ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

verfasst von Napoleon Hill

ibux.com

Erfolgsgesetze in 16 Lektionen

Erfolgsgesetze in 16 Lektionen

Band II von III: Das Vorstellungsvermögen

Originaltitel:
The Law of Success in Sixteen Lessons

von
Napoleon Hill

Verfasst im Jahre:
1928

Übertragung aus dem Amerikanischen:
Benno Schmid-Wilhelm
ES-Ciutadella
service@i-bux.com

Erstlektorat:
Dieter Bösch
PY-Ypané

Zweitlektorat:
Hans-Hermann Löwer
DE-Berlin
loewer@firmen-profilierer.de

Verlag:
tredition GmbH, Hamburg

ISBN:
Taschenbuch: 978-3-7439-4264-6
Gebundene Ausgabe: 978-3-7439-4265-3
E-Book: 978-3-7439-42660-0

E-Book (PDF): https://goo.gl/sJph3S

Dieses Buch wurde ursprünglich als mehrbändiger Fernkursus und erst einige Jahre später als gebundenes Buch herausgegeben.

Napoleon Hill führte als junger Reporter ein mehrtägiges Interview mit dem Stahlkönig Andrew Carnegie durch, im Laufe dessen Carnegie anregte, dass Hill eine solche Lebensphilosophie verfassen sollte.

Grundlage der Ausführungen in diesem Buch sind über 100 Interviews mit den seinerzeit erfolgreichsten US-amerikanischen Persönlichkeiten über den Zeitraum von knapp zwanzig Jahren.

In sechzehn Lektionen sind zeitlose Prinzipien für Lebenserfolg und Wohlergehen zusammengefasst.

Das Werk war der Vorläufer von Hills bekanntestem Werk „Denke nach und werde reich!“ (http://goo.gl/1zunJ3).

Inhaltsübersicht

Impressum i

Widmung 1

Allgemeine Einführung 2

Inhalt der Einführungslektion 7

Lektion 1 - Die Mastermindallianz 13

Das erwartet Sie 18
Moleküle und Elektronen 24
Das schwingende Fluidum der Materie 29
Luft und Äther 30
Das Bewusstsein als Sende- und Empfangsstation 35
Das Mastermind 40
Die Chemie des Bewusstseins 40
Seelische Chemie und wirtschaftliche Macht 51
Persönlichkeitsstudien:
Henry Ford 52
Thomas Alva Edison 53
Harvey Firestone 53
William Wrigley 59
John Tompson 60
Ordnung 66
Die Psychologie der Revival-Meetinggs 68
Harmonie 72
Die Bedeutung von Erziehung 76
Nutznießer der Erfolgsphilosophie 84
Persönlichkeitsstudien im Vergleich 95

Nachbetrachtung: Die sechs schlimmsten Ängste 97
Die Angst vor Armut 104
Die Angst vor dem Altern 99
Die Angst vor gesundheitlichen Problemen 100
Die Angst vor Liebesverlust 100
Die Angst vor Kritik 101
Die Angst vor dem Tod 102

Lektion 2 - Ein zentrales Lebensziel 106
Bescheidenheit 109
Macht 118
Organisierter Krafteinsatz 124
Ein zentrales Ziel 131
Vom Verlangen zur Verwirklichung 150

Hinweise zur Umsetzung der Prinzipien 155
Beharrlichkeit 159

Lektion 3 - Selbstvertrauen 160

Die Angst vor der Armut 166
Die Angst vor dem Altern 168
Die Angst vor Kritik 168
Angst vor Liebesentzug 170
Angst vor gesundheitlichen Problemen 171
Angst vor dem Tode 177
Formel zur Förderung des Selbstbewusstseins 196
Die Macht der Gewohnheit 199
Nachbetrachtung: Unzufriedenheit 215

Lektion 4 - Die Gewohnheit des Sparens 221

Versklavung durch Schulden 226
Die Angst vor Armut besiegen 230
Wie viel sollte man sparen? 240
Gelegenheiten, die sich dem Sparen bieten 265

Lektion 5 - Eigeninitiative und Führungsqualitäten 271

Die Kehrseite der Vorreiterrolle 286
Wie man eine Führungspersönlichkeit wird - Rede 292
Rasche Entscheidungen 308

Nachbetrachtung: Intoleranz 321

Ausblick auf Band II und III 327

Gewidmet

Andrew Carnegie,

der mir den Vorschlag unterbreitete,
diesen Kursus zu verfassen,

Henry Ford,

dessen außergewöhnliche Leistungen den Grundstein
für praktisch alle sechzehn Lektionen bilden sowie

Edwin C. Barnes,

einem Geschäftspartner von Thomas A. Edison,
dessen enge persönliche Freundschaft mir über einen
Zeitraum von mehr als fünfzehn Jahren half,
trotz großer Widrigkeiten und zahlreicher zeitweiliger
Rückschläge bei der Gestaltung dieses Kursus immer
wieder weiterzumachen.

Allgemeine Einführung

„Wer sagt da, dass es nicht möglich sei?

Und welche großen Leistungen kann dieser Mensch vorweisen, die ihn dazu befähigen würden, andere so unmissverständlich einzustufen?“

Napoleon Hill

Vor etwa dreißig Jahren kündigte ein junger Geistlicher namens Gunsaulus in den Chicagoer Zeitungen an, dass er am darauf folgenden Sonntag eine Predigt mit folgendem Titel halten werde:

„Was ich tun würde, wenn ich eine Million Dollar hätte!“

Diese Annonce wurde auch von dem wohlhabenden Kühlhausbesitzer Philip D. Armour gelesen, der sich dazu entschloss, sich diese Predigt anzuhören. In seiner Predigt beschrieb Dr. Gunsaulus eine vorbildliche Technikerschule, in der junge Männer und Frauen lernen könnten, wie sie im Leben Erfolg haben würden, indem sie die Fähigkeit des Denkens auf praktische, und nicht auf theoretische Weise vermittelt bekämen. Diese Fähigkeit würde ihnen durch das praktische Tun vermittelt.

„Mit einer Million Dollar“, sagte der junge Prediger, *„dann würde ich eine solche Schule ins Leben rufen.“*

Nach der Predigt marschierte Mr. Armour den Mittelgang zum Predigerpult vor, stellte sich vor und sagte: *„Junger Mann, ich traue Ihnen zu, das, was Sie soeben vorgetragen haben, in die Tat umzusetzen. Wenn Sie mich morgen in meinem Büro aufsuchen, werde ich Ihnen die Million Dollar geben, die Sie brauchen.“*

Für Leute, die praktische Pläne haben und das Kapitel umsetzen können, wird es immer genügend Kapital geben. Das war der Beginn des „Armour Institute of Technology“ (des späteren „Illinois Institute of Technology“), einer der technischen Fachhochschulen der USA. Diese Schule entstammte der Vorstellungskraft eines jungen Mannes, der außerhalb der Gemeinde, in der er predigte, niemals Gehör gefunden hätte, wären da nicht auch die Vorstellungskraft und das Kapital eines Philip D. Armour gewesen. Jede große Eisenbahnstrecke und jede große Finanzeinrichtung, jeder Großbetrieb und jede durchschlagende Erfindung fing als Vorstellung im Geist eines Menschen an.

F.W. Woolworth schuf die Fünf- und Zehn-Cent-Produktion zunächst in seiner Vorstellung, bevor sie Realität wurde und ihn zum Multimillionär machte.

Thomas A. Edison schuf seine Sprechmaschine und den Kinematographen sowie die Glühbirne und eine Vielzahl weiterer nützlicher Erfindungen zunächst in seiner Vorstellung, bevor sie Wirklichkeit wurden.

Während des großen Brands von Chicago standen Hunderte von Kaufleuten, deren Geschäfte und Läden in Feuer aufgingen, neben der Glut, wo vorher ihre Betriebe standen und betrauerten den Verlust. Viele entschlossen sich zum Wegzug, um in einer anderen Stadt wieder bei Null anzufangen.

Einer dieser Geschädigten war **Marshall Field**, der in seiner Vorstellung das weltgrößte Einzelhandelsgeschäft sah, und zwar an derselben Stelle, an der sein vorheriger Laden seinen Standort hatte und der nun zu einer Ruine verkohlt war. Dieses Geschäft wurde Wirklichkeit.

Glücklich ist der junge Mensch, welcher bereits in jungen Jahren die Vorstellungskraft zu nutzen lernt. Dies gilt gerade heute, in dieser Zeit, die uns so viele Gelegenheiten bietet.

Die Vorstellungskraft ist eine Eigenschaft des Geistes, welche durch praktische Nutzung gepflegt, trainiert und entwickelt werden kann. Andernfalls hätte der vorliegende Kursus nie zustandekommen können, weil er zunächst in der Vorstellung des Autors bestand und auf eine nebenbei fallengelassene Bemerkung des verstorbenen Andrew Carnegie zurückgeht.

Unabhängig davon, wo Sie sich befinden, unabhängig davon, wer Sie sind, unabhängig davon, welchem Beruf Sie nachgehen, bleibt immer noch Spielraum dafür, dass Sie sich noch nützlicher machen können.

Dadurch werden Sie auch produktiver. Dies tun Sie, indem Sie Ihre Vorstellungskraft ausbauen und entwickeln.

Der Erfolg auf dieser Welt ist immer eine Angelegenheit des Einsatzes durch den Einzelnen, Sie werden sich jedoch täuschen, wenn Sie glauben, dass Sie ohne die Mitarbeit Anderer Erfolg haben könnten.

Zwar ist der Erfolg insofern eine individuelle Sache, als jeder Mensch für sich entscheiden muss, was er will. Hierzu benötigt er die Vorstellungskraft. Von da an geht es jedoch darum, andere geschickt und taktvoll zur Mitarbeit zu bewegen. Bevor Sie sich der Mitarbeit anderer versichern können, bevor Sie überhaupt das Recht haben, von anderen die Mitarbeit zu erbitten, müssen Sie selbst zunächst Ihre Bereitschaft unter Beweis stellen, dass Sie mit ihnen zusammenarbeiten wollen.

Aus diesem Grunde sollten Sie die achte Kurslektion „Die Angewohnheit, mehr zu tun als nur das, wofür man bezahlt wird" besonders gründlich und aufmerksam studieren.

Das Gesetz, auf dem diese Lektion beruht, ist an und für sich bereits ein Garant für Erfolg für alle, die sich danach richten.

Auf den letzten Seiten dieser Einführung ([1]) finden Sie die Persönlichkeitsanalyse von zehn bekannten Männern, deren Eigenschaften untersucht wurden. Studieren Sie diese Analyse sorgfältig. Das wird Ihnen helfen, die „Gefahrenzonen“ festzustellen und die Warnhinweise zu erkennen. Von den zehn untersuchten Männern sind acht als erfolgreich bekannt, während zwei als Versager bezeichnet werden könnten. Sehen Sie sich die Daten an; Sie werden dann selbst feststellen können, warum diese Männer versagt haben.

Als Nächstes studieren Sie sich selbst. In den zwei Spalten, die rechterhand frei gelassen wurden, geben Sie für jedes einzelne der fünfzehn Erfolgsgesetze Ihre Selbstbewertung zu Beginn des Kurses und auch bei Abschluss des Kurses ab. Das erlaubt Ihnen ein Nachvollziehen Ihrer Entwicklung.

Dieser Erfolgslehrgang soll Sie in die Lage versetzen herauszufinden, wie Sie in dem von Ihnen gewählten Bereich tüchtiger werden können. Hierzu ist es unter anderem erforderlich, dass Sie sich einer Analyse unterziehen und dass Ihre Eigenschaften klassifiziert werden, damit Sie sie optimal nutzen können.

Vielleicht gefällt Ihnen die Arbeit nicht, die Sie momentan verrichten. Sie haben zwei Möglichkeiten, sich davon zu verabschieden:

- Entweder bringen Sie nur ein geringes Interesse für Ihre Arbeit auf und tun nur das Nötigste, um nicht „aufzufallen“. Man wird sich dann bald von Ihnen verabschieden, weil die Nachfrage nach Ihren Leistungen geringer werden wird.

Oder Sie wählen den besseren Weg:

([1]) Seite 99 und 100

◊ **Dieser besteht darin, dass Sie sich bei allem, was Sie tun, immer nützlicher machen und alles immer effizienter erledigen, sodass Sie die wohlwollende Aufmerksamkeit Ihrer Vorgesetzten auf sich lenken.**

Auf diese Weise erhöhen Sie die Chancen, eine Beförderung und eine verantwortungsvollere Aufgabe zu erhalten, die Ihnen besser zusagt.

Wie Sie sich verhalten wollen, liegt wie immer in Ihrer freien Entscheidung. Ich darf Sie auch eindringlich auf die Bedeutung von Lektion 9 hinweisen, die Ihnen bessere Möglichkeiten zum beruflichen Aufstieg aufzeigt. Tausende von Menschen spazierten über die Calumet-Kupfermine, ohne sie zu entdecken. Aber ein einziger Mann nutzte seine Vorstellungskraft und fing zu graben an. Zuerst nur ein paar Fuß tief, dann untersuchte er die Erde, dann tiefer.

Und er entdeckte das reichhaltigste Kupfervorkommen der Erde. Sie und jeder andere Mensch spazieren ebenfalls zu gewissen Zeiten Ihres Lebens über Ihre persönliche Calumet-Mine. Ob Sie sie entdecken, hängt von Ihrem Forschergeist und von Ihrer Vorstellungskraft ab. Dieser Kursus kann Ihnen den Weg zu Ihrer Calumet-Mine aufzeigen. Sie werden wahrscheinlich überrascht sein, wenn Sie feststellen, dass Sie über einer reichen Mine standen und dass sie mit der Arbeit zu tun hat, die Sie ohnedies bereits ausführen.

In seinem Klassiker „Diamantenadern“ ([2]) erzählt uns **Russell Conwell**, dass wir die Chancen nicht in der Ferne zu suchen brauchen, sondern sie dort finden können, wo wir uns jetzt befinden.

Diese Wahrheit verdient es, in guter Erinnerung behalten zu werden!

Napoleon Hill

([2]) https://goo.gl/kV4hap

Inhalt dieser Einführungslektion

1. **Macht** - Was sie ist, wie sie geschaffen und genutzt wird.

2. **Kooperation** - Die Psychologie gemeinsamer Anstrengungen und ihre konstruktive Nutzung.

3. **Das Mastermind** - Wie eine solche geistige Allianz über eine harmonische Ausrichtung von Zweck und Bemühungen zwischen zwei oder mehr Personen erzeugt wird.

4. **Henry Ford, Thomas A. Edison und Harvey S. Firestone** - das Geheimnis ihrer Macht und ihres Wohlstands.

5. **Die „großen Sechs“** - Wie sie das Gesetz des „Mastermind“ nutzten, damit jeder von ihnen ein Jahreseinkommen von über $ 25.000.000,--- pro Jahr erzielte.

6. **Die Vorstellungskraft** - Wie sie so stimuliert wird, dass sie praktische Pläne und neue Ideen erzeugt.

7. **Telepathie** - Wie Gedanken über den Äther von einem Unterbewusstsein zum anderen übertragen werden. Jedes Gehirn ist gleichzeitig eine Sende- und eine Empfangsstation für Gedanken.

8. Wie sich Verkäufer und Vortragsredner **auf die Gedanken ihres Publikums „einstimmen“ oder „hineinfühlen“.**

9. **Schwingung** - beschrieben von Dr. Alexander Graham Bell, Erfinder des Telefons.

10. **Luft und Äther** - Wie sie Schwingungen übertragen.

11. Wie und warum **Ideen** aus unbekannten Quellen hereinströmen.

12. Ein **Rückblick auf die Philosophie der Erfolgsgesetze**.
Fünfundzwanzig Jahre wissenschaftliche Forschungsarbeit und Experimente.

13. **Richter Elbert H. Gary** liest das Erfolgsgesetz und ist von seinem Inhalt begeistert.

14. **Andrew Carnegie** als Auslöser des Erfolgsgesetzes.

15. Das Erfolgsgesetz hilft einer Gruppe von Vertretern, $ 1.000.000.-- zu verdienen.

16. Eine Erläuterung des so genannten „**Spiritualismus**".

17. **Geordnete Bemühungen**, Ursprung aller Macht.

18. Wie Sie sich **selbst analysieren**.

19. Wie aus einer alten, anscheinend wertlosen Farm ein kleines Vermögen gemacht wurde.

20. **Ihr jetziger Beruf verbirgt eine Goldader**, falls Sie sich nach den Anweisungen richten und tief genug graben.

21. Für die Weiterentwicklung einer praktischen Idee oder eines Plans, den Sie ausarbeiten, gibt es genug **Kapital**.

22. Einige Gründe, **warum Menschen scheitern**.

23. Warum **Henry Ford** der mächtigste Mensch auf Erden ist, und **wie Sie diese Prinzipien ebenfalls nutzen** können.

24. Warum sich einige Leute ihr Umfeld unwissentlich zum Feind machen.

25. **Die Auswirkung des sexuellen Kontakts** ist eine geistige Stimulanz und gesundheitsförderlich.

26. Was in der als „**Wiedererwachen**“ bekannten religiösen Orgie geschieht.

27. Was wir aus dem „**Lehrbuch der Natur**“ erfahren haben.

28. **Die Chemie des Geistes**. Wie sie Sie aufbauen oder zerstören kann.

29. Was ist der **„psychologische Augenblick“ der Verkaufstüchtigkeit**?

30. Wie Sie einen schwächer werdenden **Geist wieder „aufladen“**.

31. Der Wert und die Bedeutung der **Harmonie** in allen gemeinsamen Bemühungen.

32. Über welche **Aktivposten** verfügt Henry Ford?

33. Das ist das Zeitalter der **Zusammenschlüsse** und gemeinsamer Anstrengungen.

34. **Woodrow Wilson** bedient sich des „**Mastermind**“-Gesetzes für seinen Plan des Völkerbundes.

35. Erfolg ist eine Sache **taktvoller Verhandlungen** mit anderen Menschen.

36. Jeder Mensch besitzt mindestens **zwei unterschiedliche Persönlichkeiten**:
eine destruktive und eine konstruktive.

37. Erziehung wird häufig irrtümlicherweise als das Auswendiglernen von Fakten verstanden.

    Erziehung bedeutet, über die Entfaltung und Nutzung des menschliche Geistes eine **Entwicklung von innen nach außen** zu vollziehen.

38. **Zwei Methoden der Wissensaneignung** aufgrund persönlicher Erfahrung und durch Übernahme des Wissens, das andere durch Erfahrung erworben haben.

39. **Persönlichkeitsanalysen** von

    - Henry Ford,
    - Benjamin Franklin,
    - George Washington,
    - Abraham Lincoln,
    - Theodore Roosevelt,
    - William Howard Taft,
    - Woodrow Wilson,
    - Napoleon Bonaparte,
    - Calvin Coolidge und
    - Jesse James.

40. Eine **Nachbetrachtung** des Autors.

Die Zeit ist eine Vorarbeiterin,
die die Wunden
kurzzeitiger Niederlagen heilt
und die Unbilligkeiten
sowie das Richtig und Falsch der Welt
wieder ausgleicht.

Mithilfe der Zeit
ist nichts „unmöglich".

„Wer daran glaubt, dass er es schafft,
kann es auch schaffen".

Ihnen liegt jetzt ein Kursus über die grundlegenden Elemente des Lebenserfolgs vor.

Beim Erfolg geht es größtenteils darum, sein Selbst harmonisch an die sich ständig verändernden Lebensumstände anzupassen.

Die Harmonie beruht auf dem Verständnis der Kräfte, die unsere Umwelt bilden; aus diesem Grunde ist dieser Kurs eine Vorlage, der Sie auf dem Weg zum Erfolg folgen können, weil sie Ihnen hilft, diese Umweltfaktoren zu interpretieren, zu verstehen und optimal zu nutzen.

Bevor Sie mit der Lektüre der einzelnen Lektionen beginnen, sollten Sie einiges über die Entstehungsgeschichte dieses Kurses wissen.

Sie sollten genau wissen, was Sie sich davon versprechen können, wenn Sie das Gelernte so lange einüben, bis Sie die Gesetzmäßigkeiten verinnerlicht haben.

Sie sollten sowohl seine Grenzen als auch seine Möglichkeiten kennen, wenn Sie Ihren Platz auf dieser Erde ausfüllen möchten.

Als Unterhaltungswerk wäre dieser Kurs ein schwacher Abglanz der monatlich erscheinenden Glitzerstorys, die Sie heutzutage an jedem Zeitschriftenkiosk erwerben können.

Dieser Kurs wurde für den Menschen geschaffen, der ernsthaft an seinem Weiterkommen interessiert ist, für den Menschen, der einen Teil seines Lebens dem Studium dessen widmet, was für den Lebenserfolg nötig ist.

Der Verfasser dieses Kursus hegt keinerlei Absichten, mit den nur zur Unterhaltung schreibenden Autoren zu konkurrieren.

Bei der Vorbereitung dieses Kursus hatte der Verfasser zwei Ziele im Auge, nämlich:

◊ Erstens, dem ernsthaft Interessierten dabei zu helfen, seine **Schwachstellen aufzudecken**.

◊ Zweitens, ihm oder ihr zu helfen, einen **soliden Plan für die Überwindung dieser Schwachpunkte aufzustellen**.

Lektion 1: Die Mastermindallianz

(auszugsweise)

Die Erfolgreichsten auf dieser Erde mussten zunächst einige Unebenheiten in ihrer Persönlichkeit ausbügeln, bevor sich das Blatt in Richtung Erfolg wendete.

Zu den häufigsten Unebenheiten zählen:

» Intoleranz
» Habgier
» Neid
» Misstrauen
» Rachsucht
» Egozentrik
» Selbstgefälligkeit
» Ernten wollen, ohne gesät zu haben
» Mehr ausgeben als einnehmen.

Diese weitverbreiteten Feinde der Menschheit und viele mehr werden in diesem Erfolgskurs so behandelt, dass sie von jedem Menschen mit einer normal ausgebildeten Intelligenz mit relativ geringem Aufwand gemeistert werden können.

Die Erfolgsgesetze haben ihre Feuertaufe bereits bestanden, die Experimentierphase ist vorüber. Diese Gesetze wurden von einigen der pragmatischsten Denker dieser Generation erprobt und bestätigt.

Dieser Kursus wurde anfänglich über einen Zeitraum von sieben Jahren vom Verfasser in jeder größeren US-amerikanischen Stadt und auch in vielen kleineren Orten als Vortragsstoff verwendet.

Bei diesen Auftritten hatte der Autor Assistenten im Publikum sitzen, die ihm dabei helfen sollten, die Reaktionen der Besucher auszuwerten. Auf diese Weise erfuhr er viel über die Wirkung seiner Vorträge.

Als Ergebnis seiner Studien und Untersuchungen wurden hier und da textliche Nachbesserungen vorgenommen.

Den ersten großen Sieg trug die hier behandelte Erfolgsphilosophie davon, als sie vom Autor bei 3000 Personen benutzt wurde, welche sich auf den Vertreterberuf vorbereiteten. Die meisten dieser Personen verfügten über keine vorherige Verkaufserfahrung.

Infolge dieser Ausbildung konnten sie eine Million Dollar verdienen und zahlten dem Autor 30.000,-- Dollar für seine Leistungen über eine Zeitspanne von etwa sechs Monaten hinweg.

Die Personen und kleinen Gruppen von Verkäufern, die im Rahmen dieses Kursus Erfolgswissen erlangten, sind zu zahlreich, um sie in dieser Einführung aufführen zu können, aber es handelte sich um sehr viele.

Von dieser Erfolgsphilosophie erfuhr der verstorbene Don R. Mellet, der vormalige Herausgeber der Canton Daily News in Ohio; dieser gründete zusammen mit dem Autor eine Gesellschaft, wollte sich selbst aber als Herausgeber zurückziehen und anderen Geschäften widmen. Am 16. Juli 1926 wurde er ermordet.

Vor seinem Tode hatte Mr. Mellet mit Mr. Elbert H. Gary, der damals Vorsitzender der United States Steel Corporation war, vereinbart, dass der Kurs jedem Angestellten der Gesellschaft vermittelt werden sollte, wofür eine Pauschale von etwa 150.000,-- Dollar vereinbart wurde. Dieser Plan wurde durch den Tod Garys vereitelt, er belegt jedoch, dass Sie hier einen Plan von großer Tragweite vor sich haben. Gary war ein Mann, der den Wert dieses Kurses mit Fug und Recht beurteilen konnte und die Tatsache, dass er die beträchtliche Summe von 150.000,-- Dollar zu investieren bereit war, zeigt, dass Sie es hier mit fundiertem Wissen zu tun haben.

Sie werden in dieser allgemeinen Einführung ein paar Fachbegriffe vorfinden, deren Bedeutung Ihnen vielleicht nicht klar ist. Lassen Sie sich davon nicht stören. Versuchen Sie nicht, beim ersten Lesen bereits jeden Begriff verstehen zu wollen. Je weiter Sie mit dem Kurs fortschreiten, umso verständlicher werden Ihnen die einzelnen Begriffe werden.

Diese Einführung dient lediglich als Hintergrund für die übrigen fünfzehn Lektionen und sollte in diesem Sinne gelesen werden. Die Einführung ist nicht Prüfungsbestandteil, Sie sollten sie aber mehrmals durchlesen, weil Ihnen bei jeder erneuten Lektüre wieder andere Zusammenhänge klar werden.

In dieser Einführung werden Sie eine Beschreibung eines neu entdeckten Gesetzes der Psychologie kennenlernen, das der Grundstein für alle persönlichen Leistungen ist.

Dieses Gesetz hat der Autor „Mastermind" genannt; es bedeutet, **dass durch die harmonische Zusammenarbeit von zwei oder mehr Menschen auf eine bestimmte Aufgabe hin, ein kraftvollerer Gesamtgeist gebildet wird.**

Falls Sie im Vertrieb tätig sind, können Sie in Ihrem täglichen Geschäft aus diesem Mastermindprinzip großen Nutzen ziehen. Es wurde festgestellt, dass sechs oder sieben Verkäufer dieses Gesetz so effizient anwenden können, dass sich daraus unvorstellbar hohe Ergebnisse erzielen lassen.

Lebensversicherungen gelten als die am schwierigsten abzusetzende Versicherungsart. Angesichts des damit erbrachten Nutzens sollte dies eigentlich nicht der Fall sein, dennoch sind sie schwer zu vermitteln. Dessen ungeachtet nahm sich eine kleine Gruppe von Männern, die für die Prudential Life Insurance Company arbeiteten und die überwiegend kleinere Policen vertrieben, vor, eine kleine freundliche Gruppe zu bilden, und das Mastermindprinzip auf die Probe zu stellen. Innerhalb der ersten drei Monate konnten sie damit mehr erreichen als im gesamten Vorjahr.

Was mithilfe dieses Prinzips von einer kleinen Gruppe intelligenter Lebensversicherungsvertreter erreicht wurde, dürfte auch die Vorstellungskraft des optimistischsten und fantasiereichsten Menschen übersteigen.

Dasselbe gilt für andere Gruppen von Vertretern, die andere Waren und Dienstleistungen vertreiben. Bereits diese Hinweise in der Einleitung könnten dazu angetan sein, Ihnen ein genügend großes Verständnis des Gesetzes zu vermitteln, um Ihren gesamten Lebenskurs zu verändern.

Inwieweit ein Geschäft Erfolg hat, hängt von den Persönlichkeiten ab, die hinter diesem Geschäft stehen. Wenn diese Personen durch andere Menschen ersetzt werden, die ein einnehmenderes Wesen oder ein geschäftsförderndes Auftreten haben, wird dies dem Geschäft zugutekommen. In jeder größeren Stadt können Sie heute Waren kaufen, die in vergleichbarer Aufmachung auch in einem anderen Laden angeboten werden, aber immer gibt es ein Geschäft, das aus den anderen herausragt.

Der Grund ist in der Person zu suchen, die hinter diesem Geschäft steht.

Für die Kundschaft ist die Persönlichkeit genauso wichtig wie die eigentliche Ware, und vermutlich werden die Leute vom Wesen des Verkäufers zumindest ebenso beeinflusst, wie von der Ware selbst.

Lebensversicherungen wurden wissenschaftlich dermaßen durchleuchtet, dass sich die Kosten der einzelnen Lebensversicherungen unabhängig von der Versicherungsgesellschaft nicht stark voneinander unterscheiden, und dennoch wird von den hunderten von Lebensversicherungsgesellschaften das Hauptgeschäft doch nur von etwa einem Dutzend Gesellschaften gehalten.

Warum?

Wegen der Menschen!

Neunundneunzig von hundert Versicherungsnehmern wissen nicht, was in ihren Policen steht und - was noch erstaunlicher ist - scheinen daran auch kein Interesse zu haben.

Im Grunde kaufen sie das angenehme Wesen des Menschen, der seine Persönlichkeit zu kultivieren weiß. Ihre Aufgabe im Leben, oder doch zumindest ein sehr wesentlicher Teil davon, ist es, Erfolg zu haben.

» **In diesem Kurs verstehen wir Erfolg als „das Erreichen Ihres Hauptziels unter Rücksichtnahme auf die Rechte Anderer".**

Unabhängig von Ihrem Hauptziel im Leben werden Sie dieses Ziel doch wesentlich leichter erreichen, wenn Sie lernen, sich ein angenehmes Wesen anzueignen und wenn Sie sich ohne Reibungen oder Neidgedanken an andere anpassen können.

Eines der größten Probleme im Leben, vielleicht sogar das größte schlechthin, ist es, die harmonische Verhandlung mit anderen zu erlernen. Dieser Kursus wurde mit der Absicht geschaffen, Ihnen zu vermitteln, wie Sie Ihren Weg durchs Leben harmonisch und ausgeglichen gehen können, ohne die schädlichen Auswirkungen von Unstimmigkeiten und Reibungen zu erleiden, die Millionen von Menschen Jahr für Jahr in missliche Zwangslagen bringen.

Nach diesen Worten über die Zielrichtung dieses Kursus sollten Sie die einzelnen Lektionen in dem Gefühl angehen können, dass Ihnen eine völlige Umwandlung Ihrer Persönlichkeit bevorsteht.

Ohne Macht können Sie im Leben keine außergewöhnlichen Erfolge erringen, und ohne die Persönlichkeit, die dergestalt auf andere Menschen einwirken kann, dass diese harmonisch mit Ihnen zusammenarbeiten, können Sie die Macht nie genießen.

Dieser Kursus zeigt Ihnen Schritt für Schritt auf, wie Sie zu einer solchen Persönlichkeit werden.

Sie können sich aus diesem Kursus Folgendes erwarten:

1. Ein **klares Hauptziel** wird Ihnen vermitteln, wie Sie Ihr Lebenswerk ohne die Energievergeudung, der sich die meisten Menschen sündig machen, erreichen. Diese Lektion zeigt Ihnen auf, wie Sie sich ein für allemal von der Ziellosigkeit befreien und Ihr Wirken auf einen klaren und gut durchdachten Lebensinhalt lenken.

2. **Selbstvertrauen** hilft Ihnen, den **sechs Grundängsten**, vor denen kein Mensch gefeit ist, zu begegnen. Hierbei handelt es sich um

   die Angst vor **Armut**,
   die Angst vor **Krankheit**,
   die Angst vor dem **Alter**,
   die Angst vor **Kritik**,
   die Angst vor **Liebesverlust** und
   die Angst vor dem **Tode**.

   Sie erfahren den Unterschied zwischen Ichbezogenheit und wahrem Selbstvertrauen, welches auf einem klaren und umsetzbaren Wissen beruht.

3. Die **Gewohnheit des Sparens** wird Ihnen helfen, Ihre Einnahmen systematisch so umzulegen, dass ein bestimmter Prozentsatz eine stetige Zunahme erfährt, wodurch eine der größten bekannten Quellen der Macht geschaffen wird. Ohne Ersparnisse kann niemand dauerhaften Erfolg haben. Von dieser Regel gibt es keine Ausnahme.

4. **Eigeninitiative und Führungseigenschaften** zeigen Ihnen, wie Sie in Ihrer Sparte mit gutem Beispiel vorangehen, statt sich mit bloßer Gefolgschaft zu begnügen.

Sie werden einen Spürsinn für Menschenführung entwickeln und auf diese Weise bei allem, woran Sie beteiligt sind, nach und nach immer mehr nach oben streben.

5. Die **Vorstellungskraft** wird Ihr Denken beleben, was zu neuen Ideen und Plänen führen wird, die Ihnen bei der Erreichung Ihres Hauptziels behilflich sind. In dieser Kurseinheit lernen Sie, wie Sie aus „alten Steinen neue Häuser bauen". Sie erfahren, wie Sie aus bekannten Konzepten neue Ideen schöpfen und wie Sie alte Ideen mit neuen verknüpfen.

   Diese Einheit ist für sich bereits ein eigener Kursus und wird sich für die Person, die es mit der Umsetzung Ernst meint, mit Sicherheit als eine Wissensader erweisen.

6. Die **Begeisterung** wird Ihnen helfen, alle, die mit Ihnen und Ihren Ideen in Kontakt kommen, „anzustecken". Die Begeisterung ist das Fundament einer angenehmen Wesensart; eine solche Wesensart brauchen Sie, damit andere Menschen gerne mit Ihnen zusammenarbeiten.

7. Was das präzise gefertigte Rädchen der Unruh für die Uhr ist, ist die **Selbstbeherrschung** für den erfolgreichen Menschen. Diese Eigenschaft steuert Ihre Begeisterung und lenkt sie dorthin, wohin sie Sie tragen soll. In dieser Kurseinheit erfahren Sie auf praktische Art und Weise, wie Sie „Ihres Glückes Schmied" werden.

8. Die **Gewohnheit, mehr zu tun als das, wofür Sie bezahlt werden**, behandelt eine der wichtigsten Einheiten des Erfolgsgesetzes. Sie erfahren, wie Sie sich das Gesetz der steigenden Renditen zunutze machen, welches letztendlich gewährleistet, dass Sie mehr Geld zurückerhalten als Sie durch Ihre Leistung verdient haben. Ohne mehr zu leisten und bessere Arbeit zu erbringen als sie dem bezahlten Gehalt entspricht, kann niemand eine Führungsrolle übernehmen. Dies gilt für alle Bereiche.

9. Ein **angenehmes Wesen** ist der Dreh- und Angelpunkt, an dem Sie den Hebel Ihrer Bemühungen ansetzen müssen.

   Ein intelligent angesetzter Hebel wird Ihnen helfen, Hindernisberge zu versetzen.

   Diese Kurseinheit hat vor allem im Verkäuferberuf unzähligen Personen den Weg geebnet. Sie hat Führungspersönlichkeiten geschaffen. Sie wird auch Ihnen aufzeigen, wie Sie Ihre Persönlichkeit ohne großen Aufwand so verändern können, dass Sie sich an alle Außenbedingungen oder andere Menschen anpassen können.

10. Ein **klares Denkvermögen** ist einer der Ecksteine dauerhafter Erfolge. In dieser Kurseinheit lernen Sie, „Fakten" von reinen „Informationen" zu unterscheiden. Sie lernen auch, wie Sie bekannte Fakten in zwei Gruppen einstufen: in die „wichtigen" und in die „unwichtigen". Sie lernen, wie Sie bestimmen, was „wichtig" ist, und Sie erfahren, wie Sie aufgrund dieser Fakten klare Arbeitspläne aufstellen.

11. Die geistige **Konzentration** ist wichtig, damit Sie Ihre Aufmerksamkeit jeweils so lange nur auf eine einzige Sache richten, bis Sie praktische Pläne ausgearbeitet haben, um dieses Thema zu meistern.

    Sie lernen, wie Sie sich mit anderen Menschen so zusammentun, dass Ihnen für Ihre Pläne und Vorhaben das gesamte Wissen zur Verfügung steht.

Wenn Sie schon jemanden schlecht machen müssen,
dann sollten Sie es nicht nur mit Worten tun.
Schreiben Sie Ihre Verleumdung auf.
Und zwar in den Sand - ganz nahe am Ufer des Meeres.

Napoleon Hill

Diese Kurseinheit vermittelt Ihnen ein praktisch nutzbares Arbeitswissen über die Kräfte, die Sie umgeben.

12. Die **Kooperation** vermittelt Ihnen den Wert der Zusammenarbeit bei all Ihren Vorhaben. In dieser Kurseinheit erfahren Sie, wie Sie das in der Einführung und in Einheit zwei beschriebene „Mastermindprinzip“ in der Praxis anwenden.

    Diese Lektion zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Bemühungen mit denen anderer so verbinden, dass Reibungen, Neidgefühle und Habgier ausgeschlossen werden.

    Sie lernen, wie Sie das Wissen, das andere über deren Tätigkeitsbereich besitzen, für sich nutzen können.

13. **Lernerfahrungen**. Diese Einheit zeigt Ihnen, wie Sie die Steine, die Ihnen in den Weg gelegt werden, in Trittsteine für Ihren Erfolg verwandeln können.

    Sie erfahren den großen und wichtigen Unterschied zwischen „Scheitern“ und „kurzzeitigen Rückschlägen“. Sie lernen, wie Sie aus Ihren eigenen Misserfolgen und aus den Misserfolgen anderer Nutzen ziehen können.

14. Die **Toleranz** lehrt Sie, die unheilvollen Folgen rassistischer und religiöser Vorurteile, welche sich für Millionen von Menschen als Fangstricke aus dümmlichen Argumenten erweisen, zu vermeiden.

    Solche Vorurteile vergiften das Denken zahlreicher Menschen und schotten sie gegen Vernunft und neue Einsichten ab.

    Diese Lektion ist die Zwillingsschwester der Einheit über ein klares Denkvermögen, und zwar aus dem Grunde, weil ohne Toleranz niemand klar denken kann.

Die Intoleranz klappt das Buch des Wissens zu und schreibt auf das Deckblatt *„Nichts Neues für mich“*.

Die Intoleranz macht Menschen, die Freunde sein könnten, zu Feinden; sie zerstört Chancen und füllt das Denken mit Zweifeln, Misstrauen und Vorurteilen an.

15. Die **Goldene Regel** zeigt Ihnen, wie Sie dieses universelle Gesetz des menschlichen Verhaltens so anwenden, dass Sie von jedem Einzelnen und von jeder Gruppe eine harmonische Kooperation erhalten.

    Das Unverständnis des Gesetzes, auf dem die Goldene Regel beruht, ist eine der Hauptursachen für das Versagen von Millionen von Menschen, die ihr Leben lang in Armut und Bedürftigkeit verbleiben. Weder diese Einheit noch eine andere aus diesem Kursus hat etwas mit Religion oder Sektiererei zu tun.

Nachdem Sie diese fünfzehn Gesetze verinnerlicht haben und diese zu einem Bestandteil Ihrer Lebensführung geworden sind - was innerhalb von fünfzehn bis dreißig Wochen möglich ist - sind Sie bereit, eine genügend große persönliche Macht aufzubauen, um das Erreichen Ihres Hauptziels zu sichern.

Der Zweck dieser fünfzehn Gesetze besteht darin, Ihnen bei der geordneten Umsetzung Ihres gesamten jetzigen und auch künftigen Wissens zu helfen, damit Sie dieses Wissen in Macht verwandeln können.

Beim Lesen sollten Sie sich Notizen machen, da Ihnen ständig neue Ideen darüber kommen werden, wie Sie diese Prinzipien nutzen können.

Es ist ebenfalls sinnvoll, diese Prinzipien anderen zu vermitteln, soweit diese Menschen daran Interesse haben. Es ist eine altbekannte Tatsache, dass man umso mehr lernt, je mehr man etwas vermitteln will.

Falls Sie kleine Kinder haben, können Sie ihnen diese fünfzehn Erfolgsgesetze so einprägen, dass sich ihr gesamter Lebensweg zum Positiven verändern wird. Sie können auch Ihren Ehe- oder Lebenspartner in dieses Wissen einbeziehen; die Gründe werden Ihnen vor Abschluss dieser Kursreihe unzweifelhaft einleuchten.

Macht ist eine der drei Grundlagen des menschlichen Strebens.

Die Macht lässt sich in zwei Gruppen einordnen:

- zum einen die Macht, welche aus der Koordination von Naturgesetzen erwächst

- und zum anderen jene, die sich aus der Ordnung und Klassifizierung von Wissen ergibt.

Die sich aus dem Wissen ergebende Macht ist insofern die wichtigere, als sie dem Menschen ein Instrument an die Hand gibt, mit dem er die andere Form der Macht transformieren, umlenken und im gewissen Maße auch nutzen kann.

Das Ziel dieses Selbststudiumkurses ist es, die Route abzustecken, auf der die Leserin oder der Leser sicher voran marschieren kann, um die Fakten zusammenzutragen, die sie oder er in seine persönliche Wissensbank aufnehmen will.

Es gibt zwei grundlegende Möglichkeiten, Wissen anzusammeln:

- Auf dem Wege des Studiums, der Klassifizierung und Übernahme von Fakten, die von anderen Menschen geordnet wurden,

- und auf dem Wege des eigenen Zusammentragens und Einordnens von Fakten. Im zweiten Fall spricht man in der Regel von „persönlichen Erfahrungen“.

Die vorliegende Kurseinheit behandelt vor allem Möglichkeiten des Studiums von Fakten und Daten, die von anderen Menschen zusammengetragen und klassifiziert wurden.

Der als „Zivilisation“ bekannte Entwicklungszustand ist lediglich ein Maß für das von der menschlichen Rasse erworbene Wissen. Dieses Wissen gliedert sich in

- geistiges und
- physisches Wissen.

Unter anderem wurden circa achtzig Elemente ermittelt, aus denen alle materiellen Formen im Universum bestehen.

Anhand des Studiums und der Analyse sowie genauer Messungen hat er die „Größe“ der materiellen Seite des Universums, wie es von Planeten, Sonnen und Sternen - einige davon mehr als zehn Millionen mal größer als seine kleine Heimat Erde - repräsentiert wird, festgestellt.

Auf der anderen Seite hat der Mensch die „Kleinheit“ der physischen Formen, die das Universum bilden, entdeckt, indem er die etwa achtzig Elemente auf Moleküle, Atome bis hinunter zum Elektron reduziert hat. Ein Elektron ist unsichtbar.

Es ist lediglich ein Kraftzentrum, das aus einer positiven und einer negativen Seite besteht. Das Elektron ist der Beginn alles Physischen.

- Ende des Textauszugs -

Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen

Bezugsmöglichkeiten

Band I

Tredition GmbH:	https://goo.gl/uNCEqC
Amazon.de:	https://goo.gl/5fxpR9
PDF:	https://goo.gl/CxqsUL

Band II

Tredition GmbH:	https://goo.gl/8ySK6h
Amazon.de:	https://goo.gl/1xxcUN
PDF:	https://goo.gl/YMLr6s

Band III

Tredition GmbH:	https://goo.gl/JEYDvB
Amazon.de:	https://goo.gl/3CLNSD
PDF:	https://goo.gl/SFkgSJ