

es ja: „Hindernisse sind jene furchterregenden Dinge, die man sieht, wenn man das Ziel aus den Augen lässt.“ Meine Träume trieben mich voran, aber meine Ziele hielten mich auf der eingeschlagenen Bahn.

Bitte gehen Sie über diesen Abschnitt nicht leichtfertig hinweg. Wir diskutieren hier etwas, das Ihnen helfen kann, Ihr Leben zu verändern. Ich weiß, dass diese sechs Schritte funktionieren. Wenn es Ihnen ernst damit ist, etwas Besonderes aus Ihrem Leben zu machen, setzen Sie sich noch *heute* hin und arbeiten Sie Ihre eigenen sechs Schritte aus. Das schafft man nicht über Nacht, es kann Tage oder Wochen in Anspruch nehmen.

Die vier Grundsätze des Wollens

Wollen besitzt eine ganz eigene Macht. Es hat nichts mit Zufall zu tun. Wünschen, Wollen ist eine mächtige Kraft, denn sobald Sie nach Ihrem Willen handeln, entsteht ein Sog, der Sie bis zum Erfolg führt.

1. Grundsatz: Ein Wunsch gewinnt an Kraft, wenn man ihm eine konkrete Form gibt

Napoleon Hill erkannte eine wichtige Wahrheit. Setzt man sich ein Ziel, hat man dem Wunsch eine greifbare Form verliehen. Das ist kein Geheimnis. Durch das Festlegen eines Ziels erreicht man drei sehr wichtige Dinge.

Erstens: *Durch das Festlegen eines Ziels wird man gezwungen, dem Traum eine konkrete Form zu geben.* Viele Menschen träumen davon, reich oder berühmt zu werden. Daran ist nichts falsch, aber die Träume sind so unbestimmt, dass man sie nicht greifen kann. Zwingen Sie sich aber, Ziele festzulegen, müssen Sie es sich genau überlegen, was Sie eigentlich vom Leben wollen.

Zweitens: *Ziele verwandeln das „Wollen“ in „Tun“.* Keinem Footballtrainer würde es einfallen, vor einem Spiel der Mannschaft im Umkleideraum einfach zu sagen: „Macht sie fertig,

Jungs!“ Dazu braucht man ein Spielprogramm. Nachdem Sie beschlossen haben, was Sie wollen, und eine vernünftige Strategie dazu entworfen haben, werden Sie genau wissen, was zu tun ist, wenn Sie morgens aufstehen.

Drittens: *Wenn Sie ein Ziel haben, können Sie Ihren Fortschritt messen.* Mit anderen Worten: Es hindert Sie daran zu schummeln. Man kann einfach sagen: „Heute will ich mich bessern!“ Das ist am Ende des Tages kaum messbar. Dabei kann man sich ein wenig gehen lassen, ohne sich zu unwohl zu fühlen. Wenn Sie sich jedoch vorgenommen haben, heute mit vier neuen Kunden zu sprechen, können Sie ganz klar Ihren Erfolg – oder auch Misserfolg – messen. Aus psychologischer Sicht ist das ein großer Unterschied.

2. Grundsatz: Aus Wunsch wird Besessenheit

Sobald Sie sich einmal ein Ziel gesetzt haben, müssen Sie es sich unablässig vor Augen halten. Sie müssen daraus *Besessenheit* machen. Notieren Sie es sich! Lesen Sie es jeden Tag! Denken Sie so oft daran, dass es so selbstverständlich für Sie wird wie das Atmen!

Betrachten Sie sich die jungen Athleten, die als langfristiges Lebensziel Olympia-Gold anstreben. Haben Sie sich je überlegt, was sie alles auf sich nehmen, um dieses Ziel zu erreichen? Wenn ihre Freunde spielen, trainieren sie auf der Eis- oder Laufbahn, oft noch frühmorgens vor der Schule und spät-abends. Wochenenden und Ferien bieten ihnen zusätzliche Trainingsgelegenheiten. In vielerlei Hinsicht erleben sie ihre Kindheit und ihre ersten Schritte als Heranwachsende als Zuschauer.

Was treibt diese jungen Menschen an, diese Opfer zu bringen? Sie beginnen mit einem Traum, verwandeln diesen Traum in ein Ziel, und schließlich wird dieses Ziel intensiv verfolgt, zur Besessenheit. Sie essen, schlafen und atmen ihr Ziel, praktisch 24 Stunden am Tag. Sie bemühen sich unaufhörlich, ihr Ziel zu verwirklichen.

Mein Freund Chip Taylor, ein leitender Angestellter in St. Louis, kennt diese geballte Intensität. Ein Freund erzählte

mir eine Geschichte über Chip, als er seine ersten Schritte machte, die mich tief beeindruckte. Chip glaubte aufrichtig an unser Unternehmen; er setzte sich aktiv dafür ein, sobald er grünes Licht erhalten hatte. Eines Tages verließ er zwischen zwei Terminen sein Büro, um auf die Toilette zu gehen. Er blieb lange Zeit fort, und sein Vorgesetzter wunderte sich darüber. Er blickte auf den Flur und hörte Chip sprechen.

Der Vorgesetzte sah Chip in der Ecke neben dem Getränkeautomaten. Der Servicemann füllte ihn gerade auf. Die Tür stand weit offen, und neben ihm lag ein großer Sack mit Geld, während Chip ihm unablässig vom Unternehmen erzählte. Plötzlich ging Chip in sein Büro zurück, den Getränkemann im Schlepptau. Der Mann war so erregt, dass er den Getränkeautomaten offen stehen und den Geldsack auf dem Boden liegen gelassen hatte.

Aus diesem Stoff sind Gewinner gemacht. Chip war besessen von dem, was er tat, genau wie ein Sportler von der Olympiade. Er wurde von dem brennenden Wunsch getrieben, jedem, dem er begegnete, von seiner Arbeit zu erzählen. Heute ist Chip ein Gewinner über die wildesten Träume hinaus. Er hat den Bereich „Goldmedaille“ in unserem Unternehmen erreicht, und er schaffte es, weil er besessen war von den Zielen, die er sich gesetzt hatte.

3. Grundsatz: Aus Wunsch wird Verpflichtung

Sobald der Wunsch so tief im Geist verankert ist, dass man ständig daran denken muss, verwandelt sich der Wunsch in eine Verpflichtung. Sie sind jetzt so weit, über Denken und Träumen hinauszugehen und damit anzufangen, Zeit und Energie für die Verwirklichung Ihres Wunsches einzusetzen.

Wenn Sie eine Verpflichtung auf sich nehmen, müssen Sie alle Brücken hinter sich verbrennen. Es gibt eine bekannte Geschichte von einem General, der buchstäblich seine Brücken verbrannte. Er hatte seine Truppen auf Booten dem Feind entgegengeführt, der seine eigenen Streitkräfte zahlenmäßig weit übertraf. Sobald die Soldaten ein Boot verlassen hatten, ließ der General es verbrennen. Während das einzige Flucht-

Das Lügenstadium

mittel in Flammen aufging, erklärte der General seinen Männern, da sie nicht fliehen könnten, bliebe ihnen nichts anderes übrig, als die Schlacht zu gewinnen oder zu sterben. Die Armee hat gesiegt.

Auch in Ihrem Leben funktioniert das auf die gleiche Weise. Sobald Sie eine Verpflichtung eingegangen sind, gewinnen Sie genau jenes notwendige Maß an Mut, das Ihnen weiterhilft, wenn es darauf ankommt.

Während all meiner Jahre als Geschäftsmann habe ich sehen können, dass eine Verpflichtung nach einem bestimmten Schema abläuft. Es ist keine Sache des Augenblicks. Es kommt nicht sofort. Selbst wenn man meint, sie eingegangen zu sein, stimmt es im Allgemeinen nicht. Ich habe bei fast allen Menschen drei Etappen festgestellt, bevor sie jenes Niveau von Verpflichtung erreicht haben, das ihnen über Enttäuschungen und Kummer hinweghilft.

Das Lügenstadium

Tief im Inneren sind Sie sich nicht sicher, dass Sie es schaffen. Das können Sie aber niemandem eingestehen, nicht einmal sich selbst. In den ersten Monaten lügen Sie allen Bekannten etwas vor. Sie lügen und lügen und lügen. Sie reagieren angeregt und begeistert bei jeder Gelegenheit, Idee oder Wende der Ereignisse, die Sie ermutigt und Sie drei Fuß über dem Boden schweben lässt. Sie erklären Ihrem Ehepartner: „Liebling, ich habe stets gewusst, dass du einen Gewinner geheiratet hast. Sei bereit für den Aufstieg an die Spitze. Ich habe mein Anliegen gefunden. Ich habe meinen Platz im Leben gefunden.“ Sie erzählen Mama und Papa und allen Verwandten, dass sie bald stolz auf Sie sein können. Sie raten Ihren Freunden, Ihre Schritte zu verfolgen. Sie würden in Kürze etwas Großartiges tun.

Aber dann passiert es. Sie kommen abends nach Hause, gehen ins Badezimmer und schließen die Tür. Sie gehen bis zum Spiegel und blicken hinein. „Wumm!“ Es trifft Sie ins Gesicht wie ein Schlag mit einem kalten Lappen. Sie sehen die Person im Spiegel, und Sie fragen sich: „Wem machst du etwas

Das Geheimnis, wie man gewinnt

vor? Meinst du wirklich, jemand wie du schafft es? Was hast du je in deinem Leben erreicht? Warum gestehst du dir nicht ein, dass jemand wie du nie großen Erfolg haben kann?“

Danach kriechen Sie ins Bett, und Sie haben nur noch einen Wunsch: Schlafen! Ihr Ehepartner schläft friedlich, und Sie liegen hellwach da. Sie wollen es so unbedingt schaffen, dass es Sie innerlich verzehrt. Sie starren an die Decke und hoffen, dass Sie noch eine Woche überleben.

Aber man kann sich nicht an die Spitze hoffen.

Das Aufgabestadium

Nach dem Lügenstadium beginnt für Sie die nächste Phase, in der Sie aufgeben möchten. Sie sind aufgebrochen und haben einen fantastischen Preis für zwei, drei, vielleicht auch fünf Monate bezahlt. Dann verlieren Sie einen Kunden oder Sie hören eine Serie von „Nein!“ Sie sagen sich: „Ich habe die Nase voll! Genug! Ich suche mir jetzt einen guten Arbeitsplatz.“ Und Sie sehen sich zwei oder drei Tage um, vielleicht sprechen Sie auch persönlich vor. Dann gehen Ihnen die Augen auf: Es gibt keinen guten Job für Menschen, die jemand sein möchten.

Dann sagen Sie sich: „Gut, ich dachte, ich arbeite schwer. Ich dachte, ich hätte mich voll verpflichtet. Das stimmt nicht. Ich will mich nie wieder so gehen lassen. Diesmal schaffe ich es, komme, was wolle!“ Danach arbeiten Sie die nächsten Monate noch intensiver, aber die Aussichten sind nicht besonders gut, oder ein Plan läuft schief. Sie sagen: „Ich habe genug davon. Jetzt suche ich mir einen guten Arbeitsplatz und höre auf, mit dem Kopf durch die Wand zu wollen.“

Aber auch diesmal stellen Sie fest, dass die von Ihnen erhoffte große Chance in der Geschäftswelt draußen einfach nicht existiert. Also sagen Sie: „Es sieht so aus, als gäbe es keinen guten Job hier für jemanden wie mich. Ich habe genug davon, mich so zu fühlen und finanzielle Probleme zu haben und zuzusehen, wie andere vorankommen. Ich ertrage es nicht. Ich fange auf der Stelle von vorne an. Ich verdreifache meine Anstrengungen. Hier steht jemand, der nach oben will.“

Das „Tu-es“-Stadium

Unvermittelt haben Sie das Aufgabestadium hinter sich. Sie gehen jene endgültige Verpflichtung ein, auf die es wirklich ankommt. Jetzt befinden Sie sich auf dem Weg zu Großem. Sie bemerken es nicht gleich, wann genau Sie dieses Stadium der wahren Verpflichtung erreicht haben. Wahrscheinlich fällt es Ihnen erst nach 60 oder 90 Tagen auf, dass Sie diese endgültige Verpflichtung eingegangen sind, dann nämlich, wenn Ihre Verpflichtung Früchte zeitigt.

Wahrscheinlich hört sich das für Sie lächerlich an, aber ich verspreche Ihnen, dass genau das eintritt. Diese drei Etappen gibt es genauso wie den Regen. Betrachten Sie Lügen- und Aufgabestadium als etwas Normales.

Man muss wissen, dass es nie und niemanden leicht fällt, eine totale Verpflichtung einzugehen. Das kommt nicht über Nacht, sondern es ist ein langer, anhaltender Prozess.

Vor einiger Zeit unterhielt ich mich in Florida mit einem unserer leitenden Angestellten. Er erzählte mir, vor sechs Jahren habe er Schulden in Höhe von 150 000 Dollar gehabt. Sein Leben sei ruiniert gewesen; Familie und Freunde rieten ihm, den Offenbarungseid zu leisten, in einen anderen Bundesstaat zu ziehen und von vorne anzufangen. Aber er wollte nicht. So stark waren Wille und Verpflichtung, dass er sagte: „Gleichgültig, wie groß die Probleme sind, niemand überredet mich zum Aufgeben. Ich will doch jemand sein.“ Dieser Mann leistete keinen Offenbarungseid, sondern arbeitete allmählich seine Schulden ab.

Er brauchte mir nicht zu erklären, dass er es schaffen würde. Das erkannte ich in seinem Blick. Heute ist Dewey Verkaufsleiter auf Landesebene bei der *A. L. Williams*. Er hat ein sechsstelliges Einkommen, seine 150 000 Dollar Schulden fast abgezahlt und kann bereits Geld zurücklegen.

4. Grundsatz: Aus Wunsch wird Ausdauer

Sobald Sie eine wirkliche Verpflichtung eingegangen sind, verwandelt sich der Wunsch in Ausdauer. Das ist der weiter oben erwähnte zusätzliche Bestandteil.

Ein Interviewer fragte Pat Robertson einmal nach dem strapaziösen Weg, den Präsidentschaftsanwärter zurücklegen müssen, um die Gunst der breiten Öffentlichkeit zu gewinnen. Robertson erwiderte, bevor er morgens zu öffentlichen Auftritten und Reden aufbreche, die seinen ganzen Tag füllen, bitte er Gott um Ausdauer für diesen Zeitraum von 24 Stunden. Robertson ist der Ansicht, dass ihm Ausdauer auf seinem Weg zum Erfolg am meisten half.

Das gilt auch für das Geschäftsleben. Halten Sie eine Minute inne und überdenken Sie dieses ungeschriebene Gesetz:

Denken Sie daran:
In den ersten 18 Monaten als Geschäftsmann
verpfuscht man alles.

Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es zwischen drei und fünf Jahre dauert, bis ein Geschäft – und zwar gleich, welches – zu funktionieren beginnt. Während der ersten anderthalb Jahre im Geschäft läuft alles, was möglicherweise schief gehen kann, dann auch schief. Wenn Sie über keine Ausdauer verfügen, können Sie schon in der ersten Woche einpacken.

Das Leben gleicht nicht einem Sprint, sondern einem Marathon. Die Fähigkeit, weiterzumachen, wenn alles um einen herum anscheinend aus den Fugen geht, zeigt den Unterschied zwischen Gewinner und Verlierer.

Mel Fisher war Schatzsucher, und er glaubte, das spanische Schiff *Atocha* sei irgendwo vor der Küste von Florida gesunken. Als einzigen Fingerzeig besaß er einen winzigen Hinweis in einem Dokument, das jemand zufällig in einem spanischen Archiv ausgegraben hatte.

16 Jahre lang suchte Fisher das Schiff, und er gab dabei fast 16 Millionen Dollar aus. Auf dem Meeresboden fand er ledig-

Das „Tu-es“-Stadium

lich einige Artefakte. Viele stellten Fishers magere Funde in Abrede, behaupteten, die Artefakte seien Fälschungen und Fisher wolle nur seine Verluste wettmachen. Er verschuldete sich immer mehr, aber er wollte die Suche nicht aufgeben. Investoren und die Öffentlichkeit übten gewaltigen Druck auf ihn aus, die Suche aufzugeben. Seine Mannschaft arbeitete 16 Wochen ohne jede Bezahlung, sie machte nur dank Fishers Überzeugungskraft weiter.

Während einer Expedition ertranken Fishers Sohn, seine Schwiegertochter und ein weiterer Taucher. Aber er weigerte sich noch immer, aufzugeben. Seine Philosophie war und blieb:

„Heute ist der große Tag!“

Zehn Jahre später, am Todestag seines Sohnes, fand Fisher die *Atocha*. Er war auf der Stelle wohlhabend und berühmt. Den Schatz hat man auf mehrere Abermillionen geschätzt, aber er ist unbezahlbar hinsichtlich seines historischen und kulturellen Wertes. Es war der größte Schatz, den man je gefunden hat.

Um es zu schaffen, braucht man große Träume und große Ziele, aber ein Träumer ohne Ausdauer versagt letzten Endes. Der Verband christlicher Athleten zitiert mit Vorliebe eine meiner Redensarten: „Träumer gibt es im Dutzend, einen Marathonläufer dagegen nur einmal unter einer Million.“ Mel Fisher war so ein Marathonläufer, der sich beim Aufstehen jeden Morgen sagte: „Heute ist der große Tag.“ Er ließ sich einfach nicht entmutigen, gleichgültig, wie viele Widerstände es gab.

Das stimmt. Und der Wunsch verleiht Ihnen die Ausdauer, Ihren Marathon durchzuhalten.

Gary Player gewann seinerzeit mehr internationale Golfturniere als jeder andere. Heute gewinnt er immer noch in der Seniorenklasse.

Wenn Player an einem Turnier teilnahm, wandten sich unaufhörlich Zuschauer mit stets der gleichen Bemerkung an ihn: „Ich würde alles darum geben, einen Ball so zu schlagen wie Sie.“

An einem besonders schweren Tag, als Player müde und frustriert war, hörte er wieder diese Bemerkung.

Das Geheimnis, wie man gewinnt

Player vergaß seine sonst übliche Höflichkeit, als er dem Zuschauer antwortete: „Nein, Sie würden es nicht. Sie würden alles darum geben, einen Ball so zu schlagen, wenn es leicht wäre. Aber wissen Sie, was Sie tun müssen, um einen Ball so zu schlagen wie ich? Sie müssen jeden Morgen um fünf Uhr aufstehen auf den Golfplatz gehen und tausend Golfbälle schlagen. Die Hand blutet Ihnen, und Sie gehen ins Klubhaus, waschen das Blut von der Hand, verbinden sie und gehen wieder hinaus und schlagen noch einmal tausend Golfbälle. Das muss man tun, um einen Golfball so wie ich zu schlagen!“

Kürzlich hörte ich etwas Ähnliches. Eine Frau erklärte überwältigt einem berühmten Geigenspieler: „Ich würde mein Leben geben, um so zu spielen wie Sie.“ Der Geigenvirtuose antwortete kurz: „Meine Dame, genau das habe ich getan.“

Wollen! Diese Zutat veranlaßt die Menschen, ihr Leben in den Dienst eines Traums zu stellen und dafür zu arbeiten, gleichgültig, wie schwer es ist. Diese unangreifbare Eigenschaft wirkt sich stärker auf Erfolg aus als Talent, Bildung oder IQ. Den Wunsch sieht man nicht, aber man spürt sein Vorhandensein und sieht seine Auswirkungen im Leben erfolgreicher Menschen.

Alle wirklich erfolgreichen Menschen kennen den Zauber des Wunsches. Abraham Lincoln gab den Rat: „Halten Sie sich stets vor Augen, dass Ihr Entschluss zu gewinnen mehr zählt als alles andere.“

Der ehemalige Berufsfootballspieler Jack Youngblood drückte es so aus: „Man erkennt, dass Hindernisse nicht wichtig sind, gleichgültig, was man im Leben macht. Schmerz oder anderes kann es geben, aber wenn man etwas wirklich unbedingt will, dann findet man auch Mittel und Wege, es zu tun.“

Auch im täglichen Leben gibt es diese Botschaft. Man sagt es nur einfacher: „Wo ein Wille ist, da ist auch ein Weg.“