
NAPOLEON
— HILL —



DIE 5
ESSENZIELLEN
PRINZIPIEN

aus

THINK
AND
GROW RICH

FBV

EINLEITUNG

In jedem einzelnen Kapitel dieses Buches geht es um das Geheimnis des finanziellen Erfolgs – ein Geheimnis, das über 500 Multimillionäre reich gemacht hat, deren Biografien ich über viele Jahre sorgfältig studiert habe.

Vor über 25 Jahren hat Andrew Carnegie meine Aufmerksamkeit auf dieses Geheimnis gelenkt. Ich war noch ein sehr junger Mann, als der pfiffige, lebenswerte alte Schotte mir den Anstoß dazu gab. Damals lehnte er sich augenzwinkernd zurück und wartete gespannt ab, ob ich die ganze Tragweite seiner Worte erfassen würde.

Als er merkte, dass ich begriffen hatte, fragte er mich, ob ich bereit sei, mich 20 Jahre oder mehr der Aufgabe zu widmen, dieses Geheimnis der ganzen Welt zugänglich zu machen – allen Menschen, die andernfalls womöglich zum Scheitern verurteilt wären. Ich bejahte, und mit der Unterstützung von Andrew Carnegie hielt ich mein Versprechen.

Dieses Buch enthält das Geheimnis, das inzwischen Tausende von Menschen aus unterschiedlichsten Schichten dem Praxistest unterzogen haben. Andrew Carnegie stellte sich vor, dass die Zauberformel, die ihm zu märchenhaftem Reichtum verholfen hatte, an Menschen weitergegeben werden sollte, die nicht die Zeit haben, selbst zu analysieren, wie andere reich geworden sind. Er hegte die Hoffnung, dass ich die Formel durch die Erfahrungen von Frauen und Männern mit verschiedenen beruflichen Hintergründen auf die Probe stellen und somit ihre Verlässlichkeit demonstrieren würde. Er war der Meinung, die Formel sollte an allen öffentlichen Schulen und Hochschulen gelehrt werden. Richtig vermittelt, würde sie das gesamte Bildungssystem revolutionieren, sodass sich die Schulzeit auf die Hälfte reduzieren ließe.

Vielleicht darf ich noch ein letztes vorbereitendes Wort vorausschicken, bevor Sie das erste Kapitel in Angriff nehmen – eine kleine Anregung, die Ihnen entscheidend dabei helfen könnte, das Carnegie-Geheimnis zu erkennen? Und zwar folgende: Jede Leistung und jeder finanzielle Erfolg gehen auf eine Idee zurück! Wenn Sie bereit sind für das Geheimnis,

EINLEITUNG

gehört es schon zur Hälfte Ihnen. Die andere Hälfte erschließt sich Ihnen, sobald Ihr Geist damit in Berührung kommt.



Napoleon Hill

Autor von *Think and Grow Rich* (1937)

Gründer der Napoleon Hill Foundation

ERSTES PRINZIP

EIN ANLIEGEN



**DIE GRUNDLAGE FÜR
JEDEN ERFOLG**

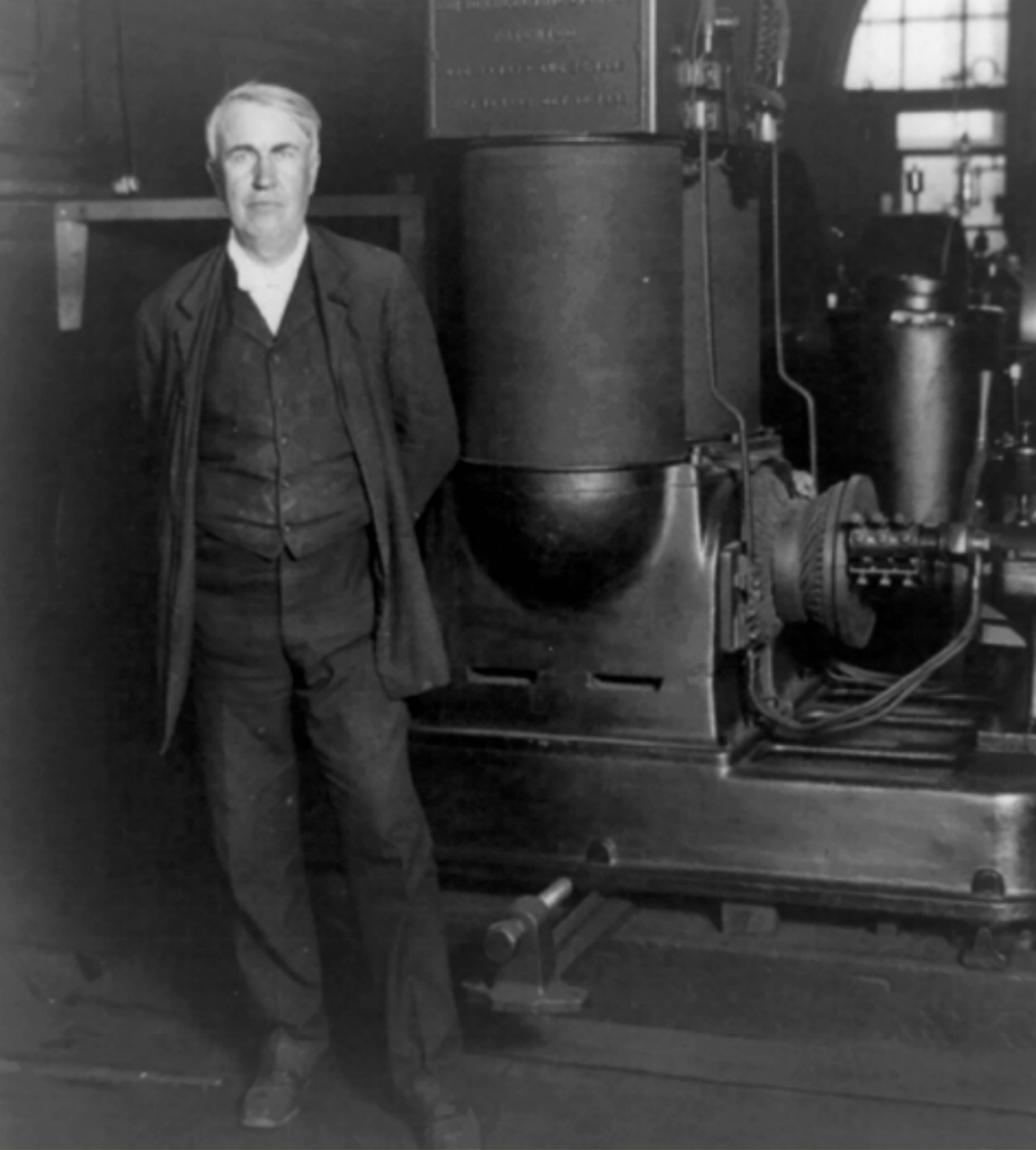


© des Titels • Die 5 essenziellen Prinzipien aus Think and Grow Rich® von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-201-8)
2019 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Als Edwin C. Barnes in Orange, New Jersey, vor über 30 Jahren vom Güterzug sprang, mochte er ausgesehen haben wie ein Landstreicher, doch seine *Gedanken* waren die eines Königs.

Auf dem Weg vom Bahngleis zum Büro von Thomas A. Edison arbeitete sein Gehirn auf Hochtouren. Er stellte sich vor, *wie er vor Edison stehen würde*. Er hörte sich Edison um Gelegenheit bitten, die eine, alles beherrschende Obsession seines Lebens zu verwirklichen – das *dringende Anliegen*, Geschäftspartner des großen Erfinders zu werden. Was Barnes umtrieb, war mehr als nur eine *Hoffnung* oder ein *Wunsch*! Es war ein klares, lebendiges *Anliegen*, das alles andere durchdrang – mit einem *konkreten* Ziel.

Fünf Jahre vergingen, bevor sich ihm die Chance bot, auf die er gewartet hatte. In all den Jahren hatte es für ihn keinen Silberstreif am Horizont gegeben, keine Aussicht, sein Anliegen zu verwirklichen. Für alle anderen war Barnes nur ein weiteres Rädchen in Edisons Geschäftsmaschinerie, doch er sah sich selbst immer als Edisons Partner – von dem Tag an, als er anfang, für ihn zu arbeiten.



Thomas Edison und sein Original-Dynamo (um 1906)

Als er nach Orange fuhr, sagte er sich nicht: »Ich will versuchen, Edison dazu zu bringen, mir irgendeinen Job zu geben.« Er sagte sich: »Ich werde Edison aufsuchen und ihm klarmachen, dass ich gekommen bin, um sein Geschäftspartner zu werden.«

Er sagte sich nicht: »Ich werde ein paar Monate dort arbeiten, und wenn sich nichts tut, kündige ich eben und suche mir woanders eine Stelle.« Er sagte sich: »Ich fange irgendwo an. Ich mache alles, was mir Edison aufträgt, doch *irgendwann* werde ich sein Partner.«

Er sagte sich nicht: »Ich halte die Augen offen für andere Chancen, falls ich in Edisons Unternehmen nicht finde, was ich suche.« Er sagte sich: »Ich will nur **eins** auf dieser Welt: gemeinsam mit Thomas A. Edison ein Unternehmen führen. Ich werde alles andere hinter mir lassen und meine Zukunft ganz darauf ausrichten, dass mir das gelingt.«

Er ließ sich kein Hintertürchen offen, sondern ging aufs Ganze.

Mehr ist zu Barnes Erfolgsstory nicht zu sagen.

Hat ein Mensch erst einmal verstanden, wozu Geld gut ist, möchte er es besitzen. Doch durch *Wünschen allein* ist noch keiner reich geworden. Wer aber *unbedingt* reich werden will, mit einer Entschlossenheit, die an Obsession grenzt, wer konkrete Pläne und Methoden entwickelt, um reich zu werden, und diese mit einer Hartnäckigkeit verfolgt, die *ein Scheitern nicht zulässt*, der wird es schaffen.

Die Methode, durch die sich das Anliegen, reich zu werden, in die Realität umsetzen lässt, besteht aus sechs praktischen Schritten, nämlich:



ERSTER SCHRITT: Setzen Sie sich im Kopf ein genaues finanzielles Ziel. Es reicht nicht, zu sagen: »Ich möchte viel Geld haben.« Legen Sie einen bestimmten Betrag fest.



ZWEITER SCHRITT: Bestimmen Sie genau, was Sie im Gegenzug zu leisten bereit sind. (Von nichts kommt nichts, so ist das nun einmal.)



Thomas Edison prüft mit Edwin C. Barnes das Ediphone
(um 1921)