

VOM AUTOR DES 60 MILLIONEN MAL VERKAUFTEN  
BESTSELLERS THINK AND GROW RICH



DIE MENTAL-DYNAMITE-SERIE

# NUTZEN SIE DIE KRAFT

*Ihrer*

# GEDANKEN

Der einzigartige Masterkurs, wie  
Wissen zu Erfolg wird

NAPOLEON  
HILL

FBV

manager magazin  
Bestseller-  
Autor

© des Titels »Nutzen Sie die Kraft Ihrer Gedanken« von Napoleon Hill (ISBN 978-3-95972-219-3)  
2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

# EINFÜHRUNG IN NUTZEN SIE DIE KRAFT IHRER GEDANKEN

VON DON GREEN, GESCHÄFTSFÜHRER  
DER STIFTUNG NAPOLEON HILL FOUNDATION

1941 verfasste und veröffentlichte Napoleon Hill eine 17-teilige Serie über seine 20 Jahre währende Recherche großer amerikanischer Erfolgsgeschichten, aus denen er Grundsätze des persönlichen Erfolgs ableitete. Die Idee dazu kam ihm, als er als frischgebackener Reporter den großen Stahlmagnaten Andrew Carnegie interviewte, der ihm die Grundsätze seines Erfolgs beschrieb und ihn beauftragte nachzuforschen, inwiefern diese Prinzipien zum Erfolg wichtiger Persönlichkeiten ihrer Zeit und davor beitrugen. Hill nannte seine Reihe »Mental Dynamite«, Mentaler Sprengstoff, denn so hatte Carnegie die 17 Grundsätze bezeichnet.

Kurz nach Erscheinen der Reihe wurde Pearl Harbor angegriffen, es folgte Amerikas Eintritt in den Zweiten Weltkrieg. Wie so viele andere wichtige Themen rückte »Mental Dynamite« angesichts der Kriegsvorbereitungen und -handlungen in den Hintergrund und verschwand aus dem Bewusstsein der amerikanischen Öffentlichkeit. Die Schriften verstaubten in den Archiven der Napoleon Hill Foundation und wurden erst vor Kurzem wiederentdeckt und von der Stiftung veröffentlicht.

In diesem Buch hat unsere Stiftung drei zusammenhängende Kapitel aus dem Meisterwerk »Mental Dynamite« zusammengestellt. In diesen Kapiteln geht es darum, sorgfältig abzuwägen, bevor man handelt, und so seine Möglichkeiten zu erkennen, das eigene Hauptziel zu definieren und weiterzuentwickeln, bis es Zeit zum Handeln ist. Wenn Sie diese Kapitel verinnerlichen, werden Sie wissen, wie Sie die Kraft Ihrer Gedanken nutzen können.

Im ersten Kapitel geht es um das Prinzip der Kreativität. »Fantasie«, so erklärte Andrew Carnegie im Jahr 1908 Napoleon Hill in seinem Büro, »ist ein wichtiger Teil davon«. Carnegie nannte Beispiele, wie die Fantasie Menschen zu so scheinbar unterschiedlichen Handlungen befähigt wie Erfindungen zu machen oder Produkte zu verkaufen. Doch es gelte, seine Fantasie auch zu nutzen. »Flüchtige Gedanken« und »Wünschen allein« reichen nicht aus, um als Erfinder oder Verkäufer erfolgreich zu sein. Laut Carnegie muss man Chancen erkennen und ergreifen. Das ist der Kern der Kreativität. Darüber hinaus führte Carnegie die zehn Prinzipien des Erfolgs, die kreative Menschen anwenden, weiter aus.

Dr. Hill orientiert sich in seinem ersten Kapitel an den ausführlichen Notizen aus dem Interview mit Carnegie sowie seinen eigenen Kommentaren, die er 33 Jahre später hinzufügte. Ausgehend vom Konzept »Kreativität« unterbreitet er Vorschläge, um Gesellschaft und Wirtschaft zu verbessern, wobei manche dieser Ideen ihrer Zeit weit voraus sind. Zudem nennt er einige seiner Zeitgenossen, deren Kreativität ihnen zum Erfolg verhalf.

Die Erkenntnisse von Andrew Carnegie und Napoleon Hill sind eine wahre Inspiration, wie sich Kreativität einsetzen lässt, um Chancen zu nutzen und Ziele zu erreichen.

In Kapitel zwei geht es um das Prinzip des strukturierten Denkens. Mithilfe von drei Grafiken erklärt Dr. Hill, wie man strukturiertes Denken entwickelt und damit erfolgreich sein Schicksal beein-

flussen kann. Vermutlich werden Sie, so wie ich, diese drei Grafiken mehrfach durchgehen, denn jedes Mal entdeckt man etwas Neues. Sie vermitteln, inwiefern strukturiertes Denken, Willenskraft und Selbstdisziplin mit unseren geistigen Fähigkeiten, den fünf Sinnen, den menschlichen Grundmotiven und anderen Erfolgsgrundsätzen zusammenhängen. Sie führen uns zum Erfolg, wenn auf die Gedanken – und das ist äußerst wichtig – Taten folgen. Denn Gedanken, die nicht umgesetzt werden, bleiben wirkungslos.

Dr. Hill beschreibt, wie induktive und deduktive Schlüsse sowie die soziale Vererbung zur Entwicklung des strukturierten Denkens beitragen. Er geht auf die Bedeutung von Gewohnheiten ein, positive wie negative, die das strukturierte Denken beeinflussen. Das Kapitel schließt mit Auszügen aus Hills Interview mit Andrew Carnegie aus dem Jahr 1908, in dem Carnegie ausführte, was man durch strukturiertes Denken erreichen kann und warum böswillige Menschen daran mit Sicherheit scheitern.

Kapitel drei widmet sich dem Erfolgsprinzip der kontrollierten Aufmerksamkeit. Kontrollierte Aufmerksamkeit bedeutet unter anderem Konzentration. Sie ist das Werkzeug, um unsere Pläne ins Unterbewusstsein einzuprägen. Der Steuerungsprozess aller geistigen Aktivitäten, der Vorhaben in die gewünschte Richtung lenkt. Kontrollierte Aufmerksamkeit ist unabdingbar, um Kreativität und strukturiertes Denken einzusetzen.

Dr. Hill erklärt, wie andere Erfolgsprinzipien, zum Beispiel überdurchschnittliches Engagement, die Mastermind-Allianz und der Glaube, die kontrollierte Aufmerksamkeit und das Selbstbewusstsein stärken. Er berichtet von Menschen, die viele dieser Erfolgsprinzipien mit der kontrollierten Aufmerksamkeit vereinten, um neue Lösungen für Probleme zu entwickeln. Hill nennt auch Beispiele vieler berühmter, erfolgreicher Persönlichkeiten, für deren Leben die kontrollierte Aufmerksamkeit maßgeblich war. Ein wich-

tiger Aspekt ist hierbei immer, die Aufmerksamkeit auf ein einziges größeres Ziel zu richten anstatt auf mehrere.

Das Kapitel endet mit einem weiteren Carnegie-Interview über den Einfluss kontrollierter Aufmerksamkeit. Durch kontrollierte Aufmerksamkeit spezialisiert man sich und profitiert stärker davon, als wenn man sich beruflich breiter aufstellt. Sie trägt maßgeblich zum Vorankommen und Karriereaufstieg bei. Wenn Menschen sie anwenden, führt sie zum Erfolg des freien Unternehmertums und der Demokratie – anders als in einer sozialistischen Gesellschaft, in der kontrollierte Aufmerksamkeit kaum zum Einsatz kommt, sodass sie letztendlich verkümmert und verschwindet.

Napoleon Hills bekanntestes Buch ist *Think and Grow Rich (Denke nach und werde reich)*. Die Kapitel im vorliegenden Buch sollen helfen, die Gedankengänge hinter diesem Titel zu erklären. Dr. Hill betont immer wieder: Für Erfolg braucht es Taten. Doch vor dem Handeln gilt es nachzudenken, sonst bewirken diese Taten nichts.

Die zeitlosen Kapitel darüber, wie wichtig das Nachdenken vor dem Handeln ist, werden Ihnen helfen, Ihr eigenes erklärtes Hauptziel zu erreichen. Dafür ist es wichtig zu lernen, Ihren Geist zu kontrollieren, und dieses Buch zeigt, wie Ihnen dies gelingt.

NAPOLEON HILLS REIHE »MENTAL DYNAMITE«

---

# NUTZEN SIE DIE KRAFT IHRER GEDANKEN

Unsere Geisteskraft ist »mentaler Sprengstoff«. Sie lässt sich ordnen und konstruktiv für die eigenen Ziele einsetzen. Wenn man sie nicht durch kontrollierte Gewohnheiten strukturiert, wird daraus »mentale Explosionsgefahr«, die buchstäblich alle Hoffnungen auf Erfolg sprengt und uns scheitern lässt.

– *Andrew Carnegie*

## KAPITEL EINS

---

# KREATIVITÄT

Die Fantasie ist der Ort, an dem die Formen für all unsere Erfolge gegossen werden«, sagte einst ein Philosoph. Ein anderer nannte sie »die Schmiede der Seele, in der Hoffnungen und Wünsche zu materiellem Ausdruck geformt werden«.

Dieses Kapitel beschreibt, wie einige der großen Männer Amerikas den American Way of Life weltberühmt gemacht haben. Es basiert auf dem Interview mit Andrew Carnegie von 1908, das ich, Napoleon Hill, Carnegies Schüler und Journalist, mit ihm in seinem Büro führte.

HILL:

Mr. Carnegie, Sie haben gesagt, Kreativität sei ein Grundsatz des persönlichen Erfolgs. Könnten Sie das näher ausführen und erklären, wie sich das praktisch anwenden lässt?

CARNEGIE:

Zuerst gilt es, den Begriff »Kreativität« in diesem Kontext näher zu definieren. Er ist hier kein bloßes Synonym für Fantasie. Es geht um die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und aktiv zu nutzen. Ein wichtiger Teil der Kreativität ist der Einsatz von Fantasie.

Es gibt zwei Arten von Fantasie, die synthetische Fantasie und die schöpferische Fantasie.

Synthetische Fantasie besteht darin, anerkannte Ideen, Konzepte, Pläne, Fakten und Grundsätze neu zu ordnen. Das Postulat »alles

ist schon erfunden« entwickelte sich aus der Auffassung, dass der Großteil scheinbar neuer Dinge aus der Neuordnung von alten Dingen entstand. Praktisch alle Patente im Patentamt sind nichts anderes als alte Ideen, die neu angeordnet oder anders genutzt werden. Patente, für die das nicht gilt, heißen »Grundpatente« und sind mithilfe von Kreativität entstanden, also aus neuen Konzepten, die zuvor noch nie genutzt oder entdeckt wurden.

Nach derzeitigem wissenschaftlichem Stand entwickelt sich Kreativität im Unterbewusstsein. Sie befähigt uns, aus noch nicht näher bekannten Gründen neue Ideen wahrzunehmen und zu interpretieren. Manche glauben, die Fähigkeit zur Kreativität sei »die Schmiede der Seele«. Sicher ist, dass eine Kompetenz existiert, die es manchen ermöglicht, neue, unbekannte Ideen wahrzunehmen und zu interpretieren. Später werde ich einige bekannte Beispiele dafür anführen. Ich möchte erklären, wie sich diese Fähigkeit entwickelt und wie sie praktisch eingesetzt wird.

HILL:

Welche dieser beiden Formen von Fantasie wird eher im Bereich Industrie eingesetzt, welche im Alltag?

CARNEGIE:

Synthetische Fantasie ist häufiger anzutreffen. Schöpferische Fantasie verwenden, wie der Name schon sagt, nur diejenigen, die gelernt haben, mit dieser besonderen Fähigkeit umzugehen.

HILL:

Könnten Sie Beispiele für beide Arten der Fantasie anführen, so detailliert wie möglich, um die praktische Anwendung der beiden Methoden zu erklären?

CARNEGIE:

Nehmen wir einmal Thomas Edison. Sehen wir uns seine Erfolge an, erkennen wir, wie er beide Arten von Fantasie einsetzte, wenn gleich er die synthetische öfter nutzte.

Die erste seiner Erfindungen, die weltberühmt wurde, entstand, indem er zwei altbekannte Prinzipien vereinte: die Glühbirne. Edison stellte sie erst fertig, nachdem mehr als 10.000 Kombinationsmöglichkeiten alter Ideen gescheitert waren.

HILL:

Was Edison also Ihrer Meinung nach auszeichnete, war die Ausdauer, auch nach 10.000 gescheiterten Versuchen weiterzumachen?

CARNEGIE:

Ganz genau! Ich möchte auch anmerken, dass Menschen mit Fantasie selten aufgeben, bevor sie eine Lösung für ihre Probleme gefunden haben.

Edison perfektionierte die Glühlampe, indem er zwei bekannte Grundsätze neu kombinierte. Das erste Prinzip war, dass durch elektrische Energie, die an beiden Seiten eines Drahts wirkt, ein Widerstand entsteht, der den Draht erhitzt, sodass er weiß glüht und leuchtet. Dieses Prinzip war schon lange vor Edisons Experimenten bekannt, aber niemand hatte eine Möglichkeit gefunden, die Wärme zu kontrollieren. Beziehungsweise war noch kein Metall oder ein anderes Material als Wärmeleiter entdeckt worden, um das Licht länger als ein paar Sekunden zum Leuchten zu bringen. Die starke elektrische Energie führte dazu, dass das Metall schnell durchbrannte.

Nachdem Edison unzählige Materialien ausprobiert hatte, ohne etwas Geeignetes zu finden, stolperte er über ein bereits bekanntes Prinzip, das sich als Antwort auf seine Fragen herausstellen sollte. Ich sage, er »stolperte« darüber, aber das beschreibt vielleicht nicht ganz treffend, wie er darauf kam. Dazu später mehr. Auf jeden Fall fiel ihm ein, wie man Holzkohle herstellt, und darin erkannte er schließlich die Lösung für das Problem, an dem er zuvor 10.000-mal gescheitert war.

Kurz gesagt wird Holzkohle produziert, indem man einen Holzstoß anzündet und ihn mit Erde bedeckt. Durch die Erde dringt

gerade so viel Luft, dass das Feuer weiter brennt und glimmt, aber nicht ausbricht. Das Feuer schwelt, und das Holz verkohlt immer mehr, bis aus den Klötzen Holzkohle geworden ist.

Wie Sie sicher aus der Physik wissen, gibt es ohne Sauerstoff kein Feuer. Wenn man die Sauerstoffzufuhr kontrolliert, kann man analog dazu das Feuer kontrollieren.

Edison wusste schon lange, bevor er mit der elektrischen Lampe experimentierte, von diesem Phänomen, aber erst nach Tausenden Versuchen erkannte er darin das gesuchte Prinzip.

Gleich darauf ging er in sein Labor, steckte eine Drahtspule in eine Flasche, pumpte die gesamte Luft heraus, verschloss die Flasche mit Wachs, legte an beiden Seiten des Drahts Strom an, und siehe da: Die Glühlampe war geboren! Diese merkwürdige Lampenkonstruktion brannte über acht Stunden.

Folgendes war passiert: Da der Draht sich in einem Vakuum ohne Sauerstoff befand, konnte so viel Hitze produziert werden, dass Licht entstand, ohne dass der Draht sofort durchbrannte wie zuvor im Freien. Dieses Prinzip wird heute durchgängig bei der Glühbirnenproduktion angewendet, wenngleich die Methode präzisiert wurde und die moderne Glühlampe weit effizienter ist als die von Edison.

Schauen wir uns also an, wie Edison dazu kam, diese beiden bekannten Prinzipien auf neue Weise zu kombinieren. Ich sagte zuvor, er »stolperte« über die Idee, das Holzkohleprinzip zu verwenden, um die elektrische Energie zu kontrollieren. Aber ganz so einfach war es nicht.

Wir kommen jetzt zum Konzept der schöpferischen Fantasie. Indem Edison sehr lange immer wieder über sein Problem nachdachte und Tausende Experimente machte, lud er sein Unterbewusstsein – bewusst oder unbewusst – mit einem klaren Bild des Problems auf. Eine merkwürdige Kraft, deren Ursprung wir nicht

kennen, sandte die Lösung als »Ahnung« an Edisons Unterbewusstsein, sodass er an die Holzkohleentstehung dachte.

Edison sagte zu dem Experiment Jahre später, er habe dieses Gefühl gleich als den fehlenden Baustein erkannt. Er äußerte sogar, er habe, schon bevor er es überhaupt versucht hatte, gewusst, dass es funktionieren würde. Bemerkenswerterweise empfand er, als er an das Holzkohleprinzip dachte, plötzlich eine wohlige Gewissheit, dass es diesmal funktionieren würde, die er bei Tausenden ähnlichen Ideen seiner synthetischen Fantasie nicht verspürt hatte.

Daraus können wir den Schluss ziehen, dass das Unterbewusstsein nicht nur Lösungen zu schaffen vermag, sondern auch die Macht hat, einen die richtige Lösung bewusst erkennen zu lassen.

Hinter einem erfolgreichen Geschäft steht immer ein kreativer Mensch.

HILL:

Aus Ihren Ausführungen schließe ich, dass Ausdauer ein essenzieller Teil von Edisons Lösungsfindungsprozess war.

CARNEGIE:

Unter anderem. Er verfolgte ehrgeizig ein konkretes Ziel und wandte so das vielleicht wichtigste Prinzip des persönlichen Erfolgs an. Er kannte das Problem, aber genauso wichtig war, dass er unbedingt die Lösung finden wollte. Aus diesem Ehrgeiz wurde eine Obsession. Und Obsession hilft, den Geist von Angst, Zweifeln und selbstauferlegten Schranken zu befreien und schafft Platz für den Glauben. Indem Edison über 10.000 misslungene Versuche hinweg sein Scheitern nicht akzeptierte, öffnete er seinen Geist für den Glauben.