

# NAPOLEON HILL

Vom Autor des 60-Millionen-Bestsellers  
*Denke nach und werde reich*

# DER GEHEIME WEG ZU FREIHEIT UND ERFOLG

*Wie man den Teufel in sich selbst besiegt*

# FBV

OUTWITTING the DEVIL!

← BY THE MAN WHO  
BROKE THE DEVIL'S  
CODE AND FORCED  
HIM TO CONFESS.

The Secret of how the Author Attained  
Physical and Financial Freedom

\* \* \* \* \*

The boldest and the most inspiring of the  
self-help books by America's number one  
success philosopher who, after thirty  
years of diligent snooping, found the  
Devil and wrung from him an astounding  
confession disclosing where he lives,  
why he exists, and how he gains control  
over the minds of people, and how anyone  
can outwit him. The book is a generous  
course in psychology, making clear the  
working principles of the human mind.  
When you finish this story of the Devil  
you will know much more about God.

\* \* \* \* \*

By

Napoleon Hill

author of

~~THINK AND GROW RICH~~

and

THINK AND GROW RICH

MASTER-KEY  
TO  
RICHES

Die Einführung, geschrieben auf einer maschinellen Schreibmaschine mit hand-  
schriftlichen Anmerkungen aus dem Originalmanuskript von Napoleon Hill.

OUTWITTING the DEVIL!  
(von dem Mann, der den Teufel gegen dessen Willen zum  
Geständnis zwang)

Das Geheimnis, wie der Autor materielle  
und finanzielle Freiheit erlangte

\*\*\*\*\*

Das kühnste und inspirierendste Selbsthilfebuch von  
Amerikas führendem Erfolgsphilosophen, der nach  
dreißig Jahren unermüdlichen Herumspionierens den  
Teufel gefunden und ihm ein erstaunliches Geständnis  
abgerungen hat, das enthüllt, wo er sich aufhält, warum er  
existiert und wie er die Kontrolle über den Verstand der  
Menschen erlangt – und wie jeder ihn überlisten kann.  
Das Buch ist ein freigeibiger Kurs in Psychologie, der  
verdeutlicht, wie der menschliche Verstand funktioniert.  
Wenn Sie diese Geschichte des Teufels gelesen haben,  
werden Sie mehr über Gott wissen.

\*\*\*\*\*

Von  
Napoleon Hill

Autor von  
Denke nach und werde reich  
(Der goldene Schlüssel zu Reichtum)

# ANMERKUNG AN DEN LESER

VON SHARON LECHTER, CO-AUTORIN DES  
MILLIONEN-BESTSELLERS RICH DAD POOR DAD

*Der geheime Weg zu Freiheit und Erfolg: Wie man den Teufel in sich selbst besiegt* ist das tiefsinnigste Buch, das ich jemals gelesen habe.

Zunächst einmal fühlte ich mich unglaublich geehrt, als mir Don Green, der Geschäftsführer der »Napoleon Hill«-Stiftung, sein Vertrauen schenkte und mich bat, mich an diesem Projekt zu beteiligen. Und dann las ich das Manuskript! Ich konnte eine Woche lang kaum mehr schlafen.

Dieses Manuskript, das Napoleon Hill, der Meister persönlich, im Jahr 1938 auf einer mechanischen Schreibmaschine verfasste, war über 72 Jahre lang von Hills Familie versteckt und unter Verschluss gehalten worden. Warum? Weil sie Angst vor den Reaktionen hatte, die es zweifellos hervorgerufen hätte. Hills Mut, das Werk des Teufels in unserem alltäglichen Leben, unseren Kirchen, unseren Schulen und unserer Politik aufzuzeigen, hätte seinerzeit als Bedrohung der gültigen Werte gegolten.

Und dann habe ich eine weitreichende Einsicht gewonnen: Dieses Buch, auch wenn es 1938 geschrieben wurde, war dazu bestimmt, heutzutage veröffentlicht zu werden ... dazu bestimmt, unsere heutige Gesellschaft zu erschüttern! Es sollte in unseren unsicheren wirtschaftlichen Zeiten Antworten bieten. Es liefert den Schlüssel für jeden von uns, den Teufel im eigenen Leben zu *überlisten*. Es zeigt uns, wie wir die Weichen zum Erfolg stellen können und auf diesem Weg die Welt um uns herum besser nutzen.

Genau wie *Denke nach und werde reich* uns half, uns nach der Großen Depression zu erholen und uns erfolgreich unseren Zielen zu widmen, wurde *Der geheime Weg zu Freiheit und Erfolg* geschrieben, um jedem von uns heutzutage zu helfen, sich zu erholen und Erfolg zu feiern!

Dies sind Hills eigene Worte. Da das ursprüngliche Manuskript recht umfangreich war, habe ich es mit großer Sorgfalt ediert, um die tiefgreifende Wirkung seiner Botschaft zu bewahren. In dem Bemühen, bestimmte Themen hervorzuheben, seinen Worten mehr Klarheit zu verschaffen und aufzuzeigen, dass seine Vorhersagen eingetroffen sind, habe ich unter SHARONS ANMERKUNGEN meine Gedanken im Text hinzugefügt. So können Sie selbst entscheiden, ob Sie das Buch mit oder ohne meine Kommentare lesen möchten.

Genießen Sie dieses eindrückliche Buch und teilen Sie es mit Familie und Freunden. Die Kraft, die Hills Worten innewohnt, kann und wird Ihr Leben verändern.

Vielen Dank,  
Sharon Lechter

# VORWORT

VON MARK VICTOR HANSEN

Dr. Napoleon Hill ist wohl der berühmteste Verfasser von Selbsthilfeanleitungen, Denker, Motivator und Bestsellerautor aller Zeiten. Wir empfehlen Ihnen, Ihre Lektüre schnell mit dem eigentlichen Interview mit dem Teufel zu beginnen. Auf diese Weise werden Sie auch für Ihr eigenes Leben einen Eindruck gewinnen, wer der Teufel wirklich ist und was er nach eigener Aussage mit 98 Prozent der Lebewesen macht.

Als gedankliche Anregung beginnt Hill unverzüglich seine literarische Reise, indem er uns biographisch durch sein Leben führt und durch das, was für ihn von Bedeutung war und sein Leben verändert hat. Hill erlernte die besten, nützlichsten und auf Anhieb hilfreichen Erfolgsprinzipien der Welt, wusste jedoch nicht, wie sie zu gebrauchen und leicht umzusetzen sind. Wir nehmen an, dass dies noch heute auf viele Menschen zutrifft. Es ist leicht, Texte zu verstehen und manchem Gedanken zu folgen. Es erfordert jedoch eine tiefgreifende und dauerhafte Entschlossenheit, diese Prinzipien auch zu leben und in jeder Hinsicht im täglichen Leben anzuwenden. Sharon Lechter erklärt uns, wie man den Text heute verstehen kann, wenn er auf die Preise, Denkweisen und das Verständnis der heutigen Zeit übertragen wird.

Dr. Hills Ziel war es, so klar wie möglich eine Philosophie und Methode individuellen Erfolgs zu vermitteln, die dauerhaftes Glück befördert. Der Wissende in seinem Inneren leitete ihn an, seinen eigenen Regenbogen im Leben zu finden.

Sie stehen nun in der denkbar härtesten Zeit auf dem Prüfstand, genau wie Hill während der Wirtschaftskrise in den 1930er-Jahren: Er fühlte sich schlecht, wurde handlungsunfähig und depressiv, er war

so niedergeschlagen, dass sein Selbstgefühl schwer ins Wanken geriet, so wie auch wir uns und unser Wohlbefinden heutzutage als bedroht empfinden. Dieses inspirierende Buch kann Ihnen helfen, Lethargie und eine negative Grundeinstellung hinter sich zu lassen, es kann Ihnen einen neuen und glorreichen Weg weisen zu einer besseren, strahlenden und lohnenswerteren Zukunft.

Wie Hill seinerzeit, so sind auch Sie gefordert, Ihre Ängste zu überwinden und sich nicht von ihnen beherrschen zu lassen – verfolgen Sie Ihr Ziel mit Leidenschaft, entscheiden Sie, wer Sie sein wollen, was Sie machen und was Sie erreichen wollen – und setzen Sie diese Pläne um.

Während Sie die großartigen und magischen Erkenntnisse von Dr. Hill neu entdecken, werden Sie spüren, dass auch Sie ähnliches oder gar mehr erreichen können – Ihnen sind keine Grenzen gesetzt! Hill weist ganz entschieden darauf hin: »Die einzigen Grenzen, die du hast, sind die, die du dir selbst setzt.« Dieses Buch wird Ihnen helfen, sich dessen bewusst zu werden, dass Sie jeglichen Zusammenbruch, jeglichen Durchbruch nutzen können, indem Sie all das anwenden, was er in seinen Interviews mit den 500 größten Erfolgsmenschen gelernt hat.

Sie werden feststellen, ob der Teufel, den er interviewt, real ist oder imaginär, ebenso wie der oder die Teufel, mit denen Sie sich vielleicht in Ihrem alltäglichen Leben und Ihren Erfahrungen auseinandersetzen müssen.

Mark Victor Hansen

*Co-Schöpfer der #1 New York Times Bestsellerserie Chicken Soup for The Soul® und Co-Autor von Cracking the Millionaire Code, The One Minute Millionaire und Cash in a Flash.*



• Kapitel 1 •

# MEINE ERSTE BEGEGNUNG MIT ANDREW CARNEGIE

Seit mehr als einem Vierteljahrhundert habe ich es als meine wichtigste Aufgabe betrachtet, im Bereich der Erfolgsphilosophie die Gründe für das Scheitern wie für den Erfolg herauszuarbeiten und dem eine Struktur zugrunde zu legen. Mein Ziel war es, anderen zu helfen, die weder die Neigung noch die Gelegenheit haben, sich dieser Art der Forschung zu widmen.

Meine Arbeit begann im Jahr 1908 als Folge eines Interviews, das ich mit dem inzwischen verstorbenen Andrew Carnegie führte. Ich erzählte Herrn Carnegie freiheraus, dass ich an der juristischen Fakultät studieren wolle und mir der Gedanke gekommen sei, mein Studium zu finanzieren, indem ich erfolgreiche Männer und Frauen interviewte, um herauszufinden, wie sie zu ihrem Erfolg gekommen waren. Aus meinen Erkenntnissen wollte ich dann Geschichten verfassen, die ich in Magazinen veröffentlichen würde. Am Ende unserer ersten Sitzung fragte Herr Carnegie, ob ich wohl genügend Mut besäße, einen Vorschlag anzunehmen, den er mir unterbreiten wolle. Ich antwortete, dass Mut so ziemlich alles sei, was ich besaß, und dass ich bereit sei, mein Bestes zu geben, um jeden seiner Vorschläge in die Tat umzusetzen.

Dann sagte er: »Ihre Idee, Geschichten über Männer und Frauen zu schreiben, die erfolgreich sind, ist so weit ganz lobenswert und ich habe nicht die Absicht, zu versuchen, Sie in der Ausführung Ihres Ziels zu entmutigen. Ich möchte Sie aber darauf hinweisen, dass es bessere Wege gibt, der Menschheit dienlich zu sein, und zwar auch auf lange Sicht, nicht nur unseren Zeitgenossen: Nehmen Sie sich die Zeit und beziehen Sie die Ursachen für das Scheitern ebenso in Ihre Untersuchungen ein wie die Ursachen von Erfolg.«

»Es gibt Millionen von Menschen auf der Welt, die nicht die geringste Vorstellung von den Ursachen von Erfolg und Misserfolg haben. Die Schulen und Hochschulen bringen einem praktisch alles bei, außer den Grundsätzen des individuellen Erfolgs. Sie verlangen von jungen Männern und Frauen, dass sie sich vier bis acht Jahre lang abstraktes Wissen aneignen, aber bringen ihnen nicht bei, was sie mit dem Wissen tun sollen, nachdem sie es erlangt haben.«

»Die Welt braucht eine praktische, verständliche Erfolgsphilosophie, die auf dem faktischen Wissen aufbaut, das durch die Erfahrung diverser Männer und Frauen in der großen Schule des Lebens erworben worden ist. In dem gesamten Bereich der Philosophie finde ich nichts, was nur entfernt der Art von Philosophie entspricht, die mir vorschwebt. Wir haben nur wenige Philosophen, die fähig sind, Männer und Frauen in der Kunst des Lebens zu unterweisen.«

»Es scheint sich mir hier eine Möglichkeit zu bieten, die einen ambitionierten jungen Mann Ihres Schlages herausfordern sollte; aber Ambition allein reicht für diese Aufgabe nicht. Derjenige, der sie übernimmt, braucht Mut und Beharrlichkeit.«

»Der Job erfordert einen kontinuierlichen Arbeitsaufwand von mindestens zwanzig Jahren, und während dieser Zeit muss derjenige, der die Aufgabe annimmt, seinen Lebensunterhalt aus einer anderen Quelle bestreiten, denn diese Art von Forschungsarbeit ist zunächst niemals profitabel. Im Allgemeinen müssen diejenigen, die mit dieser Arbeit einen Beitrag für die Gesellschaft geleistet haben, gut einhundert Jahre bis nach ihrer Beerdigung darauf warten, dass ihre Arbeit Anerkennung findet.«

---

#### ANMERKUNG VON SHARON<sup>1</sup>:

... Zwanzig Jahre Arbeit und das ohne Entlohnung und eventuell ohne Anerkennung! Wie würden Sie auf dieses »Angebot« reagieren? Wie Hill weiter unten ausführt, nahm er Carnegies Herausforderung an und machte sich mit einem Empfehlungsschreiben von Carnegie daran, die Giganten jener Zeit zu interviewen, darunter Theodore Roosevelt, Thomas Edison, John D. Rockefeller, Henry Ford, Alexander Graham Bell, King Gillette

---

1 Die Anmerkungen von Sharon sind jeweils abweichend vom Fließtext gesetzt, sodass Sie als Leser sofort den Unterschied sehen.

und andere. Sein Einsatz gipfelte schließlich nach mehr als fünf- undzwanzig Jahren Forschung in der Veröffentlichung diverser Bücher: das achtbändige *Die Gesetze des Erfolgs* und *Denke nach und werde reich*. *Denke nach und werde reich* ist weit- hin als das Grundlagenwerk zur Selbstentfaltung anerkannt und führte eigentlich alle Prinzipien ein, die noch heute den Gurus der Persönlichkeitsentwicklung als Fundament ihrer Prinzipien dienen. Den Entwicklungsprozess und die Veröffentlichung von *Denke nach und werde reich* beschreibt Hill in der Rückschau als Studie jener Prinzipien, die er aufzeigte. Es ist bezeichnend, dass das vorliegende Manuskript in dem Jahr nach der Veröf- fentlichung von *Denke nach und werde reich* geschrieben wurde ... es mag die Frustrationen und das offenbar werden von Hills »anderem Ich« aufzeigen und wie er seine Frustrationen besiegte und mit Erfolg eben jene Prinzipien anwandte, die er in *Denke nach und werde reich* beschrieb. *Der geheime Weg zu Freiheit und Erfolg* offenbart Hills spirituelles Erwachen und erläutert, wie jeder von uns aus Hills Begegnung mit dem Teu- fel lernen kann.

---

»Wenn Sie diesen Auftrag annehmen, sollten Sie nicht nur die weni- gen interviewen, die erfolgreich sind, sondern auch die vielen, die gescheitert sind. Sie sollten sorgfältig die vielen tausend Menschen analysieren, die als »Versager« klassifiziert wurden – wobei ich unter dem Begriff »Versager« Männer und Frauen verstehe, die gegen Ende ihres Lebens enttäuscht sind, weil sie nicht das Ziel erreicht haben, das ihnen am Herzen lag. So widersprüchlich das erscheinen mag: Sie werden eher von den Versagern lernen, wie man erfolgreich ist, als von den sogenannten Erfolgreichen. Sie werden Ihnen beibringen, was man nicht tun sollte.«

»Gegen Ende Ihrer Arbeit, wenn Sie diese erfolgreich ausgeführt ha- ben, werden Sie eine Entdeckung machen, die Sie sehr überraschen

könnte. Sie werden herausfinden, dass die Ursache des Erfolgs nicht etwas ist, das vom Menschen getrennt und unabhängig ist; sondern dass es eine Kraft ist, die von Natur aus so schwer zu erfassen ist, dass der Großteil der Menschen sie nicht erkennt; eine Kraft, die man passenderweise als das »andere Ich« bezeichnen könnte. Bemerkenswert ist die Tatsache, dass dieses »andere Ich« selten seinen Einfluss ausübt oder sich bemerkbar macht, außer in Zeiten ungewöhnlicher Not, wenn Menschen durch Missgeschicke oder vorübergehende Niederlagen gezwungen sind, ihre Gewohnheiten zu ändern und sich einen Weg aus der Schwierigkeit heraus zu ersinnen.«

Meine Erfahrung hat mich gelehrt, dass ein Mensch dem Erfolg nie so nah kommt wie in dem Moment, in dem ihn das ereilt, was er als »Misserfolg« bezeichnet, denn es sind derlei Gelegenheiten, bei denen er gezwungen wird, nachzudenken. Wenn er genau und beharrlich nachdenkt, wird er entdecken, dass das angebliche Scheitern nicht mehr ist als ein Zeichen, das ihm vermittelt, sich mit einem neuen Plan oder Ziel zu wappnen. Die meisten Misserfolge ergeben sich aus den Grenzen, die die Menschen sich geistig selbst auferlegen. Wenn sie den Mut hätten, einen Schritt weiter zu gehen, würden sie ihren Irrtum feststellen.«

.....  
*»Die meisten Misserfolge ergeben sich aus den Grenzen, die die Menschen sich geistig selbst auferlegen.«*

Negatives Denken und Selbstzweifel sind für jeglichen Erfolg grundlegend hinderlich. In Anbetracht des derzeitigen wirtschaftlichen Abschwungs sind viel zu viele Menschen, die in ihrem Leben immer »alles richtig« gemacht haben, erstmals mit einer ernsthaften finanziellen Notlage konfrontiert. Die größte Hürde, um sich wieder aufzurappeln, sind die eigene Angst und die Selbstzweifel, die sich aufgrund der jüngsten Erfahrung eingestellt haben. Haben Sie es zugelassen, dass der derzei-

tige wirtschaftliche Abschwung auch sie erfasst und überrollt? Konnten Selbstzweifel und Selbstsabotage Sie davon abhalten, Ihre Träume zu verwirklichen? Sind Sie sich selbst der schlimmste Feind? Werden Sie Ihre Suche aufgeben, wenn Sie nur knapp vor dem Ziel sind?

---

## EIN NEUANFANG

Die Rede von Herrn Carnegie stellte mein komplettes Leben auf den Kopf und weckte in mir einen brennenden Wunsch, der mich seither unaufhörlich angetrieben hat und das, obwohl ich nur eine vage Vorstellung davon hatte, was er mit dem Begriff des »anderen Ich« meinte.

Während meiner Forschungsarbeit nach den Ursachen von Misserfolg und Erfolg hatte ich das Privileg, mehr als 25.000 Männer und Frauen zu analysieren, die als »gescheitert« galten, und über 500, die als »erfolgreich« wahrgenommen wurden. Vor vielen Jahren habe ich einen ersten Blick auf jenes »andere Ich« erhascht, das Herr Carnegie erwähnt hatte. Die Entdeckung kam, wie er es voraussagte, in der Folge zweier bedeutender Wendepunkte in meinem Leben – Notlagen, wie ich sie nie zuvor durchgemacht hatte und die mich zwingen, über Wege nachzudenken, wie ich aus meinen Schwierigkeiten herauskommen könnte.

Ich wünschte, es wäre möglich, diese Entdeckung zu beschreiben, ohne das Personalpronomen zu benutzen, aber dies ist unmöglich, weil sie auf persönlicher Erfahrung beruht und von dieser nicht getrennt werden kann. Um Ihnen ein genaues Bild zu geben, muss ich an den ersten dieser beiden Wendepunkte zurückkehren und Ihnen die Entdeckung Schritt für Schritt erläutern.

Die für die Datenerhebung notwendige Forschung, aus der die siebenzehn Grundsätze für Erfolg und die dreißig wesentlichen Ursachen

von Misserfolg herauskristallisiert wurden, erforderte jahrelange Arbeit.

Ich hatte weit gefehlt, als ich meinte, meine Aufgabe, eine umfassende Philosophie des persönlichen Erfolgs auszugestalten, sei vollendet. Meine Arbeit war jedoch noch lange nicht abgeschlossen – sie hatte gerade erst begonnen. Ich hatte das Skelett einer Philosophie errichtet, indem ich die siebzehn Grundsätze für Erfolg und die dreißig wesentlichen Ursachen von Misserfolg aufgestellt hatte, aber dieses Skelett brauchte noch das Fleisch praktischer Anwendung und Erfahrungswerte. Darüber hinaus benötigte es eine Seele, mittels derer die Männer und Frauen inspiriert würden, sich Hindernissen zu stellen, ohne an ihnen zu zerbrechen.

Die »Seele«, die noch hinzugefügt werden musste, stand, wie ich später feststellte, erst zur Verfügung, nachdem mein »anderes Ich« durch die beiden bedeutenden Wendepunkte in meinem Leben in Erscheinung getreten war. Entschlossen, meine Aufmerksamkeit und welche Talente auch immer ich besitzen mochte, zu Geld zu machen, nutzte ich meine geschäftlichen und beruflichen Kanäle, ging in die Werbebranche und wurde Werbeleiter der LaSalle Extension University in Chicago. Alles lief wunderbar, bis ich nach einem Jahr eine heftige Abneigung gegen den Job verspürte und kündigte.

Ich betätigte mich daraufhin gemeinsam mit dem ehemaligen Präsidenten der LaSalle Extension University im Geschäftsbereich von Handelsketten und wurde Vorsitzender der Betsy Ross Candy Company. Unglücklicherweise – oder was mir zu der Zeit unglücklich erschien – führten Meinungsverschiedenheiten mit Geschäftspartnern dazu, dass ich mich von diesem Unternehmen bald wieder trennte.

Ich verspürte noch immer die Verlockungen der Werbung und versuchte ihnen nachzugehen, indem ich eine Schule für Werbung und Verkaufstechnik aufbaute, als Teil des Bryant & Stratton Business College. Das Unternehmen verlief reibungslos und wir verdienten reichlich, bis die Vereinigten Staaten in den Ersten Weltkrieg eintraten. Einem inneren Drang nachgebend, der mit Worten nicht zu beschrei-

ben ist, verließ ich das College und stellte mich unter der persönlichen Leitung des Präsidenten Woodrow Wilson in den Dienst der US-Regierung, womit ich ein absolut solides Geschäft seinem Schicksal überließ.

Am Tag des Waffenstillstands im Jahr 1918 startete ich die Herausgabe des Magazins *The Golden Rule*. Abgesehen von der Tatsache, dass ich nicht das geringste Kapital besaß, wuchs die Zeitschrift schnell und erreichte schon bald eine landesweite Auflage von knapp einer halben Million, wodurch ich das erste Geschäftsjahr mit einem Gewinn von 3.156 Dollar beenden konnte.

.....

Um dies einmal ins rechte Verhältnis zu rücken: 3.156 Dollar im Jahr 1918 würden 45.000 Dollar heute entsprechen, basierend auf dem Verbraucherpreisindex, der von dem US-Büro für Arbeitskräftestatistiken erhoben wird, und 202.000 Dollar, wenn man als Nennwert die Tabellen des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf zugrunde legt. Kein schlechter Gewinn für ein erstes Geschäftsjahr ... zumal die meisten Unternehmen im ersten Jahr Geld verlieren.

.....

Einige Jahre später erfuhr ich von einem erfahrenen Verleger, dass kein Mensch, der sich mit der Publikation und dem Vertrieb von nationalen Magazinen auskennt, sich vorstellen könnte, eine Zeitschrift auf den Markt zu bringen, ohne mindestens eine halbe Million Dollar an Eigenkapital zu haben.

*The Golden Rule Magazine* und ich waren dazu bestimmt, getrennte Wege zu gehen. Je erfolgreicher wir waren, desto unzufriedener wurde ich, bis ich schließlich meinen Geschäftspartnern, nachdem sich kleine Ärgernisse summiert hatten, das Magazin überließ und ausstieg. Durch diesen Schritt habe ich vielleicht ein kleines Vermögen in den Wind geschrieben.

---

Dies war nur der Beginn von Hills Liebe zu Zeitschriften. Auf das Golden Rule Magazine folgte mit The Napoleon Hill Magazine seine nächste Publikation. Später in seinem Leben war er Redakteur der Zeitschrift SUCCESS, ein Magazin, das noch heute erscheint.

---

Als nächstes baute ich eine Schule auf, die Handelsvertreter ausbildete. Mein erster Auftrag bestand darin, eine 3000 Mann starke Verkäufertruppe für ein Filialunternehmen auszubilden. Für jeden Verkäufer, der meine Klasse besuchte, bekam ich zehn Dollar. Innerhalb von sechs Monaten hatte meine Arbeit mir etwas mehr als 30.000 Dollar eingebracht. Finanziell betrachtet waren meine Aktivitäten also äußerst erfolgreich. Doch wieder wurde ich innerlich unruhig. Ich war nicht glücklich. Es wurde jeden Tag offensichtlicher, dass keine Summe Geld mich jemals glücklich machen würde.

Ohne die geringste vernünftige Rechtfertigung für mein Handeln stieg ich aus und gab ein Unternehmen auf, mit dem ich leicht ein sattes Gehalt verdienen konnte. Meine Freunde und Geschäftspartner dachten, ich sei verrückt, und sie hielten sich nicht zurück, mir das auch mitzuteilen.

Ehrlich gesagt, war ich geneigt, ihnen zuzustimmen, aber es schien nichts zu geben, was ich daran ändern konnte. Ich suchte das Glück und hatte es nicht gefunden. Zumindest ist das die einzige Erklärung, die ich in Anbetracht meines ungewöhnlichen Handelns anbieten konnte. Welcher Mensch kennt sich schon wirklich selbst?

---

*»Wieder wurde ich innerlich unruhig. Ich war nicht glücklich. Es wurde jeden Tag offensichtlicher, dass keine Summe Geld mich jemals glücklich machen würde.«*

Ich hätte genau diese Worte vor ein paar Jahren auch über mich selbst schreiben können. Doch indem ich handelte und eine Situation beendete, die zwar finanziell zufriedenstellend, aber nicht mit meiner persönlichen Mission vereinbar war, eröffneten sich mir neue Möglichkeiten. Dies stellte sich später als die beste Entscheidung meines beruflichen Lebens heraus. Können Sie sich an eine Zeit in Ihrem Leben erinnern, als Sie eine schwierige Entscheidung treffen mussten, aber wussten, dass es die richtige ist, obwohl andere diese infrage stellten?

---

Das war im Spätherbst des Jahres 1923. Ich befand mich in Columbus, Ohio, völlig mittellos und, schlimmer noch, ohne einen Plan, wie ich aus meiner schwierigen Situation herauskommen könnte. Es war das erste Mal, dass ich mich tatsächlich aufgeschmissen fühlte, weil ich kein Geld mehr hatte.

Viele Male zuvor hatte ich schon Situationen erlebt, in denen das Geld bei mir ziemlich knapp war, doch nie zuvor waren die Mittel so knapp, dass ich mir nicht mehr das besorgen konnte, was ich für meine persönlichen Bedürfnisse brauchte. Diese Erfahrung lähmte mich. Ich war völlig ratlos, wusste nicht, was ich tun sollte oder konnte.

Ich dachte über ein Dutzend Pläne nach, mit denen ich mein Problem lösen könnte, aber ich verwarf sie alle wieder, weil sie entweder unpraktisch waren oder unmöglich zum Erfolg führen würden. Ich fühlte mich wie jemand, der sich ohne Kompass im Dschungel verirrt hat. Jeder Versuch, den ich unternahm, meinen Weg zu finden, brachte mich an den ursprünglichen Ausgangspunkt zurück.

Fast zwei Monate lang litt ich an der schlimmsten aller menschlichen Malaisen: Unentschlossenheit. Ich kannte zwar die siebzehn Grundsätze für persönlichen Erfolg, aber ich wusste nicht, wie man sie umsetzt! Ohne es zu wissen, befand ich mich in einer jener Notlagen, durch die, wie Herr Carnegie betont hatte, Menschen manchmal ihr »anderes Ich« entdecken.