er sein Leben lang angehäuft hatte, zu verteilen, war er ebenso darauf bedacht, eine praktische Philosophie zu entwickeln und diese so großflächig wie nur möglich unter die Menschen zu bringen. Eine Philosophie, die gewöhnlichen Menschen vor Augen führen würde, wie sie ihre eigene Großartigkeit entfesseln könnten, eine Philosophie, die alle Elemente und Widrigkeiten des Lebens umfassen würde.

Liebe Leserinnen und Leser, ich bitte Sie nun, die Kraft dieses Buches in Ihren Händen nicht zu unterschätzen; es ist möglicherweise das Buch, das mehr als jedes andere Buch, das Sie je gelesen haben,

das Potenzial hat, Ihr Leben zu verändern. Noch wichtiger ist, dass Sie sich der Kraft Ihres Herzens und Ihres Gehirns bewusst werden, die Ihnen dabei helfen, alles, was Sie sich wünschen, zu schaffen. Dieses Buch bietet Ihnen einen umfassenden Plan, wie Sie sich allen Herausforderungen des täglichen Lebens stellen und sich alle Möglichkeiten erschließen können, ein erfolgreicherer Leben zu führen, als Sie es jemals für möglich gehalten hätten. Dieser Ansatz wird durch drei grundlegende Prinzipien veranschaulicht: Selbstdisziplin, Lernen aus Niederlagen und die Goldene Regel. In diesem Buch geht es um Führung, erstens dadurch, dass Sie die Zügel über Ihr eigenes Leben übernehmen, und zweitens dadurch, dass Sie andere dabei unterstützen, dasselbe zu erreichen. Dieses Buch bietet allen, die gerade schwere Zeiten durchmachen, sei es durch ein Trauma, ein gebrochenes Herz oder ein Unglück anderer Art, eine praktikable Methode, ein Comeback zu erleben, das gewaltiger ist, als man es sich vorstellen kann.

Nach jedem Gespräch finden Sie eine detaillierte Analyse von Hill. Dabei führt er Beispiele aus dem realen Leben an und erklärt, was er für sich gelernt hat und wie man dies anwenden kann. Auch wenn das Material zweifellos zeitlos ist, habe ich Anmerkungen hinzugefügt, um die Schlüsselthemen nochmals zu verdeutlichen und noch mehr zeitgemäße Beispiele darüber zu liefern, wie diese Prinzipien in die Tat umgesetzt aussehen können. Diese Beispiele werden weitere Beweise dafür liefern, dass Carnegies Lehren nach wie vor jede Innovation auf den Weg bringen, jeden Wirtschaftsbereich verändern und all die Champions, die wir heute verehren, hervorbringen.

Obwohl die Gespräche zwischen Hill und Carnegie im Jahre 1908 stattfanden, verfasste Hill seine Anmerkungen, die Sie in diesem Buch finden, erst im Jahre 1941. Ich bin sicher, Sie werden genauso erstaunt sein wie ich, dass etwas, das bereits vor so langer Zeit geschrieben wurde, genau ins Mark der Probleme, mit denen wir uns heute befassen, trifft; in ganz besonderem Maße im digitalen Zeitalter.

Ich persönlich möchte meinen tiefsten Dank an Don Green, den Geschäftsführer der Napoleon-Hill-Stiftung, für sein Vertrauen in mich bei diesem wichtigen Projekt ausdrücken. Mein vorhergehendes Buch *Think and Grow Rich: The Legacy* wurde zusammen mit der Stiftung verfasst, um die kraftvollen Prinzipien von *Denke nach und werde reich* an die heutige Generation heranzutragen, mit dem Ziel, sie durch die Geschichten der weltberühmtesten Unternehmer, Vordenker und Kulturikonen zum Glauben an sich selbst zu inspirieren.

Ich habe zahllose Menschen interviewt, die Hill als den Grund für ihren Erfolg angaben. Und es gibt Hunderttausende mehr auf dem gesamten Erdball, die diesbezüglich ähnlich große Dankbarkeit bezeugen. Natürlich rechnete es Hill seinem Mentor, dem großen Stahlmagnaten Andrew Carnegie, hoch an, dass er ihm voll darin vertraute, diese Philosophie zusammenzufassen und mit der Welt zu teilen.

Es ist mir eine große Ehre, mich wieder in den Dienst der Stiftung und der Leserschaft stellen zu dürfen. Auch wenn es mir nicht möglich war, mein Leben ganz nach den extrem hohen Standards dieser beiden Ikonen auszurichten, als ich dieses Buch vorbereitete, hoffe ich, meine Ausführungen werden noch mehr Klarheit in die kraftvollen Lektionen bringen und Ihnen klar den Weg weisen, wie Sie diese auf Ihre Weise in Ihr Leben integrieren können.

Allerdings muss ich Sie darauf hinweisen, dass man dieses Buch nicht als Schauspiel von der Seitenlinie aus miterleben kann; ganz im Gegenteil. Es ist eine Einladung an Sie, sich mit dem Leben auseinanderzusetzen – darüber nachzudenken, welche Lebensverhältnisse Sie am meisten begehren, die Umsetzung derselben anzupacken und dann in die Welt hinauszuziehen, um anderen zu helfen, Selbiges zu tun.

»Unsere Taten sind der wahre Maßstab unserer Intelligenz«, sagte Napoleon Hill. Abschließend freuen wir uns sehr darüber, Ihnen *The Napoleon Hill Success Journal* als den ultimativen Begleiter zu diesem Buch an die Hand geben zu können, um Sie darin zu unter-

stützen, Ihre Bemühungen zum Erfolg zu führen. Die Handlungen, die Sie mit diesem Ziel im Hinterkopf ausführen, werden Ihr Leben, Ihr Einfluss und Ihr Vermächtnis werden.

Es spielt keine Rolle, was in Ihrem bisherigen Leben passiert ist – welche Ergebnisse Sie bei irgendwelchen Tests erzielt, welche beruflichen Positionen Sie nicht erreicht, welche Beziehungen gescheitert oder welche unvorhergesehenen Traumata Sie auf Ihrem Weg ausgebremst haben mögen. Alles, was zählt, ist, was Sie *jetzt* und in Zukunft tun.

Liebe Leser, ich hoffe, Sie sind gespannt! Wenn Sie das nachfolgende Vorwort von meinem lieben Freund Don Green gelesen haben, lade ich Sie ein, mir zu den faszinierenden Gesprächen dieser beiden Größen zu folgen. Mögen ihre Lehren auch weiterhin das Potenzial in uns allen leuchten lassen.

Immer vorwärts und aufwärts,
James Whittaker

Vorwort

Von Don Green

1908 wurde der junge Journalist Napoleon Hill in die Studien des Stahlmagnaten und Philanthropen Andrew Carnegie eingeweiht. Eigentlich hatte er nur vor, ein kurzes Interview als Grundlage für einen Artikel seiner Zeitschrift zu führen. Stattdessen verbrachte er aber viele Stunden damit, den Erklärungen von Andrew Carnegie zu lauschen, welche Prinzipien seiner Meinung nach zu seinem und anderer Leute Erfolg geführt hatten. Carnegie lud Napoleon dazu ein, ohne Bezahlung in den nächsten 20 Jahren seines Lebens Amerikas Größen zu interviewen, die Erfolgsphilosophie zu entwickeln und zu veranschaulichen.

Hill nahm die Herausforderung an und schrieb 20 Jahre, nachdem er Carnegies Bekanntschaft gemacht hatte, sein 1928 veröffentlichtes Buch *The Law of Success*. Das Buch erläutert seine Erkenntnisse aus 20 Jahren Interview-Erfahrung mit Hunderten erfolgreicher Geschäftsleute. 1937 veröffentlichte Hill mit *Denke nach und werde reich* die eingedampfte Version davon, die in so gut wie jeder Sprache der Welt verkauft wurde und bis heute ein überaus erfolgreicher Bestseller ist.

1941 schrieb Dr. Hill eine ganze Bücherserie mit dem Titel *Mental Dynamite*. Jedes Buch befasste sich mit einem der 17 Prinzipien, die er mit Carnegie diskutiert hatte. Innerhalb weniger Wochen nach der Veröffentlichung wurden die USA in den Zweiten Weltkrieg hineingezogen, die Bücher verschwanden in der Versenkung und gerieten weitestgehend in Vergessenheit. Die Napoleon-Hill-Stiftung, die Dr. Hill im Jahre 1962 gründete, damit die Lehren der Erfolgsphilosophie nicht in Vergessenheit gerieten, holte die Bücher aus den Archiven und wählte drei Prinzipien aus, die Sie in diesem Buch zusammengefasst finden.

Teil I, der sich dem Thema Selbstdisziplin widmet, beginnt Napoleon Hill mit seinem Interview mit Carnegie. Andrew Carnegie erklärt die Wichtigkeit der Selbstdisziplin, um die sieben positiven und sieben negativen Emotionen, die unser Handeln motivieren, unter Kontrolle zu bringen. Er legt die Wichtigkeit der Selbstdisziplin und der stärksten Emotionen, Liebe und Sex, dar. Selbstdisziplin erlaube es uns zudem, Schwierigkeiten aus der Vergangenheit und negativen Emotionen »die Türen zu verschließen«.

Carnegie berichtet dem jungen Napoleon, wie Selbstdisziplin, durch die Anwendung einer 13 Punkte umfassenden psychologischen Formel – wie ein tägliches Mantra – verstärkt werden kann. Er beschreibt dies als eine Grundlage zur Erreichung eines bestimmten Hauptziels. Dann erklärt er den Zusammenhang zwischen Selbstdisziplin und Willenskraft, indem er beschreibt, wie essenziell beide sind, um das Erfolgsziel zu erreichen. Andrew Carnegie führt hier an, dass Selbstdisziplin nicht nur hilfreich, sondern grundlegend für die erfolgreiche Anwendung seiner Erfolgsformel ist. Nachdem er über sein Interview mit Carnegie berichtet hat, geht Dr. Hill ins Detail über die Leistungen zahlreicher Personen, die durch den Einsatz von Selbstdisziplin erfolgreich wurden. Als Beispiel sind hier Charles Dickens, Robert Louis Stevenson, Benjamin Disraeli, Gene Tunney und Marshall Field aufgelistet, des Weiteren zahlreiche Personen, die ernsthafte körperliche Schwierigkeiten auf dem Weg zum Erfolg überwunden haben, hier zum Beispiel Helen Keller, Theodore Roosevelt, Thomas Edison und Glenn Cunningham. Er berichtet von der erstaunlichen Geschichte Alice Marbles, der es gelang, sich durch Selbstdisziplin über die Meinung ihrer Ärzte hinwegzusetzen und Weltmeisterin im Tennis zu werden. Er erstellt ein Glaubensbekenntnis, wie Selbstdisziplin tagtäglich genutzt werden kann, um die sechs Geistessektionen zu kontrollieren.

Dr. Hill erklärt dann detailliert, wie Schwierigkeiten und Niederlagen aus der Vergangenheit durch Selbstdisziplin und Umwandlung

überwunden werden können; dies ist besonders für all diejenigen wichtig, die Enttäuschungen in der Liebe hinnehmen mussten. Er schließt mit einer Analyse darüber, warum viele Menschen in den Vereinigten Staaten zum Zeitpunkt dieser Niederschrift kurz nach Ende der Großen Depression und dem Beginn des Zweiten Weltkrieges ihre Selbstdisziplin verloren und von Zuwendungen der Regierung abhängig wurden.

Teil II, der sich auf das Prinzip Lernen durch Niederlage fokussiert, startet ebenfalls mit dem Interview zwischen Napoleon und Carnegie aus dem Jahre 1908. Mr. Carnegie vertritt die Meinung, dass sein Geschenk an die Welt das Wissen sei, das die Menschen dazu befähigt, selbstverantwortlich zu handeln und zu lernen, ihr Glück in ihren Beziehungen mit anderen zu finden. Seine Erfolgsphilosophie wird es den Menschen, von denen viele nach Niederlagen in ihren Denkweisen gefangen sind, erlauben, sich selbst zu befreien. Er führt 45 Hauptgründe für das Scheitern auf, wobei die wichtigsten Gründe hierfür das Fehlen eines konkreten Hauptziels sowie der Mangel an Willensstärke seien. Ein Fehlschlag muss als etwas Vorübergehendes und als Herausforderung zu größeren Bemühungen verstanden werden. Mr. Carnegie ist der Meinung, dass Menschen Stolpersteine in Sprungbretter verwandeln müssen.

Er liefert Beispiele von Personen, die physische Beeinträchtigungen überwinden und zum Erfolg finden konnten, wie zum Beispiel Helen Keller, Thomas Edison oder Beethoven. Obwohl sie sich mit Schwierigkeiten konfrontiert sahen, entwickelten sie Willensstärke und Selbstdisziplin.

Mr. Carnegie erklärt, wie verbale und sogar physische Angriffe statt durch Gewalt durch mentale und spirituelle Kräfte besiegt werden können. Hier können Niederlagen, genau wie Schmerz, von Nutzen sein. Sie sind ein Indikator dafür, dass irgendetwas in Ordnung gebracht werden muss. Auch Kummer kann eine Einstellung vom Negativen zum Positiven wandeln, wenn er durch erfolgreiche

Bemühungen, Niederlagen und Unglück zu überwinden, zu einer Manifestation der Willensstärke führt.

Dr. Hill schließt hier den Auszügen aus seinem Gespräch seine eigene Analyse darüber an, was Mr. Carnegie ihm erzählte und was er in der Zwischenzeit über das Lernen aus Niederlagen erfahren hatte. Er führt die Gewohnheiten auf, die zu Niederlage und Scheitern führen, und empfiehlt den Lesern dringend, eine Bestandsaufnahme davon zu machen, wie sie selbst mit der Überwindung dieser Gewohnheiten umgehen. Ein bestimmtes Hauptziel zu haben, kann 18 von den 45 durch Mr. Carnegie identifizierten Gründen zu scheitern eliminieren. Dr. Hill erklärt eloquent anhand der Poesie von Walter Malone und den Essays von Ralph Waldo Emerson, wie man durch tiefsten Kummer und die heftigsten Tragödien Stärke und Charakter entwickeln kann, groß genug, um diese zu überwinden und erfolgreich zu werden.

Der abschließende Teil III erklärt das Anwendungsprinzip der Goldenen Regel. Auch dieses Kapitel beginnt mit dem Interview zwischen dem jungen Napoleon und Andrew Carnegie. Mr. Carnegie erklärt die vielen Nutzen, die die Anwendung der Goldenen Regel mit sich bringt. Der möglicherweise kleinste Nutzen ist der, den der Begünstigte erfährt. Die gebende Person profitiert auf vielerlei Weise. Diese Person erreicht durch das Befolgen der Goldenen Regel geistige Harmonie, welche zur Entwicklung eines starken Charakters führt. Die Anwendung der Goldenen Regel verdrängt Habgier und Selbstsucht und bringt ihre Anhänger dazu, selbstlos nützliche Dienste zu leisten.

Mr. Carnegie führt noch viele weitere Nutzen durch die Befolgung der Goldenen Regel an, einschließlich der Elimination von Widerständen und der Förderung von Kooperationen, die zweifellos zum Erfolg führt. Er folgert, dass heutzutage nicht genügend Menschen der Goldenen Regel folgen und dass dieser Missstand zum Ruin des Landes führen könnte. Nachdem er das Interview nochmals wiedergegeben hat, schließt Napoleon Hill seine eigene Analyse der Gol-

denen Regel an. Er vertritt dabei ganz klar die Meinung, dass diese zu den wichtigsten Prinzipien der Erfolgsphilosophie zählt. (Er benannte die erste Publikation seiner Zeitschrift, die er zehn Jahre nach seinem Gespräch mit Mr. Carnegie zu schreiben begann, *Hills Golden Rule Magazine*.) Das Befolgen der Goldenen Regel beschreibt er dabei als das Führen eines »unpersönlichen«, eines selbstlosen oder wenig selbstbezogenen Lebens.

Die Anwendung der Goldenen Regel prägt einen starken Charakter, so Dr. Hill. Dieser produziere einen in Notzeiten erforderlichen Mehrwert an Zuversicht, wenn Willenskraft und Denkvermögen für menschliche Bedürfnisse unzureichend sind, so Hill. Er erklärt, wie fünf der neun Basismotive, die die Menschheit antreiben, durch die Goldene Regel gefördert werden.

Im Anschluss präsentiert Dr. Hill Beispiele für viele Menschen, die für sich selbst oder für andere einen Nutzen aus der Goldenen Regel zogen: John D. Rockefeller Jr., William Penn, Benjamin Franklin, Simón Bolívar, Florence Nightingale, Johnny Appleseed und Fanny Crosby. Er berichtet von amerikanischen Unternehmen, die durch die Anwendung der Goldenen Regel aufblühten, Coca-Cola und McCormick & Company eingeschlossen.

Mr. Carnegie beauftragte Napoleon Hill damit, 20 Jahre seines Lebens mit der Entwicklung der Erfolgsphilosophie zu verbringen, um es Menschen zu ermöglichen, persönlichen Erfolg zu erreichen und auch, was viel bedeutender ist, sich dahingehend zu bilden, im Einklang mit anderen leben zu können. Mr. Carnegie war ein großzügiger Mann, und so verschenkte er den größten Teil seines Vermögens zum Wohle der Menschheit und spendete diesen für den Bau von über 3000 öffentlichen Bibliotheken in der englischsprachigen Welt. Sein größtes Geschenk aber war seine Erfolgsphilosophie, die er bereits im Jahre 1908, zum Zeitpunkt seiner Interviews mit Napoleon Hill, entdeckt hatte und die Hill von diesem Tage an bis zu seinem Tod im Jahre 1970 präziserte, weiterentwickelte und bewarb. Durch dieses Buch werden Sie erfahren, wie Ihnen diese drei Lektionen bei

sorgfältiger Umsetzung ein frohes, friedvolles und einträgliches Leben ermöglichen werden.

Auf Ihren Erfolg,

Don Green

Geschäftsführer

Napoleon-Hill-Stiftung (2000–dato)

TEIL I

SELBSTDISZIPLIN:

WIE MAN VOM EIGENEN GEIST

BESITZ ERGREIFT

*Denken, Bildung, Wissen, Begabung – nur leere Worte,
bis man sie in Taten umsetzt.*

– Andrew Carnegie

Einführung Selbstdisziplin

Von Napoleon Hill

Dieses Kapitel lässt sich nicht durch ein- oder zweimaliges Lesen erfassen. Es deckt ein Thema ab, das sich mit den anderen Prinzipien, die in diesem Buch beschrieben werden, überschneidet. Die Zusammenfassung am Ende des Kapitels beschreibt eines der wichtigsten Themen auf dem gesamten Gebiet der mentalen Phänomene: das Prinzip, durch das sich die sechs Geistessektionen strukturieren und in jede gewünschte Richtung lenken lassen.

Die Liste über die sechs Geistessektionen (diese finden Sie gegen Ende unseres Gespräches über diese Lektion) erlaubt uns einen raschen Überblick über die Kräfte, die es unter Selbstdisziplin zu bringen gilt, wenn man Herr seiner Selbst werden will. Das Prinzip, wie diese Herrschaft zu erreichen ist, wird im Detail beschrieben. Das Prinzip erscheint simpel, lassen Sie sich dadurch nicht täuschen und unterschätzen Sie nicht seinen erstaunlichen Einfluss und das Ausmaß der Möglichkeiten, die es bietet. Es ist der Generalschlüssel zur gesamten Erfolgsphilosophie.

Ist man sich der Funktionsweise dieses Prinzips bewusst, ist es möglich, in den Vollbesitz seiner eigenen Geisteskräfte zu gelangen, ein Kunststück, das durch keine andere Methode gelingt. Durch dieses Prinzip ist es möglich, jede Widrigkeit, temporäre Niederlage, Sorge und negative Emotion wie Zorn oder Furcht einzuordnen und zu nutzen, um das individuelle Hauptlebensziel zu erreichen. Dieses Prinzip erklärt Andrew Carnegies These, dass »jede Widrigkeit ... in sich die Saat für einen gleichwertigen Vorteil« trägt. Darüber hinaus beschreibt es, wie »die Saat« zum Keimen gebracht werden und sich zu einer voll erblühten Blume der Möglichkeiten entfalten kann.

Versuchen Sie nicht, sich die Methode anzueignen, bevor Sie nicht sorgfältig darüber gelesen und Mr. Carnegies Herangehens-

weise wirklich verinnerlicht haben. Folgen Sie der Anwendungsanweisung zu diesem Prinzip genauestens; beobachten Sie dann die erstaunliche Veränderung, die Sie erfahren werden. Ihre Fantasie wird wacher sein, Ihre Begeisterungsfähigkeit wird wachsen. Ihre Unternehmungslust wird sich steigern. Ihr Selbstvertrauen wird sichtbar größer werden. Ihre Persönlichkeit wird anziehender, und Sie werden feststellen, dass Menschen, von denen Sie vorher gar nicht wahrgenommen wurden, plötzlich den Kontakt zu Ihnen suchen werden. Ihr Wahrnehmungsradius wird sich erweitern. Ihre Probleme werden vor Ihnen dahinschmelzen wie Schneeflocken im Sonnenlicht. Ihre Hoffnungen und Ambitionen werden Stärkung erfahren. Sie werden anfangen, die Welt mit anderen Augen zu sehen. Ihre Beziehungen zu anderen Menschen werden freundlicher und harmonischer werden.

Diese und weitere noch größere Versprechen werden sich Ihnen offenbaren, wenn es Ihnen gelungen ist, alles, was Ihnen dieses Kapitel bietet, vollständig für sich herauszuziehen.

Lassen Sie sich Zeit, wenn Sie dieses Kapitel lesen. Denken Sie beim Lesen nach. Überprüfen Sie die Lektion anhand Ihrer eigenen Erfahrungen und beobachten Sie, wie die Lektion bestimmte Wahrheiten genauestens abbildet, die sich Ihnen ganz leicht erschließen werden, auch wenn Sie nie zuvor ihre ganze Bedeutung erfasst haben. Nehmen Sie beim Lesen einen Stift zur Hand und unterstreichen Sie die Zeilen, die Sie am meisten beeindruckten. Kehren Sie immer wieder zu diesen Zeilen zurück und machen Sie die Gedanken hinter diesen Zeilen zu Ihren eigenen.

Anmerkung des Herausgebers:

Wenn wir nun beginnen, lassen Sie uns schnell darüber nachdenken, wie man ein Buch wie dieses am besten liest. Hills Bücher wurden weltweit über 120 Millionen Mal verkauft, und doch fühlt nicht jeder Leser ihre Kraft. Warum ist das so, was denken Sie? Viele Menschen haben mir berichtet, dass diese Bücher nicht nur

eine tatsächliche Veränderung bewirkt haben, sondern dass bereits der bloße Blick auf das Buchcover oft dazu führt, dass sie sich besser fühlen, während andere versucht haben, die Bücher zu lesen, es ihnen aber nicht gelingen mochte, auch nur im Ansatz eine Veränderung in ihrem Leben zu bemerken. Wie kann es sein, dass dieselben Worte auf denselben Seiten für die einen Träume zur Realität werden lassen, während sie für andere weiterhin nur Fantasie bleiben?

Diese Dichotomie begründet sich in der Herangehensweise des Lesers oder des Zuhörers, falls es sich um ein Audiobook handelt. Dies hier ist kein Roman, den man einmal überfliegt und dann im Schrank verschwinden lässt. Um den größtmöglichen Nutzen aus diesem Buch zu ziehen, halten Sie einen Notizblock griffbereit und überlegen Sie, wie Sie diese Lektionen in Ihr eigenes Leben integrieren können. Und dann integrieren Sie sie in Ihr eigenes Leben! Sie werden sehen, das aktive Handeln ist ein Kernthema dieses Buches und der gesamten Erfolgsphilosophie, und genau das sollte es auch für Sie sein. Ganz wichtig: Studien haben gezeigt, dass die Erfolgsaussichten, Ihre Ziele zu erreichen, um 42 Prozent steigen, wenn Sie diese niederschreiben. So entfesselt sich die wahre Kraft dieses Buches und seines Begleiters *The Napoleon Hill Success Journal*, und so entfachen Sie Ihr immenses Potenzial. Carnegie schreibt über das Verhältnis zwischen Gedanke und Tat: »Ohne Kontrolle über unsere Gedanken gibt es keine Kontrolle über unsere Taten.« Selbst die beste Formel ist nutzlos, wird sie nicht in die Tat umgesetzt.

Selbstdisziplin

Wie man vom eigenen Geist Besitz ergreift

Möglicherweise existiert kein Begriff, der die Hauptanforderung für den persönlichen Erfolg besser beschreibt als das Thema dieses Kapitels. Diese gesamte Philosophie dient in erster Linie dazu, es den Menschen zu ermöglichen, Kontrolle über sich selbst zu erlangen – diese ist die wichtigste aller Erfolgsgrundlagen.

In diesem Kapitel hat Mr. Carnegie sich sehr darum bemüht, das Augenmerk auf die Notwendigkeit der Selbstdisziplin zu legen, da er aus eigener Erfahrung durch den Umgang mit Tausenden von Menschen wusste, dass niemand auf nennenswerten Erfolg hoffen darf, solange er nicht zuerst die Kontrolle über sich selbst erlangt hat! Aus eigener Erfahrung und durch die Beobachtung anderer wusste er, dass eine Person, die einmal in den Besitz ihres eigenen Geistes gelangt ist und begonnen hat, sich auch auf diesen zu verlassen, den Sieg auf höchstem Niveau errungen hat. Ein Sieg, der es dieser Person ermöglicht, unmittelbar auf alles zuzugreifen, was Kopf und Herz begehren.

Selbstdisziplin darf also als ein Akt der Inbesitznahme des eigenen Geistes verstanden werden!

Die Definition ist kurz und eindeutig, jedoch so bedeutend, dass die gesamte Philosophie ihre Gültigkeit verliert, lässt man die Wichtigkeit dieses Prinzips außer Acht.

Glücklicherweise ist diese Methode, mit der wir Besitz von unserem eigenen Geist ergreifen können, jedoch bekannt und wird ganz klar in diesem Kapitel beschrieben. Jedoch wird das bloße Wissen um die Methode keinen Nutzen haben, solange dieses Wissen nicht in die Tat umgesetzt wird. Selbstdisziplin können wir nicht so einfach erlernen wie das Einmaleins, sie kann aber durch Beharrlichkeit und das Befolgen der Methode, die in diesem Kapitel behandelt

wird, erlangt werden. Der Preis der Selbstdisziplin ist daher immerwährende Wachsamkeit und das fortwährende Bemühen, diese Anweisungen zu befolgen. Anders ist sie nicht zu erreichen und auch nicht für einen geringeren Preis zu haben. Selbstdisziplin erreichen wir nur durch unser eigenes Bemühen oder gar nicht.

Ohne Selbstdisziplin kann man einen Menschen mit einem Blatt im Wind vergleichen, das wild umhergewirbelt wird – er hat nicht die geringste Aussicht darauf, in Reichweite von irgendetwas zu gelangen, das auch nur im Entferntesten an Erfolg erinnert.

Menschen, die ihren eigenen Geist in Besitz nehmen und diesen nutzen, setzen den Preis für sich fest und lassen das Leben das bezahlen, was sie verlangen. Diejenigen, denen dies nicht gelingt, müssen nehmen, was auch immer das Leben ihnen vor die Füße wirft, und es versteht sich von selbst, dass dies stets kaum mehr als der notwendigste Bedarf sein wird.

Ich nehme Sie nun mit in Andrew Carnegies privates Arbeitszimmer, wo Sie die Ehre haben werden, als Beisitzer dabei zu sein, wenn er mich, seinen Schüler, auf dem Gebiet der Selbstdisziplin unterweist.

Hill:

Mr. Carnegie, Sie haben die Selbstdisziplin als ein Prinzip des individuellen Erfolgs bezeichnet. Könnten Sie die Rolle, die die Selbstdisziplin beim persönlichen Erfolg spielt, beschreiben und aufzeigen, wie dieses Prinzip weiterentwickelt und im täglichen Leben praktisch angewendet werden kann?

Carnegie:

Sehr wohl. Lassen Sie uns damit beginnen, die Aufmerksamkeit auf einige der Nutzen der Selbstdisziplin zu richten. Im Anschluss daran werden wir die Methoden diskutieren, durch die sich jeder, der bereit ist, den Preis dafür zu bezahlen, dieses wichtige Prinzip zu eigen machen kann.

Selbstdisziplin beginnt mit der Beherrschung der Gedanken. Ohne Gedankenkontrolle gibt es keine Handlungskontrolle! Sagen wir deshalb also, dass uns Selbstdisziplin dazu animiert, zuerst zu denken und dann zu handeln. Normalerweise ist das genau umgekehrt – die meisten Menschen handeln zuerst und denken hinterher, falls sie überhaupt denken.

Selbstdisziplin gibt uns die vollkommene Kontrolle über die 14 Hauptemotionen. Dies befähigt uns dazu, die sieben negativen Emotionen zu eliminieren oder zu bezwingen und die sieben positiven Emotionen auf jede von uns gewünschte Art und Weise zu trainieren. Der Effekt dieser Kontrolle wird klar ersichtlich, wenn wir verstehen, dass die Emotion das Leben der meisten Menschen und weitestgehend die ganze Welt regiert.

Selbstdisziplin muss mit der absoluten Beherrschung dieser 14 Emotionen beginnen, falls sie denn überhaupt beginnt.

Die sieben positiven Emotionen:

1. Liebe
2. Sex
3. Hoffnung
4. Zuversicht
5. Enthusiasmus
6. Loyalität
7. Begehren

Die sieben negativen Emotionen:

1. Furcht
2. Eifersucht
3. Hass
4. Rachsucht
5. Gier
6. Zorn
7. Aberglaube

All diese Emotionen sind Geisteszustände, Gegenstand von Kontrolle und Ausrichtung. Die sieben negativen Emotionen sind ganz eindeutig toxisch, wenn sie nicht beherrscht werden. Die sieben positiven Emotionen können ebenso destruktiv sein, werden sie nicht strukturiert, beherrscht und unter absolute Kontrolle gebracht. In diesen 14 Emotionen steckt die mentale Kraft, die uns zu den großartigen Gipfeln des Erfolgs tragen oder uns in die tiefsten Abgründe

des Scheiterns stürzen kann, und keine Bildung, Erfahrung, Intelligenz oder gute Absicht dieser Welt kann diese Option ändern oder modifizieren.

Anmerkung des Herausgebers:

Dies ist ein Kernthema in Carnegies Lektionen und Hills nachfolgenden Lehren:

So wie wir alles Nötige für den Erfolg in uns tragen, tragen wir ebenso alles Nötige für unsere Selbstzerstörung in uns. Unser Geist wird danach handeln, was wir einspeisen, gut oder schlecht. Es ist wichtig, sich darüber bewusst zu werden, dass die Natur des Menschen, da sie Wert auf Technik und modernen Komfort legt, stets darauf zurückfallen wird, das zu tun, was einfach ist. Ohne eine klare Vorstellung davon, was wir wollen, ist es viel einfacher, Ablenkungen oder dem Hinauszögern zum Opfer zu fallen, das kann so etwas Simples sein wie Binge-Watching, sich mit Junkfood vollzustopfen oder gedankenlos durch Social-Media-Kanäle zu scrollen. Wenn jedoch Erfolg unser Ziel ist, dürfen wir niemals die Balance zwischen positiven und negativen Emotionen und das Bewusstsein dafür, wie diese Emotionen unseren Entwicklungsverlauf beeinflussen, aus den Augen verlieren.

Ich hatte die große Ehre, auf vielen Bühnen der Welt sprechen zu dürfen, und in jeder Präsentation zeige ich ein Bild mit der Aufschrift: »An jedem Tag, an dem du nicht die Entscheidung triffst, ein Gewinner zu sein, hast du automatisch die Entscheidung getroffen, ein Verlierer zu sein.« Diese Aussage ist direkt beeinflusst durch Hills Lehren, die nahelegen, dass der Erfolg denjenigen zuteilwird, die sich Erfolgsbewusstsein aneignen. Dieses Prinzip zu verstehen, ist die Grundvoraussetzung für alle, die sich wünschen, Leistungsträger zu werden. Diejenigen, die dieses Erfolgsbewusstsein nicht haben, haben eventuell keine andere Wahl, als sich Armut, Krankheit und Not unterzuordnen. *Denke nach und*

werde reich hätte genauso gut den Titel *Denke nach und werde mittellos* tragen können – die Voraussetzungen sind dieselben.

Ihr ursprünglichster und wichtigster Kampf findet in Ihrem Inneren statt.

Hill:

Es scheint offensichtlich, dass fehlende Kontrolle über die sieben negativen Emotionen zur sicheren Niederlage führt, aber es ist nicht ganz klar, wie man die sieben positiven Emotionen nutzen kann, um die angestrebten Ziele zu erreichen. Könnten Sie das erklären, Mr. Carnegie?

Carnegie:

Ja, ich werde Ihnen genau aufzeigen, wie man positive Emotionen in eine treibende Kraft umwandelt, die zur Verwirklichung jeglichen Zieles eingesetzt werden kann. Hierzu beschreibe ich am besten, wie ein bestimmter Mann effektiven Nutzen aus seinen Emotionen zog. Dieser Mann ist Charlie Schwab, und meine Analyse über den Einsatz seiner Emotionen basiert auf vielen Jahren enger Zusammenarbeit.

Kurz nachdem er angefangen hatte, mit mir zu arbeiten, entschied er sich, ein unverzichtbarer Teil meiner Geschäftsfamilie zu werden, damit lenkte er die Emotion des Begehrens auf ein bestimmtes Ziel. Er verwirklichte sein Ziel durch die Anwendung der folgenden Erfolgsprinzipien:

1. Bestimmtheit des Ziels
2. Mastermind
3. Gewinnende Persönlichkeit
4. Angewandtes Vertrauen
5. Gehen der Extrameile
6. Strukturierte Bemühungen
7. Kreative Vision
8. Selbstdisziplin

Durch das Prinzip der Selbstdisziplin strukturierte er die anderen sieben Prinzipien und brachte sie unter seine Kontrolle. Indem er seine Selbstkontrolle verstärkte, konzentrierte er all seine Emotion auf die Loyalität zu seinen Mitarbeitern, die Begeisterung für seine Arbeit, die Hoffnung auf Erfolg in Verbindung mit seiner Arbeit und die Zuversicht, dass er erfolgreich sein werde, und brachte seine Emotion so zum Ausdruck. Multiplikator für all diese Emotionen war die Emotion der Liebe zu seiner Frau. Schwab versuchte, sie durch seine Erfolge zu beeindrucken.

Das Motiv, das ihn dazu inspirierte, seine Emotionen zum Zwecke eines bestimmten Zieles zu strukturieren und zu nutzen, war ganz offensichtlich das doppelte Motiv a) der Liebe und b) des Begehrens nach finanziellem Gewinn.

*Die Notwendigkeit ist der Hauptgedanke und Erfindungsdrang
der Natur – ja, Zügel und Regel und Hauptgedanke.
– Leonardo da Vinci*

Hill:

Ich denke, mir ist klar, was Sie meinen, Mr. Carnegie. Könnten Sie bitte überprüfen, ob ich richtig liege, wenn ich mein Verständnis von Schwabs Aufstieg zur Macht beschreibe? Zuerst traf er die Entscheidung darüber, was er wollte, dabei wandte er das Prinzip der bestimmten Zielsetzung an. Er formulierte einen Plan, um zu erreichen, was er wollte, und begann, diesen Plan in die Tat umzusetzen, indem er die Extrameile ging. Hierbei nutzte er das Prinzip des strukturierten Bemühens.

Durch die harmonische Arbeit mit Ihnen und seinen Kollegen nutzte er das Mastermind-Prinzip. Dass er sich ein solch hohes Ziel gesteckt hatte, zeigt, dass er das Prinzip der kreativen Vision verstanden und eingesetzt hatte. Er demonstrierte ebenfalls, dass er das Prinzip des angewandten Vertrauens und dessen Einsatz verstanden hatte. Durch den angenehmen und harmonischen Umgang mit Ih-

nen und seinen Kollegen zeigte er sein Verständnis für das Prinzip der gewinnenden Persönlichkeit und dessen Einsatz.

Durch die intelligente Art, wie er all diese Prinzipien nutzte, und durch sein beharrliches Festhalten an seinem Vorhaben bis zur Vollendung demonstrierte er sein Verständnis für die Selbstdisziplin und ihren Einsatz, durch die er all seine Begehren dem einzigen Ziel unterordnete, sich selbst zu einem unverzichtbaren Teil Ihrer Organisation zu machen.

Hinter seinem Bemühen standen diese beiden Motive: die Liebe zu seiner Frau und der Wunsch nach finanziellem Erfolg, durch die er alle seine positiven Emotionen nutzbar machte und einsetzte, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Nun, entspricht das in etwa dem Fall?

Carnegie:

Exakt so war der Ablauf! Und Sie werden bemerken, dass sich seine Erfolgchancen verringert hätten, wäre es ihm nicht gelungen, all die benannten Prinzipien anzuwenden. Diesen Erfolg erzielte er durch den sorgfältig geplanten Einsatz all dieser Prinzipien. Die Anwendung erforderte Selbstdisziplin höchster Güte. Hätte er etwas von seiner emotionalen Kraft in irgendeine andere Richtung vergeudet, wären die Ergebnisse anders ausgefallen, eine Tatsache, an die ich mich durch die Erfahrung eines anderen Mannes erinnere, der sich daranmachte, die gleiche Beziehung zu meiner Organisation aufzubauen, die Schwab so erfolgreich gelungen war. Dieser Mann brachte all die Fähigkeiten mit, die auch Schwab hatte. Darüber hinaus konnte er mit wesentlich höherer Bildung aufwarten. Er hatte seinen Abschluss mit Spezialisierung auf industrielle Chemie an einem der bekanntesten Colleges gemacht. Er nutzte jedes einzelne aufgelistete Prinzip ebenso effektiv, wie es Charlie getan hatte, mit einer einzigen Ausnahme, und das war das Motiv, durch das er inspiriert wurde. Sein Motiv war es, finanziellen Gewinn zu machen, allerdings nicht, um damit zum Ausdruck zu bringen, wie sehr er

seine Frau liebte, sondern um seine eigene Eitelkeit zu befriedigen. Er hatte eine Liebe zur Macht, nicht als Ausdruck seines Stolzes auf seine Leistung, sondern als ein Mittel, um seine Autorität über andere Menschen auszuüben.

Trotz dieser Schwäche stieg er beständig weiter auf, bis er ein offizielles Mitglied meiner Mastermind-Gruppe wurde. Dann stürzte er ab und zerstörte durch seine Arroganz und seine Eitelkeit seine Hoffnungen und seine Chancen. Wir sahen es nun als eine Notwendigkeit an, ihn in seiner Position zu degradieren, um die Harmonie in unserer Mastermind-Gruppe aufrechtzuerhalten. Schlussendlich fand er sich am Ende der Karriereleiter wieder, genau dort, wo er angefangen hatte.

Seine Degradierung versetzte seiner Eitelkeit einen herben Schlag, er erholte sich nie mehr davon.

Hill:

Was war die größte Schwäche dieses Mannes, Mr. Carnegie?

Carnegie:

Das kann ich mit drei Worten beantworten: Mangel an Selbstdisziplin! Hätte er die Herrschaft über seine Gefühle erlangt, hätte er mit viel weniger Mühen erfolgreich sein können, als sie Charlie Schwab in seine Arbeit gesteckt hatte, da er gebildeter war und jedes andere Erfolgsattribut hatte, das auch Schwab besaß.

Er schaffte es nicht, seine positiven Emotionen zu kontrollieren und zu steuern. Als er sah, dass er ins Straucheln kam, begann er, viel zu sehr seinen negativen Emotionen nachzugeben, insbesondere der Eifersucht, der Furcht und dem Hass. Er war eifersüchtig auf diejenigen, die Erfolg hatten – er hasste sie, weil sie ihn ausgestochen hatten, und er fürchtete jeden, besonders sich selbst. Niemand ist stark genug, um mit einer derartigen Unmenge an Feinden, die gegen einen arbeiten, erfolgreich zu sein.