

# NAPOLEON — HILL —



DIE MENTAL-DYNAMITE-SERIE

# WARUM WÜNSCHE

— *keinen* —

# REICHTUM BRINGEN

© des Titels »Warum Wünsche keinen Reichtum bringen« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-215-5)  
2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

# FBV

# INHALT

<b>VORWORT</b> .....	<b>5</b>
<b>EINLEITUNG ZU KAPITEL EINS</b> .....	<b>11</b>
KAPITEL EINS	
<b>ANGEWANDTER GLAUBE</b> .....	<b>15</b>
ANALYSE ZU KAPITEL EINS	
<b>VON NAPOLEON HILL</b> .....	<b>57</b>
KAPITEL ZWEI	
<b>ENTHUSIASMUS</b> .....	<b>113</b>
ANALYSE ZU KAPITEL ZWEI	
<b>VON NAPOLEON HILL</b> .....	<b>157</b>
KAPITEL DREI	
<b>INDIVIDUELL GEPLANTE BEMÜHUNGEN</b> .....	<b>199</b>
ANALYSE ZU KAPITEL DREI	
<b>VON NAPOLEON HILL</b> .....	<b>249</b>
<b>ÜBER DEN AUTOR</b> .....	<b>285</b>

© des Titels »Warum Wünsche keinen Reichtum bringen« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-215-5)  
2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

© des Titels »Warum Wünsche keinen Reichtum bringen« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-215-5)  
2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Dein »anderes Ich« kommt dir nur kraft  
deines Glaubens zu Hilfe.

# VORWORT

VON DON M. GREEN, GESCHÄFTSFÜHRER  
DER NAPOLEON HILL FOUNDATION

Napoleon Hill verfasste im Jahr 1941 insgesamt 17 Abhandlungen. In jeder erklärte er eines der Prinzipien des Erfolgs, die ihm Andrew Carnegie in einem Interview im Jahr 1908 mitgeteilt hatte. Der junge Reporter Hill hatte den Auftrag zu diesem Interview mit Carnegie erhalten, der im Laufe der Unterredung so beeindruckt von ihm war, dass er ihn aufforderte, die Philosophie des Erfolgs zu erforschen und über sie zu schreiben. Gesagt, getan, und so verbrachte Hill die nächsten 20 Jahre damit, sich mit erfolgreichen Männern zu treffen und seine so gewonnenen Erkenntnisse in dem 1928 erschienenen Klassiker *Gesetze des Erfolgs* zusammenzufassen. Neun Jahre später verdichtete er diesen Band zu *Think and Grow Rich – Denke nach und werde reich*.

Die Abhandlungen aus dem Jahr 1941 trugen den Titel »Mental Dynamite« (Deutsch: *Nutzen Sie die Kraft Ihrer Gedanken*), womit Andrew Carnegie die 17 Prinzipien des Erfolgs bezeichnete. Jede Schrift enthielt einen längeren Auszug aus besagtem Interview und eine Analyse Hills zum jeweiligen Prinzip. Monate nach der Veröffentlichung traten die Vereinigten Staaten in den Zweiten Weltkrieg ein, und die Abhandlungen gerieten bei der US-amerikanischen Bevölkerung, die mit anderen Sorgen zu kämpfen hatte, in Vergessenheit.

© des Titels »Warum Wünsche keinen Reichtum bringen« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-215-5)  
2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Mittlerweile hat die Napoleon Hill Foundation sie aus dem Archiv geholt und stellt sie in einer Wiederauflage einer neuen Lesergeneration zur Verfügung.

Das vorliegende Buch ist eine Zusammenstellung von drei dieser Schriften, die erklären, wie Ziele durch Handlungen erreicht werden können, solange sich der Betreffende für ein konkretes Ziel entscheidet und einen Plan zu dessen Umsetzung aufstellt. Wir steigen also ein, nachdem der Gedankenprozess, um welches Ziel es sich handelt, ein erfolgreiches Ende gefunden hat, und folgen Napoleon Hills Motto aus dem dritten Kapitel »Plane deine Arbeit, und arbeite deinen Plan ab«.

Das erste Kapitel »Angewandter Glaube« beginnt mit dem Teil des Interviews von 1908, in dem Carnegie dieses Prinzip ausführlich erläutert. Er verdeutlicht dem jungen Hill, dass er die vor ihm liegende langjährige Aufgabe nur schaffen wird, wenn er an seinen Erfolg glaubt. Zudem erklärt er ihm den Unterschied zwischen blindem passivem und aktivem Glauben. Carnegie beschreibt die Fähigkeiten des menschlichen Geistes auf geradezu poetische Art und Weise und führt aus, dass dessen Potenzial erst in vollem Umfang genutzt werden kann, wenn Ängste und selbst auferlegte Grenzen durch angewandten Glauben ersetzt werden. Und wie entsteht dieser Glaube? Durch bestimmte Handlungen, Durchhaltevermögen und Wiederholung. Erst dann kann die Unendliche Intelligenz das Steuer übernehmen und dafür sorgen, dass man Ziele erreicht und Pläne verwirklicht.

Im Anschluss an diese Ausführungen veranschaulicht Dr. Hill anhand zweier persönlicher Erlebnisse, wie er mithilfe des angewandten Glaubens auf Erfolgskurs ging. So hatte er während der Großen Depression\* sein gesamtes Geld verloren, als damals das Bankensystem zusammenbrach. Zum Glück wurde ihm bewusst, dass natürli-

\* Anm. d. Übers.: Great Depression (=Große Depression): schwere Wirtschaftskrise, die am 24. Oktober 1929 (=Schwarzer Donnerstag) einsetzte.

che Kräfte und die Unendliche Intelligenz mehr zählen als schnöder Mammon. Und genau diese Erkenntnis ließ in ihm den Glauben entstehen, durch den er durchhielt und weitermachte. Bei dem zweiten Erlebnis handelt es sich um die schier unglaubliche Geschichte seines Sohns Blair, der ohne Ohren auf die Welt kam. Doch dank des unerschütterlichen Glaubens seines Vaters lernte er im Laufe seines Lebens zu hören – obwohl ihm die körperlichen Voraussetzungen fehlten.

Sodann führt Dr. Hill aus, welche Rolle das Ego im Zusammenhang mit Erfolg spielt, und erläutert, wie es zu kontrollieren ist. Wie Carnegie schon sagte, müssen Ängste und Zweifel durch den angewandten Glauben ersetzt werden, das eigene Ziel in jedem Fall zu erreichen. Dr. Hill erzählt uns dann von Menschen, die ihr Ego in den Griff bekamen, und von Männern, deren Ehefrauen diese Aufgabe übernahmen. In allen Fällen war diese Kontrolle erfolgskritisch. Wie wichtig der Glaube an die eigenen Fähigkeiten ist, zeigt Dr. Hill, indem er ihn als »mächtigstes Naturgesetz« bezeichnet, denn er versetzt uns in die Lage, das physische Gegenstück unserer Wünsche zu erlangen.

Auch das zweite Kapitel »Enthusiasmus« beginnt mit einem Auszug aus besagtem Interview mit Carnegie 1908. Letzterer hält Begeisterung für die eigene Sache für unverzichtbar, denn, so ist er überzeugt, nur damit lässt sich der menschliche Geist von negativen Elementen reinigen und durch Glaube ersetzen. Damit Glaube entstehen kann, ist wiederum Hoffnung vonnöten, und erst alle drei – Hoffnung, Glaube und Begeisterung – zusammen machen Erfolg möglich. Carnegie bespricht im Detail, welche Einflüsse verhindern, dass sich Enthusiasmus entwickeln kann und auch auf längere Sicht erhalten bleibt. Eine schlechte Gesundheit, Alkoholmissbrauch oder der Konsum von Rauschgiften sind hier Negativbeispiele. Er schildert, dass Hill in ärmlichen Verhältnissen aufgewachsen war, was sich aber später als Vorteil erwies. Er verdankte es wohl seiner Stiefmutter, dass er

© des Titels »Warum Wünsche keinen Reichtum bringen« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-215-5)  
 2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

sich entschloss, Reporter zu werden, und die Leidenschaft für seinen Beruf hat ihn sein Leben lang begleitet.

Carnegie führt aus, dass Begeisterung, aber auch der Mangel daran ansteckend sind und gleichermaßen ein Unternehmen, eine Institution oder eine Familie erfassen können. Enthusiasmus ist vergleichbar mit einer positiven Einstellung, bedarf jedoch einer gewissen Kontrolle durch Selbstdisziplin, da er sonst in die Irre führen kann. Bei jeder Mastermind-Gruppe sollte es begeisterte Mitglieder geben, doch mindestens genauso wichtig ist, dass es auch einen kühlen Kopf darunter gibt, der den Enthusiasmus der anderen ein wenig abschwächt und in die richtigen Bahnen lenkt.

Carnegie kommt zu dem Schluss, dass Begeisterung nicht anders als Glaube unerlässlich ist, um über die Denkphase hinauszukommen und zielgerichtet zu handeln und um den eigenen Plan, bei dem sich alles um ein konkretes Ziel dreht, in die Tat umsetzen zu können.

Im Anschluss an diese Ausführungen schildert Dr. Hill im Detail, was er im Rahmen seiner Arbeit gelernt hat. Für ihn ist Enthusiasmus »Glaube in Aktion« oder »der Wirkungsfaktor der Gedanken«, und er kann eine negative Haltung zu einer positiven ändern. Des Weiteren erklärt er, dass nur ein ausgeglichener, harmonischer Geist Begeisterung hervorzubringen vermag. Er beschreibt die vielen positiven Dinge, die man durch Enthusiasmus erreicht. Was vor allen anderen Dingen zählt, ist, dass sich damit negative Gefühle in positive verwandeln lassen und der Geist dadurch auf die Entwicklung des Glaubens vorbereitet wird.

Dr. Hill führt sodann aus, wie wichtig es ist, die Kunst des Redens zu beherrschen, da hauptsächlich die Sprache der Begeisterung Ausdruck verleiht. Daraufhin verrät er uns Einzelheiten seines langen Interviews mit dem Erfinder Thomas A. Edison und schildert, wie dessen Arbeitsbegeisterung ihm dazu verhalf, die »Sprechmaschine« und die Glühbirne zu erfinden. Dr. Hill zeigt ferner eine Liste mit allen erforderlichen Schritten auf, die Enthusiasmus erzeugen. Zu guter Letzt

wirft er einen zuversichtlichen Blick auf die Zukunft Amerikas und der Welt, begründet auf seiner Überzeugung, dass die Begeisterung sich schließlich durchsetzen wird.

Im dritten der von der Foundation ausgewählten Kapitel geht es um Aktionen, Handlungen und um das von Dr. Hill mit »individuell geplante Bemühungen« bezeichnete Prinzip. Auch dieses Kapitel beginnt mit einem Auszug aus dem Interview von Dr. Hill mit Carnegie. Letzterer beschreibt 31 Eigenschaften von Führungspersonlichkeiten und führt aus, wie wichtig es ist, schnell zu handeln und nichts auf die lange Bank zu schieben. Zu einer individuell geplanten Bemühung gehören ein Ziel, ein Plan, kontinuierliches Handeln und Beharrlichkeit. Weitaus wichtiger als das Lernen aus Büchern ist der starke Wille, etwas zu erreichen. Man muss kein Genie sein, um erfolgreich zu sein.

Carnegie beendet das Gespräch mit dem Ausblick für Napoleon Hill und den Rest der Welt, dass alle es zu materiellem Wohlstand bringen, aber auch spirituelles Wissen erlangen können, sobald Hill die Philosophie des persönlichen Erfolgs vollendet hat. Reichtum allein bringt nur das Schlechte im Menschen hervor, weshalb ihn spirituelles Wachstum und Erleuchtung begleiten müssen.

Sodann analysiert Dr. Hill individuell geplante Bemühungen. Schließlich gelten nur 2 Prozent der Weltbevölkerung als erfolgreich, was an mindestens einer der 40 menschlichen Schwächen liegt, die der ausgemachte Feind solcher Bemühungen sind. Im Anschluss daran lernen wir zwei Männer kennen, die ihren Erfolg dem Prinzip der individuell geplanten Bemühung verdanken. Einer von ihnen hatte einen höheren Schulabschluss, der andere nicht, doch beiden gelang es, ihre Stärken für sich zu nutzen. Dr. Hill betont, wie entscheidend es ist, sich seine Stärken bewusst zu machen und sie dann für das Erreichen seiner Ziele einzusetzen. Er rät, grundsätzlich nach dem Motto »Plane deine Arbeit, und arbeite deinen Plan ab« vorzugehen.

© des Titels »Warum Wünsche keinen Reichtum bringen« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-215-5)  
 2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Die drei in diesem Buch vorgestellten Prinzipien zeigen Ihnen auf, wie Sie Ihre Pläne in die Tat umsetzen. Denken, Hoffen und Träumen reichen nicht aus – Sie müssen agieren, um Ihre Ziele zu erlangen. Wie Napoleon Hill so trefflich bemerkte: »Wünsche bringen keinen Reichtum.«

# EINLEITUNG ZU KAPITEL EINS

Da wir tief in das Thema dieses Kapitels einsteigen werden, scheint es mehr als angemessen, Sie, werter Leser, darauf vorzubereiten. Deshalb bin ich so frei, Ihnen zunächst den Begriff »angewandter Glaube« zu erläutern.

Als Erstes möchte ich Ihre Aufmerksamkeit auf das Wort »angewandt« lenken.

Der Verfasser dieser Zeilen zieht einen klaren Trennstrich zwischen dem Begriff Glaube, wie er gemeinhin ausgelegt, und dem Begriff »angewandter Glaube«, wie er in diesem Kapitel interpretiert wird. Die meisten Menschen gehen recht unbedacht mit dem Wort »Glaube« um oder verwenden es, obwohl das Wort »Zuversicht« besser gepasst hätte. Viele sprechen von Glaube, ohne auch nur den Versuch zu wagen, ihn mit ihren Zielen und Anliegen zu verknüpfen.

Sinn und Zweck dieses Kapitels ist, die exakte Bedeutung des Glaubens samt Vorschlägen zu beschreiben, wie dessen Anwendung die alltäglichen Probleme des modernen Lebens zu lösen vermag. In diesem Kapitel geht es um aktiven Glauben, der motiviert und täglich in die Praxis umgesetzt wird, nicht jedoch um theoretischen oder passiven Glauben.

Es gibt eine definitive und zuverlässige Methode, sich in den Geisteszustand des Glaubens zu versetzen. Die schwierigste Aufgabe, die sich beim Schreiben dieses Kapitels stellt, ist, diese Methode mit eindeutigen und verständlichen Begriffen zu schildern. Wir nähern uns diesem Begriff hier nicht aus der theologischen Perspektive – das

bleibt den Männern der Kirche überlassen. Ich möchte mit meiner Erläuterung verhindern, dass ein Leser dieser Philosophie auf den Gedanken kommt, dieses Kapitel wolle sein religiöses Empfinden, seinen Glauben, beeinflussen.

Der einzige Glaube, den diese Philosophie bewusst behandelt, ist der weit gefasste, allgemein gültige Glaube, *richtig zu denken* und *richtig zu leben*, im Kontext der wesentlichen Probleme zwischenmenschlicher Beziehungen im alltäglichen Miteinander.

Lassen Sie mich hier und jetzt betonen, dass ich mir absolut sicher über die ultimative Quelle des Glaubens bin, unabhängig davon, wofür man diese Kraft letzten Endes einsetzt. Auch wenn meine Erläuterung des Ursprungs des Glaubens größtenteils überflüssig sein dürfte, gestatte ich mir doch die Freiheit, meine Überzeugung mitzuteilen, dass der geistige Zustand, den wir gemeinhin als Glaube bezeichnen, sich nur erreichen lässt, wenn wir an einen obersten Schöpfer glauben. Wann immer ich von einer Unendlichen Intelligenz spreche, meine ich damit ausnahmslos die universelle Macht, durch die der Schöpfer alles, vom kleinsten Grashalm bis zur Krone der Schöpfung, zum Leben erweckt hat.

Ich verstehe unter der Unendlichen Intelligenz sozusagen den übergroßen Schatten des Göttlichen. Dieser Begriff, so wie er in diesem Kapitel vorherrscht, steht für den Teil des göttlichen Geistes, den wir erkennen und verstehen können, da er sich in allen Naturgesetzen manifestiert, die das gesamte Leben auf Erden lenken. Ich beschränke mich hier jedoch auf diejenigen Kräfte und greifbaren Realitäten, wie sie sich im Zusammenhang mit praktischen Problemen des alltäglichen Seins erklären lassen. Es ist meine Absicht, keine Behauptung aufzustellen, die nicht auf den bekannten Erfahrungen von Menschen beruht, die mithilfe der Anwendung besagter Philosophie bemerkenswerte Erfolge erzielten.

Ich hoffe, dass kein Leser meinen Worten eine Bedeutung beimisst, die ich nicht beabsichtige.

Das Thema dieses Kapitels sollte in dieser Zeit von Interesse für die gesamte Menschheit sein. Denn es handelt von Personen, die nach langer und ernsthafter Auseinandersetzung mit dem Glauben einhellig überzeugt sind, die derzeitige Weltkrise\* habe ihre Wurzeln in der überall zu sehenden sträflichen Missachtung der Macht des Glaubens. Zudem sind sie der Ansicht, dass nichts an der Welt oder einem körperlich normalen Lebewesen falsch sei, was sich nicht mit Hilfe der Macht des Glaubens verbessern oder korrigieren ließe.

Es genügt mir jedoch nicht, den Leser in diesem Kapitel lediglich zum Glauben zu ermahnen. Seit Anbruch der Zivilisation verfügen wir Menschen über den Glauben, und dennoch hat nur eine Handvoll Personen erfolgreich versucht zu erklären, wie sich das alltägliche Leben damit besser bewältigen lässt. Dieses Kapitel stellt die sprichwörtliche Ausnahme zu dieser Regel dar und übernimmt die schwere Aufgabe, diese Art von Glauben zu beschreiben und zu praktizieren. Doch jeder Leser ist gefordert, seinen eigenen Verstand zu gebrauchen und seine Schlüsse bezüglich dieser umfassenden Problematik zu ziehen. Führt dieses Kapitel zu Meditation und einer ernsthaften Auseinandersetzung mit Vertrauen und Glauben, hat es einen unschätzbaren Dienst geleistet, denn Glaube ist ein geistiger Zustand, der sich nur aus gründlicher Selbstreflexion ergibt und letzten Endes zu einem besseren Verständnis der Funktionsweise des eigenen Verstands führt.

Jeder Mensch ist anders – und das gilt auch für seinen Verstand. Jeder Mensch reagiert individuell auf Ereignisse des Lebens. Deshalb kann nur der Betreffende den Prozess bestimmen, durch den er sich von negativen Gedanken befreit und seinen Verstand über das Medium des Glaubens auf die Unendliche Intelligenz vorbereitet. Dies ist einer der Vorgänge, bei denen andere einem nicht zu helfen vermögen. Was ich jedoch anbiete, ist der Vorschlag, den als »Glaube«

---

\* Anm. d. Übers.: Gemeint ist der Zweite Weltkrieg.

© des Titels »Warum Wünsche keinen Reichtum bringen« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-215-5)  
 2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

bekanntem geistigen Zustand mithilfe des stimulierenden Faktors eines konkreten Ziels zu erreichen. Dazu gehören unbedingt eine gute Prise Begeisterung und ein brennendes Verlangen, damit die Flamme der Obsession sich entfacht!

Achten Sie beim Lesen des nächsten Kapitels bitte darauf, welche Relevanz Andrew Carnegie dem Thema »konkretes Ziel« beimisst, das man durch Taten unterstützen muss. Kein Wunsch der Welt ist eindringlich und bleibt es, wenn Aktion fehlt.

## KAPITEL EINS

---

# ANGEWANDTER GLAUBE

In diesem Kapitel wende ich mich einem Thema zu, das Andrew Carnegie als den »Dynamo der gesamten Philosophie« bezeichnet hat. Damit meinte er, dass angewandter Glaube die Macht ist, durch die alle, die sich ihm zugewendet haben, die Philosophie des amerikanischen Erfolgs umsetzen können.

Carnegie beginnt seine Analyse des angewandten Glaubens, indem er dessen Rolle bei der Entwicklung des Selbstbewusstseins beschreibt, denn ohne ihn könnte niemand nennenswert von den anderen Kapiteln profitieren.

Seit Beginn der Aufzeichnungen über die menschliche Geschichte steht fest, dass die Philosophen, Psychologen und Wissenschaftler die Existenz einer Macht anerkannt haben, die der Menschheit zur Verfügung steht und gemeinhin als Glaube bezeichnet wird. Die Geschichte der Menschheit führt zahllose Beweise für den Glauben als eine unaufhaltsame Macht an, die Menschen scheinbar unüberwindbare Hindernisse bewältigen lässt.

Glaube ist die Grundlage, der Mittelpunkt jeder großen Religion, und obwohl er Gesprächsstoff Nummer eins beim Thema Religion ist, ist er zweifelsohne der religiöse Aspekt, den man am wenigsten begreift.

© des Titels »Warum Wünsche keinen Reichtum bringen« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-215-5)  
2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Seit Menschengedenken werden wir ermahnt zu glauben, aber ich finde keine zufriedenstellende Erklärung, wie sich dieser geistige Zustand erreichen lässt.

In diesem Kapitel erläutern Carnegie und ich, wie sich Glaube unserer Überzeugung nach erreichen lässt, und unsere Meinung stützt sich auf hieb- und stichfeste Beweise, wie wir zu dem jeweiligen Schluss gekommen sind. In die Analyse der Thematik »Glauben« sind sowohl meine persönliche Erfahrung eingeflossen als auch meine Beobachtungen, wie andere Menschen mithilfe des Glaubens die unterschiedlichsten Probleme des Lebens gemeistert haben.

Für diese Analyse ist es unerlässlich, auf den Unterschied zwischen »Glaube« und »Zuversicht« hinzuweisen. Dazu kommt eine klare, praktikable Formel, durch die sich jene Form von Zuversicht, die als Selbstbewusstsein bezeichnet wird, durch die effizientere Macht des Glaubens steigert und somit festigt.

Es liegt auf der Hand, dass keine Anwendung des Glaubens dem Einzelnen so hilft wie die, die zur Förderung des Selbstbewusstseins beiträgt. Es sind nicht nur schön klingende Worte, wenn wir sagen, der Glaube versetze Berge und dass alles, woran man felsenfest glaube, auch Wirklichkeit werden könne. Ein bestimmter geistiger Zustand beflügelt uns geradezu, wie alle, die ihn kennen, bestätigen würden. Er lässt uns vor Enthusiasmus, Tatendrang, Fantasie förmlich platzen und uns unser Anliegen erkennen, sodass wir alltägliche Schwierigkeiten problemlos meistern und unsere Vorhaben in die Tat umsetzen, ohne dabei auf nennenswerten Widerstand zu stoßen. Diesen geistigen Zustand bezeichnen wir gewöhnlich als Selbstbewusstsein, doch wenn wir uns tiefer mit den Gelegenheiten befassen, bei denen er am meisten zum Tragen kommt, werden wir erkennen, dass er weit mehr ist als das Vertrauen ins eigene Ich.

Dieses Kapitel beginnt mit einer Analyse des Selbstbewusstseins. Andrew Carnegie erläuterte seinem wissbegierigen Schüler Napoleon

Hill seine Ansicht zu diesem Thema bei ihrem Treffen in seinem Arbeitszimmer im Jahr 1908.

HILL: Mr. Carnegie, Sie haben mich zu einem Projekt angeregt, dem ich den Großteil meines Lebens widmen werde. Für diese Aufgabe braucht es jedoch erheblich mehr Selbstbewusstsein, als ich besitze. Bitte sagen Sie mir, wie ich den nötigen Glauben an mich und meine Fähigkeiten aufbringen kann, um alle Hindernisse zu überwinden, die sich mir im Zuge meiner Recherchen wahrscheinlich in den Weg stellen werden.

CARNEGIE: Diese Bitte könnte für jeden Menschen von großem Interesse sein, der über das Mittelmaß hinausstrebt, weshalb meine Antwort vermutlich das wichtigste der 17 Prinzipien des Erfolgs beschreibt. Sie könnten es unter der Bezeichnung »angewandter Glaube« niederschreiben und betonen, dass es sich um einen Faktor handelt, der allen Bestleistungen ermöglicht, die sich daran halten. Dieser Faktor macht uns Menschen wirklich alle gleich!

HILL: Verstehe ich Sie richtig, Mr. Carnegie, dass wir Menschen alle gleich sind, wenn wir das Licht der Welt erblicken? Oder wollen Sie zum Ausdruck bringen, dass Menschen mit großem Selbstbewusstsein bereits mit diesem Charakterzug auf die Welt kommen?

CARNEGIE: Lassen Sie mich diesen so überaus wichtigen Punkt klären, denn ich möchte nicht, dass Sie den gleichen Fehler machen wie schon so viele andere vor Ihnen. Die meisten gehen davon aus, dass besonders erfolgreichen Menschen nicht nur etwas Geniales anhaftet, das andere eben nicht besitzen, sondern auch, dass sie mit dieser Eigenschaft gesegnet das Licht der Welt erblicken. Doch Selbstbewusstsein ist ein geistiger Zustand, der sich kontrollieren lässt, und eben keine individuelle Eigenschaft, mit der manche ausgestattet sind und manche nicht. Selbstbewusstsein gibt es in verschiedenen Ausprägungen; ich komme später noch darauf zurück, weshalb das so ist. Die Grundlage für größtes Selbstbewusstsein ist der Glaube an die

© des Titels »Warum Wünsche keinen Reichtum bringen« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-215-5)  
2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>