

ÜBER 60 MILLIONEN VERKAUFTE EXEMPLARE
VON *THINK AND GROW RICH*

NAPOLEON HILL



SEINE GRÖSSTEN REDEN

Mit bisher unveröffentlichem Material
aus den Archiven der Napoleon Hill Foundation

FBV

© des Titels »Napoleon Hill – seine größten Reden« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-217-9)
2022 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

VORWORT

von Dr. J. B. Hill

Napoleon Hill schrieb selten mehr als eine Seite Notizen für eine Rede. Während viele dieser Notizen noch heute vorliegen, ist uns der genaue Wortlaut seiner Reden nur sporadisch erhalten geblieben. Ich habe viele Jahre nach den Druckfassungen der Vorträge meines Großvaters gesucht. Eine solche dann tatsächlich zu entdecken war für mich nicht nur ein freudiger Moment, er glich vielmehr einem Wunder.

Das gefundene Dokument war die Niederschrift einer Rede, die Napoleon 1922 vor dem Abschlussjahrgang des Salem Colleges (heute die Salem International University) hielt. Die Niederschrift dieser Rede erschien unter der Überschrift »Das Ende des Regenbogens« in einer Lokalzeitung, und das Universitätsarchiv des Salem Colleges verwahrte eine Kopie des Artikels auf Mikrofilm. Der Ausdruck war nur mit der Lupe zu lesen und der Text so verblasst, dass ich einen ganzen Tag brauchte, ihn zu rekonstruieren, indem ich ihn meiner Frau Wort für Wort diktierte.

Napoleon schrieb immer wieder, dass wir widrige Umstände als verborgene Gnade betrachten sollten. In der erwähnten Abschlussrede von 1922 zeigt er auf, wie seine vielen geschäftlichen Fehlschläge in Wahrheit zu Wendepunkten seines Lebens wurden, die ihm bessere

Möglichkeiten eröffneten. Jeder Misserfolg erwies sich daher letztlich als Segen.

Dass sein Erfolg stets Frucht eines vorausgegangenen Misserfolgs war, schrieb Napoleon seiner Gewohnheit zu, stets mehr und Besseres zu leisten, als die Bezahlung vorgab. Dieser Wesenszug führte zu zwei seiner später formulierten Erfolgsprinzipien: *Aus Schwierigkeiten und dem Scheitern lernen* und *Mehr zu leisten als verlangt*.

Wie schon erwähnt, hielt Napoleon seine Rede von 1922 in Salem, West Virginia, und damit nicht weit entfernt von Lumberport, wo das Elternhaus seiner Frau Florence stand. Obwohl er zu jener Zeit bereits Redakteur und Herausgeber des *Napoleon Hill's Magazine* und in jeder Hinsicht erfolgreich war, musste er der Familie gegenüber noch Überzeugungsarbeit leisten. Zehn berufliche Bruchlandungen in zwölf Jahren hatten die Haltung seiner Verwandten ihm gegenüber reichlich abgekühlt. Jene Abschlussrede war Napoleons Chance, von den Freunden und der Familie seiner Frau öffentlichen Applaus zu ernten, und sie wurde zum vollen Erfolg. Sein Vortrag schlug seine Zuhörer in seinen Bann. Er demonstrierte anhand seiner Misserfolgsgeschichten, wie er widrige Umstände überwunden hatte. Seine Rede galt als die beste, die je in dieser Region des Bundesstaates gehalten wurde. Als er unter donnerndem Applaus zum Ende kam, stand er auch vor seiner Familie rehabilitiert da.

Ich schickte eine Kopie dieser Rede an Don Green, den Geschäftsführer der Napoleon Hill Foundation. Don erkannte darin sofort das Potenzial für ein neues Buch und durchforstete die Archive der Foundation nach weiteren Materialien. Im Laufe der folgenden Jahre förderte er so ein paar weitere Reden und eine Reihe von Zeitungsartikeln ans Licht, die er für dieses Buch zusammentrug.

Einen jener Artikel mit dem Titel »This Changing World« (»Die Welt im Wandel«) entdeckte man hinter dem Kaminsims des Hauses, in dem Napoleon seine Kindheit verbracht hatte. Er hatte ihn während der Weltwirtschaftskrise, vermutlich Ende 1930, geschrieben.

Als die Weltwirtschaftskrise zuschlug, lebte Napoleon bei der Familie seiner Frau, die ihm eine sichere Anstellung verschaffte. In seinen Augen kam diese Sicherheit aber einem Scheitern gleich. So tat Hill im März 1931 genau das, was er für richtig hielt – und vielleicht besser unterlassen hätte: Er kündigte und machte sich auf in die Landeshauptstadt Washington, D.C.

Zu der Zeit konnte Napoleon bereits eine beeindruckende Liste von beruflichen Misserfolgen vorweisen. Sein Entschluss, es aus eigener Kraft schaffen zu wollen, mag auf seinem Glauben basiert haben – denn viel mehr besaß er damals mit Sicherheit nicht. Der Artikel, der hinter dem Kaminsims gesteckt hatte, gewährt uns Einblick in diesen Glauben und in die Beweggründe, die Napoleon später veranlassten, mitten in der Weltwirtschaftskrise Familie und finanzieller Absicherung den Rücken zu kehren und nach Washington, D.C. zu gehen. »This Changing World« gibt Antworten auf viele immer wieder gestellte Fragen zu Napoleon Hills spiritueller Ausrichtung.

Don spürte außerdem zwei Kopien einer der frühesten Reden Napoleons auf: »What I learned from Analyzing Ten Thousand People« (»Was mich die Analyse von 10 000 Lebensläufen gelehrt hat«). Eine dieser Kopien fand sich in den Archiven der Napoleon Hill Foundation, die andere war in der Februar-Ausgabe 1918 in der Zeitschrift *Modern Methods* veröffentlicht worden. Napoleon schrieb diese Rede, während er als Dekan des *George Washington Institute of Advertising* (heute *Bryant & Stratton Business College of Chicago*) tätig war. Später wurde er Präsident des Instituts und Leiter des Fachbereichs »Verkaufstechnik und Werbung«.

In dieser Rede spricht Napoleon über die fünf Voraussetzungen des Erfolgs: Selbstvertrauen, Begeisterung, Konzentration, ein Arbeitsplan und die Gewohnheit, mehr und Besseres zu leisten, als honoriert wird. Darin zeigen sich Napoleons frühe Gedanken zu etwas, was später drei seiner Erfolgsprinzipien werden sollten: *Begeisterung*, *kontrollierte Aufmerksamkeit* und *mehr als verlangt zu tun*. Das »Selbst-

vertrauen« ordnete er später dem Stichwort *Begeisterung* zu, während der »Arbeitsplan« Teil des Prozesses wurde, der ein *konkretes Ziel* voraussetzt. Napoleon war zwar Andrew Carnegies »Mastermind-Prinzip« und dessen Bedeutung bewusst, doch erwähnt er es in dieser Rede nicht. Der Grund dafür war vermutlich, dass es für ein Publikum aus Vertriebsleuten, die eher individuelle Wege zum Erfolg gehen, nicht von Bedeutung war.

Ende 1952 ließ Napoleon seine Frau Annie Lou ein Jahr allein in Kalifornien zurück, um mit W. Clement Stone an einer Reihe von Projekten zu arbeiten. Zusammen gingen sie auf eine mehrmonatige Vortragstour, auf der Stone meist die Einführungsrede für Napoleon hielt.

Don entdeckte die Aufzeichnung einer dieser Reden, mit dem Titel »Maker of Miracle Men« (»Schöpfer von Wundertätern«) und nahm sie in dieses Buch auf. Vermutlich ist dies der spannendste von Dons Funden, denn er führt uns einen aus dem Stegreif sprechenden Napoleon vor, dessen Witz und fesselnde Redekunst selbst in der Niederschrift noch spürbar sind.

Mitte der 1950er-Jahre war Napoleon ein im ganzen Land bekannter Vortragsredner. Seine Vorträge hatten es ins Radio und Fernsehen geschafft, und die Pacific International University verlieh ihm einen Ehrendokortitel in Literatur. 1957 lud ihn das Salem College ein zweites Mal ein, seine Absolventen zu verabschieden und einen zweiten Ehrendokortitel in Empfang zu nehmen.

Damals war Napoleons gedankliche Auseinandersetzung mit dem Thema Erfolg so weit gediehen, dass seine Ideen sich zu Erfolgsprinzipien verdichtet hatten. Statt über die *Voraussetzungen* für den Erfolg zu sprechen, behandelt er in dieser Abschlussrede mit dem Titel »The Five Essentials of Success« (»Die fünf grundlegenden Erfolgsprinzipien«) die fünf wichtigsten Prinzipien des Erfolgs. Wie schon 1922 erntete er auch für diese Rede stürmischen Beifall.

Es ist bemerkenswert, dass Napoleon, nach 35 Jahren gedanklicher Auseinandersetzung mit dem Thema, im Jahr 1922 von den fünf

formulierten Voraussetzungen für Erfolg nur noch *mehr als verlangt tun* für wesentlich hielt. Die restlichen vier Voraussetzungen hatte er durch vier andere Prinzipien ersetzt: *Mastermind-Prinzip, konkretes Ziel, Selbstbeherrschung* und *angewandter Glaube*.

Wenngleich jede der hier präsentierten Reden und jeder Artikel für sich selbst steht, zeigen sie doch in ihrer Gesamtheit, wie Napoleons Ideen sich entwickelten, während sein Denken reifte und sich schließlich zu einer umfassenden Erfolgsphilosophie formte. Die Bedeutung dieser Texte in ihrer Gesamtheit ist wahrhaft größer als die ihrer Teile.

WAS ICH DURCH DIE ANALYSE VON 10 000 LEBENSLÄUFEN GELERNT HABE

von Napoleon Hill

Während der vergangenen acht Jahre habe ich die Lebensläufe von über 10 000 Männern und Frauen analysiert, die mit vollem Einsatz den für sie richtigen Platz im Berufsleben suchten. Dabei bin ich mehr oder weniger nebenbei auf einige grundlegende Eigenschaften gestoßen, ohne die kein Mensch auf Erfolg hoffen darf. Um fünf dieser Eigenschaften soll es im Folgenden gehen.

Ich habe aber auch einige der Ursachen entdeckt, die einen Menschen zerbrechen und auf dem Abstellgleis des Misserfolgs landen lassen. Es ist daher mein aufrichtiger Wunsch, dass jeder, der diese Zeilen liest, aus einem oder mehreren der hier genannten Punkte Nutzen zieht. Mein Grund, diese Erkenntnisse nun in gedruckter Form herauszubringen, ist der tief empfundene Wunsch, meinen Mitmenschen ihren Lebensweg etwas leichter zu machen.

Zu diesem Zweck möchte ich mit möglichst wenigen Worten jene Entdeckungen an Sie weitergeben, die Ihnen helfen können, Ihr »zentrales Ziel«, wie auch immer es beschaffen sein mag, strategisch zu *planen* und am Ende zu *erreichen*. Ich werde Ihnen keine Predigt halten. Alle im Folgenden präsentierten Vorschläge beruhen

auf Erkenntnissen aus meiner Arbeit. Ich denke, es ist an dieser Stelle angebracht zu erwähnen, dass ich vor 20 Jahren Hilfsarbeiter war und nur 1 Dollar pro Tag verdiente. Ich hatte kein Zuhause und keine Freunde. Ich besaß keine nennenswerte Schulbildung. Meine Zukunftsaussichten zu jener Zeit waren nicht eben vielversprechend. Ich war mutlos, ohne Ehrgeiz, ohne klares Ziel im Leben. Alles, was ich um mich herum sah, waren geschlagene Männer, manche jung, manche alt – und genauso fühlte ich mich auch. Ich sog diese Stimmung um mich herum auf wie ein Schwamm das Wasser. Ich wurde ein Teil der Tretmühle, in der ich damals lebte.

Der Gedanke, ich könnte es im Leben einmal zu etwas bringen, wäre mir nicht einmal im Traum gekommen. Ich dachte, Hilfsarbeiter zu sein, sei einfach mein Schicksal. Ich war wie ein Pferd, dem man die Kandare ins Maul steckt und den Sattel auf den Rücken schnallt.

Doch dann kam der Wendepunkt in meinem Leben. Geben Sie gut Acht! Eine zufällige, wahrscheinlich teils spaßhaft gemeinte Bemerkung ließ mich die Kandare ausspucken, den Sattel abwerfen und »ausreißen«, wie junge Pferde es manchmal tun. Diese Bemerkung kam von dem Farmer, bei dem ich wohnte. Und ich werde sie in 100 Jahren nicht vergessen, denn sie war ein Stück der Brücke über diesen fürchterlichen Abgrund, den so gut wie alle Menschen überwinden wollen: *den Abgrund des Scheiterns!*

Dieser Farmer sagte zu mir: »Du hast doch einen hellen Kopf, Junge. Wirklich schade, dass du für 1 Dollar täglich als Hilfsarbeiter schuftest, statt in der Schule zu sitzen.«

»Du hast doch einen hellen Kopf!« Das waren die lieblichsten Worte, die ich je vernommen hatte.

Diese Bemerkung weckte in mir die erste Regung von Ehrgeiz, die ich je verspürt hatte, und sie ist, nebenbei gesagt, unmittelbar verantwortlich für das System der Persönlichkeitsanalyse, das ich entwickelt habe. Nie zuvor hatte mir gegenüber jemand angedeutet, ich

hätte einen »hellen Kopf«. Ich selber hatte mich immer für einen ausgemachten Dummkopf gehalten. Tatsächlich hatte mich jemand mal »Strohkopf« genannt. Als Junge war ich bei allem, was ich anfang, immer der Verlierer. Was hauptsächlich daran lag, dass diejenigen, denen ich mich anschloss, mich ständig verspotteten und mich abhielten, mich mit den Dingen zu beschäftigen, die mich am meisten interessierten. Meine Arbeit hatten andere für mich gewählt. Was ich lernte, hatten andere für mich ausgesucht. Und was meine Freizeit anging, nun, Freizeit bezeichnete man als Zeitverschwendung.

Ich kannte also aus erster Hand die massiven Handicaps, die dem Durchschnittsmenschen als Startkapital mitgegeben werden, als ich vor vielen Jahren mit der Arbeit an einem System begann, durch das Menschen so früh wie möglich im Leben »zu sich selbst finden« können. Meine Anstrengungen haben reichen Ertrag gebracht, denn ich konnte vielen Leuten helfen, die für sie am besten geeignete Aktivität zu finden, und dann die ersten Schritte auf der Straße zu Glück und Erfolg zu tun. All diese Menschen eigneten sich mit meiner Hilfe die im Folgenden aufgeführten Erfolgselemente an.

DIE ERSTEN BEIDEN ERFOLGSELEMENTE

Einleitend möchte ich Ihnen verraten, was aus meiner Sicht die zwei wichtigsten der insgesamt fünf wesentlichen Erfolgselemente sind: *Selbstvertrauen* und *Begeisterung*. Die übrigen drei werde ich Ihnen später vorstellen.

Von den 10 000 Personen, deren Werdegang ich analysiert habe, fehlte es gut 90 Prozent an eben diesen beiden Eigenschaften. Unter ihnen Menschen mit einem starken Körper und einem starken Geist – Menschen, die eine gute Schulbildung, teilweise sogar einen Collegeabschluss aufwiesen, aber dennoch so hilflos waren wie ich, als jener Farmer damals meinte, ich hätte einen »hellen Kopf«.

Meine erste Aufgabe, wenn ich jemanden mit zu wenig Selbstvertrauen berate, ist, ihn vor sich selbst zu schützen. Bildlich gesprochen führe ich solche Menschen hinaus aufs Feld und erlaube ihnen »auszureißen«, gerade so, wie es ein Pferd tun würde. Sie müssen ihre wahre Kraft entdecken und erkennen, dass ihre vermeintliche Schwäche nur in ihren falschen Vorstellungen existiert und sonst nirgends. Doch um diese falschen Vorstellungen zu korrigieren, gehe ich bei jedem Menschen anders vor.

Der Unterschied zwischen einer erfolgreichen und einer erfolglosen Person liegt nicht zwangsläufig in deren Intelligenz begründet. Was weit häufiger über Erfolg oder Misserfolg entscheidet, ist der Gebrauch, den derjenige von seinen verborgenen Fähigkeiten macht. Dass dies tatsächlich so ist, ist keine bloße Vermutung. Ich weiß es. Ich weiß es aus Erfahrung, weil ich viele Lebensgeschichten analysiert habe. Dabei hat sich gezeigt, dass ein Mensch, der all seine verborgenen Kräfte entwickelt und gebraucht, auch viel Selbstvertrauen besitzt.

Was ist Selbstvertrauen? Ich will es Ihnen verraten: Es ist dieses kleine Guckloch, durch das Sie schauen und das wahre Potenzial erblicken, das in Ihnen steckt. Selbstvertrauen ist Selbsterkenntnis – Sie entdecken, wer Sie sind und was Sie können. Es ist die Kraft, welche die Angst aus Ihrem Leben verbannt. Es ist die Entwicklung von geistigem Mut. Selbstvertrauen entzündet das Licht menschlicher Intelligenz, indem es den gesunden Menschenverstand nutzt.

Es ist die Kraft des Selbstvertrauens, vereint mit Begeisterung und Konzentration, der wir die größten Erfindungen der Welt verdanken: das elektrische Licht, das Automobil, das Grammophon, das Flugzeug, den Film und all die anderen großartigen Schöpfungen der Ingenieurskunst.

»Selbstvertrauen ist die notwendige Voraussetzung für jede wertvolle Errungenschaft.«

Selbstvertrauen ist also die notwendige Voraussetzung für jede wertvolle Errungenschaft. Doch dies ist auch der Wesenszug, der bei den meisten Menschen am schwächsten ausgeprägt ist. Ein Mangel, den die wenigsten eingestehen, der aber gleichwohl besteht. Ein Mensch ohne Selbstvertrauen ist wie ein Schiff ohne Ruder: Er vergeudet seine Zeit, ohne den richtigen Kurs einzuschlagen.

Ich wünschte, ich könnte Ihnen sagen, wie Sie uneingeschränktes Selbstvertrauen erlangen. Das wäre ein echter Hammer. Doch ich kann Ihnen zumindest folgenden Hinweis geben: Ich tat meine ersten Schritte in Richtung Selbstvertrauen an dem Tag, als ich zum ersten Mal jemanden sagen hörte: »Du hast doch einen hellen Kopf, Junge.« Da spürte ich zum ersten Mal, wie der Ehrgeiz mich am Ärmel zupfte, und mit diesem Zupfen kam offensichtlich auch das Selbstvertrauen.

Ein Freund von mir wurde mit 35 ein erfolgreicher Zahnarzt, und dies nur wegen einer beiläufigen Bemerkung seiner Frau. Er nahm gerade ihre falschen Zähne in Augenschein, als sie meinte: »Du könntest doch auch so ein Gebiss machen.« Noch am selben Tag machte er sich an seine ersten Versuche, und so wurde aus einem glücklosen Farmer ein erfolgreicher Zahnarzt.

In einem meiner Kurse sitzt ein junger Mann, der schulisch die besten Chancen hatte, jedoch bis vor Kurzem der schlechteste Schüler seiner Klasse war. Er hatte zwar Talent im Überfluss, aber nicht das nötige Selbstvertrauen, um daraus etwas zu machen. Vor einigen Wochen jedoch lernte er eine junge Frau kennen, in die er sich verliebte. Und sie versicherte ihm, *an ihn zu glauben*. Er wiederum vertraute ihr und fing wirklich an, an sich selbst zu glauben. Innerhalb von drei kurzen Wochen wurde er zu einem vollständig neuen Menschen und ist jetzt einer unserer besten Schüler.

Bemerkenswert ist auch, wie sehr Kleidung und Selbstvertrauen zusammenhängen. Vor nicht allzu langer Zeit kam ein Mann zur Beratung zu mir. Er hatte bis dato gut verdient, war aber aufgrund von Umständen, die er nicht zu verantworten hatte, entlassen worden. Ich fragte

ihn, wie viel Geld er noch habe, und er antwortete: »75 Dollar.« Ich riet ihm, ein Drittel dieses Betrags in einen neuen Anzug zu investieren. Er äußerte allerlei Einwände, weil er meinte, »sich das nicht leisten zu können«. Doch ich ließ nicht locker und ging mit ihm einen Anzug kaufen. Dann beharrte ich darauf, dass er zum Schuster gehen und sich seine schiefen Absätze richten lassen sollte. Schließlich konnte ich ihn noch zu einem Besuch beim Schuhputzer und beim Friseur überreden, sodass er sich sauber rasieren und einen ordentlichen Haarschnitt machen ließ. So schickte ich ihn zum Direktor einer großen Firma, der ihn mit einem Jahresgehalt von 3000 Dollar einstellte.

Hätte ich ihn ohne neuen Anzug und nicht »runderneuert« zu diesem Vorstellungsgespräch geschickt, hätte er die Stelle aller Wahrscheinlichkeit nach nicht bekommen, da er nicht das nötige Selbstvertrauen ausgestrahlt hätte. Gute, saubere Kleidung, geputzte Schuhe und eine ordentliche Rasur sind kein Luxus – sie sind eine Notwendigkeit für jeden, der mit der Geschäftswelt in Kontakt kommt.

Dies sind nur wenige, mir persönlich bekannte Beispiele dafür, wie Menschen die ersten Schritte hin zu mehr Selbstvertrauen getan haben. Ich habe dabei immer wieder beobachtet, dass es bei mangelndem Ehrgeiz stets auch an Selbstvertrauen fehlt. Die beiden gehen Hand in Hand.

DAS ZWEITE ERFOLGSELEMENT

Die zweite notwendige Voraussetzung, um im Leben Erfolg zu haben, ist *Begeisterung*, jene mächtige, dynamische Kraft, die Selbstvertrauen in konkrete Handlungen übersetzt. Begeisterung könnte man mit dem Dampf vergleichen, der eine Lokomotive antreibt. Die stärkste je gebaute Lok könnte mit randvollem Kohletender und Lokführer im Führerstand auf dem Gleis stehen, aber ohne Dampf im Kolben werden die Räder sich nicht drehen – es kommt zu keiner Form von Aktivität.

Genauso verhält es sich mit dem menschlichen »Räderwerk«. Ohne das Element der Begeisterung gibt es keine oder nur wenig Aktivität. Es ist der Mangel an eben diesen beiden Eigenschaften, Selbstvertrauen und Begeisterung, der den Erfolg der meisten Menschen verhindert. Und dabei ergehe ich mich keineswegs in Vermutungen: Ich konnte diesen Zusammenhang in Tausenden von Fällen nachweisen und sehe ihn Woche für Woche immer noch in Hunderten. Begeisterung kann man nicht vortäuschen oder simulieren. Nur wahre Begeisterung wird Sie ans Ziel bringen, und diese stellt sich für gewöhnlich von selbst ein, wenn Sie Ihre Berufung finden, in die Sie all Ihr Herzblut fließen lassen können – die Art von Arbeit, die Sie wirklich lieben.

DAS DRITTE ERFOLGSELEMENT

Die dritte notwendige Voraussetzung für den Erfolg ist ein *konkreter Plan*: Das heißt, dass wir bei allem, was wir tun, stets unser »zentrales Lebensziel« im Kopf haben.

Aus meiner Arbeit mit Menschen, die sich beruflich fortbilden wollen, weiß ich, dass nur die wenigsten einen solchen Plan hegen. Folgt man aber bei den eigenen Aktivitäten keinem wohlgedachten Plan, hat kein festes Ziel vor Augen, führt einen das mal dahin und mal dorthin, am Ende aber ins Nirgendwo. Daher lautet eine Frage auf dem Fragebogen, den ich allen Ratsuchenden aushändige: »Was ist das zentrale Ziel in Ihrem Leben?«

Eine Auswertung der Antworten auf diese Frage zeigt, dass nur einer von 50 ein solches »zentrales Ziel« verfolgt. Ein wirklich konkretes Ziel, egal ob »zentrales Ziel« oder sonst etwas, haben nur wenige. Jedoch erwarten so gut wie alle von mir analysierten Personen, erfolgreich zu sein. Nur dahinterzukommen, wann und in welcher Form oder in welchem Beruf das sein soll, diese Mühe machen sie sich nicht.

Vor ein paar Wochen stand ich an einer Baustelle, wo gerade ein Wolkenkratzer errichtet wurde, und schaute den Arbeitern zu. Es war ein kolossales Gebäude, das die umstehenden Bauten weit überragte. Ein Lastengreifer fuhr herab, nahm einen kleinen Stahlträger auf und beförderte ihn nach oben, wo die Bauarbeiter ihn in das Skelett des riesigen Gebäudes einbauten.

Während ich diese Szene beobachtete, kam mir plötzlich der folgende Gedanke: Dieses Gebäude ist letztlich nichts anderes als die Summe von Ziegeln, Bauholz, Stahlträgern und anderen Baumaterialien, die nach einem konkreten *Plan* zusammengefügt wurden! Dieser Gedanke lässt sich auch auf das Leben erfolgreicher Menschen anwenden. Jemand, der eine »bedeutende Stellung« innehat, hat sich diese Position durch viele kleinere, erfolgreich erledigte Aufgaben selbst aufgebaut.

So gut wie jeder Mensch wünscht sich, eine »bedeutende Stellung« einzunehmen, doch nicht einer unter hundert, mag er auch alle sonstigen Voraussetzungen mitbringen, weiß, wie er an diesen Punkt gelangen kann. Eine »bedeutende Stellung« ist nicht etwas, das dem Erstbesten wie die sprichwörtliche gebratene Taube ins Maul fliegt. Sie ist vielmehr stets das Ergebnis einer Reihe von »unbedeutenderen« Stellungen beziehungsweise Aufgaben, bei deren Erfüllung wir eine gute Leistung gezeigt haben – nicht zwangsläufig im Dienst mehrerer Unternehmen, sondern häufig im Dienste eines einzigen. Eine bedeutende Stellung erarbeiten wir uns genauso, wie wir einen Wolkenkratzer errichten – zuerst erstellen wir einen exakten Plan und dann setzen wir unser Bauvorhaben Schritt für Schritt um.

Natürlich ist es, im Gegensatz zur eben aufgestellten Regel, möglich, dass jemandem eine »bedeutende Stellung« zufliegt wie die besagte gebratene Taube. Es gibt Ausnahmen für fast jede Regel, das gilt auch hier. Doch die Frage, die Sie sich stellen sollten, lautet: »Will ich wirklich durchs Leben gehen und auf »gebratene Tauben« hoffen, um voranzukommen?« Schauen Sie sich nur einmal um, und Sie

werden feststellen, wie ich zu behaupten wage, dass auf jeden Menschen, dem der Erfolg zufliegt, hundert andere kommen, die erfolgreich sind, weil sie die Taube erst fangen und braten, bevor sie sie verspeisen.

»Sie werden keinen Erfolg im Leben haben ohne ein fest umrissenes Ziel und einen ebenso fest umrissenen Plan, um dieses zu erreichen.«

Es gibt ebenso viele Grade des Erfolgs wie es Vorstellungen davon gibt, was Erfolg ist. Doch ob Ihre Idee vom Erfolg nun darin besteht, reich zu werden, oder darin, der Menschheit einen großen Dienst zu erweisen, oder vielleicht beides: Es ist nicht wahrscheinlich, dass Sie Ihre Vorstellungen verwirklichen, wenn Sie kein »zentrales Ziel« haben – ein fest umrissenes Ziel und einen ebenso fest umrissenen Plan, um dieses zu erreichen.

Kein Architekt hat je angefangen, ein Haus zu bauen, ohne zuvor das Bild desselben in seiner Vorstellung komplett auszuarbeiten und dann sorgfältig jedes Detail dieses Bilds in eine Blaupause zu übertragen. Ebenso darf kein Mensch auf nennenswerten Erfolg hoffen, wenn er nicht das Haus seines Erfolgs geplant und sich entschieden hat, wie es aussehen soll.

Durch meine Arbeit mit Menschen, die beruflich weiterkommen wollen, weiß ich, dass nur einer von hundert Ratsuchenden im Voraus plant und einen Entschluss fasst, was er in einem Jahr zu tun gedenkt. Und nur einer von tausend plant für fünf Jahre voraus. Eine Person, die für zehn Jahre vorausplant, muss ich erst noch finden!

Fragen Sie sich da immer noch, warum 95 Prozent der Menschheit für die restlichen 5 Prozent arbeiten? Fragen Sie sich, warum so viele Männer und Frauen durchs Leben gehen, ohne fürs Alter