

NAPOLEON HILL

W. CLEMENT STONE

MIT

POSITIVEM
DENKEN

ZUM

ERFOLG

© des Titels »Mit positivem Denken zum Erfolg« von Napoleon Hill (978-3-95972-222-3)
2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München

FBV

DIE KRÄFTE DES VERSTANDS – IHRES VERSTANDS – SIND GRENZENLOS!

Mit positivem Denken zum Erfolg zeigt Ihnen, wie Sie PGH* nutzen können, um Ihren Verstand von Spinnweben zu befreien – und wie Sie ein Ziel ins Auge fassen und dieses Ziel durch beharrliches Nachdenken und positives Handeln erreichen können.

In einfachen und klaren Worten präsentiert der Autor fünf Wege der Eigenmotivation, die ein Sprungbrett zum Erfolg sein können ... sechs Schritte zu mehr Lebensfreude, ein entscheidender Aspekt in zwischenmenschlichen Beziehungen ... und drei Möglichkeiten, um sich von Schuldgefühlen, einer gängigen Erfolgshürde, zu befreien.

Machen Sie sich ab sofort auf den Weg zu Ihrem geschäftlichen und privaten Erfolg. Lesen Sie, was andere geschafft haben und wie sie es geschafft haben, und denken Sie immer daran, dass Sie das selbe erreichen können!

* Napoleon Hill spricht von Positive Mental Attitude (PMA) und Negative Mental Attitude (NMA), um die beiden Gegensätze der Geisteshaltung zu beschreiben. Im Folgenden werden diese beiden Begriffe mit PGH (Positive Geisteshaltung) und NGH (Negative Geisteshaltung) bezeichnet. (Anm. d. Übers.)

Mit positivem Denken zum Erfolg

»... hat mein ehemals erfolgloses Leben verändert und mich ganz nach oben gebracht. Wenn Sie dauerhaft auf der Siegerstraße wandeln möchten, dann lesen Sie dieses Buch mindestens einmal pro Jahr. Ich tue das und lerne jedes Mal noch etwas Neues dazu.«

– Denis Waitley, Autor der Werke
Der Kern unserer Kraft und Psychologie des Erfolgs

Mit positivem Denken zum Erfolg

»... ist eines der zehn Bücher, die meinen Glauben und mein Weltbild am meisten beeinflusst haben. Es ist ein vortreffliches Buch, ein Klassiker ... Niemandes Bildung ist vollständig ohne die Konzepte, die darin so weise und sorgfältig dargelegt werden.«

– Rev. Robert H. Schuller

*Wir widmen dieses Buch ANDREW CARNEGIE,
dessen Motto lautete: »Alles im Leben, das zu besitzen
sich lobt, ist es wert, dafür zu arbeiten!« und*

DEM WICHTIGSTEN LEBENDEN MENSCHEN

VORWORT

»Ein gutes Buch ist ein Buch, das uns liest«, schrieb einst der große dänische Philosoph und Theologe Søren Kierkegaard.

Ein solches Buch halten Sie in Ihren Händen. Ein Werk, das inzwischen nicht nur zu einem Klassiker unter den Selbsthilfebüchern avanciert ist, sondern das noch dazu die seltene Fähigkeit besitzt, sich auf unsere Probleme zu beziehen und sie nachzuempfinden, um uns dann wie ein weiser alter Freund die richtigen Lösungen aufzuzeigen.

Trotzdem muss ich Sie warnen.

Mit positivem Denken zum Erfolg wird Ihnen Ihre Arbeit nicht abnehmen. Wenn Sie Ihr Leben wirklich zum Besseren verändern möchten, wenn Sie bereit sind, den Preis dafür zu bezahlen, indem Sie Zeit, Geistesarbeit und Mühe in das Erringen Ihrer Ziele investieren – und wenn Sie dabei ehrlich zu sich selbst sind –, dann halten Sie ein seltenes Juwel in Ihren Händen. Einen Fahrplan in eine bessere Zukunft, eine kostbare Blaupause, die Sie in die Lage versetzen wird, Ihre Zukunft von Grund auf neu zu gestalten.

Ich spreche aus Erfahrung. Vor vielen Jahren habe ich durch meine eigene Torheit und durch Fehler alles verloren, was mir lieb und teuer war: meine Familie, mein Heim und meine Arbeitsstelle. Fast mittellos und ohne Orientierung begann ich, durch das Land zu ziehen, auf der Suche nach mir selbst sowie nach Antworten, die mein Leben erträglich machen würden.

Dabei verbrachte ich viel Zeit in öffentlichen Bibliotheken – weil sie keinen Eintritt kosteten und weil es dort warm war. Auf der Suche nach der einen Botschaft, die mir eröffnen würde, wo ich vom Weg

abgekommen war – und was ich tun könnte, um das, was von meinem Leben übrig war, zu retten –, las ich von Plato bis hin zu Peale alles, was ich finden konnte.

Meine Antworten fand ich schließlich in W. Clement Stones und Napoleon Hills Buch *Mit positivem Denken zum Erfolg*. Ich habe die einfachen Techniken und Methoden, die dieser Klassiker enthält, mehr als 15 Jahre lang angewendet, und sie haben mir wesentlich mehr Reichtum und Glück beschert, als ich verdiene. Von einem mittellosen Landstreicher ohne Wurzeln brachte ich es zum Geschäftsführer zweier Unternehmen und zum Chefredakteur von *Success Unlimited*, einem der bedeutendsten Magazine seiner Art weltweit. Darüber hinaus schrieb ich sechs Bücher, von denen sich eines, *Der beste Verkäufer der Welt*, inzwischen zum meistverkauften Buch aller Zeiten für Verkäufer entwickelt hat. Es wurde in 14 Sprachen übersetzt und ging mehr als drei Millionen Mal über die Ladentheken.

Ohne die tägliche Anwendung der Erfolgsprinzipien, die ich in Stones und Hills Klassiker entdeckte, wäre mir nichts davon gelungen. Und wenn ich das, von ganz unten kommend, schaffen konnte, dann überlegen Sie nur, was Sie mit dem, was Sie bereits jetzt zu bieten haben, erst erreichen können.

Wir leben in einer seltsamen und schnelllebigen Welt, die jeden Tag einen neuen Propheten hervorbringt, der uns seinen ganz eigenen Weg zu Glück und Erfolg predigt. Wie Hula-Hoop-Reifen und anderes Spielzeug werden auch diese vermeintlichen Heilsbringer genauso schnell wieder verschwinden, wie sie aufgetaucht sind, und wenn sich der Nebel der zeitweiligen Begeisterung lichtet, wird die Wahrheit von Stones und Hills Buch noch immer die Leben tausender Menschen verändern, die heute noch gar nicht das Licht der Welt erblickt haben.

Möchten Sie Ihr Leben wirklich zum Positiven wenden?

Wenn Sie mit Ja antworten, könnte *Mit positivem Denken zum Erfolg* das Beste sein, das Ihnen je passiert ist. Lesen Sie es. Studieren Sie es.

Lesen Sie es noch einmal. Und schreiten Sie dann zur Tat. Es ist eigentlich ganz einfach, wenn Sie einmal beschlossen haben, für Ihren Erfolg zu arbeiten.

Dann werden Ihnen wunderbare Dinge passieren.

Ich weiß, wovon ich spreche.

OG MANDINO

EINFÜHRUNG

Das größte Geheimnis des Erfolgs lautet: Es gibt kein Geheimnis. Hunderttausende Männer und Frauen, die dieses Buch seit seinem Erscheinen gelesen haben, haben dies bereits erkannt. Denn die Erfolgsformel ist keineswegs geheim, unerreichbar oder komplex, sondern wird auf den folgenden Seiten anschaulich erklärt.

Genau wie die Menschen, die dank der hier versammelten Ideen bereits Erfolgsgeschichte schreiben konnten, werden auch Sie feststellen, dass Ihnen nach der Lektüre etwas Wunderbares passieren wird – wenn Sie bereit dafür sind. Sie werden körperliche, geistige und moralische Gesundheit erlangen, Glück, Wohlstand oder jedes andere erstrebenswerte Ziel, das nicht gegen Gottes Gesetze verstößt oder die Rechte Ihrer Mitmenschen verletzt.

Weil sich diese Auflage an eine ganz neue Generation von Lesern richtet, ist es sicher hilfreich, wenn ich zunächst etwas mehr über meine Zusammenarbeit mit dem inzwischen verstorbenen Dr. Napoleon Hill erzähle.

Dein Grundrecht auf Reichtum. 1937 besaß und führte ich die Combined Registry Company, eine exklusiv auf Unfallversicherungen spezialisierte, national tätige Versicherungsgesellschaft. Damals erhielt ich von Morris Pickus, einem bekannten Vertriebsmanager, Verkaufsberater und Vortragsredner, ein neu veröffentlichtes Buch mit dem Titel *Dein Grundrecht auf Reichtum* von Napoleon Hill. Ich las es mit enormem Interesse, weil die darin skizzierte Philosophie genau meiner eigenen entsprach. Tatsächlich begeisterte mich das Buch

sogar so sehr, dass ich jedem meiner Versicherungsvertreter in den gesamten Vereinigten Staaten ein Exemplar schickte.

Bingo! Damit hatte ich den Jackpot geknackt, denn ich machte eine lukrative Entdeckung. *Dein Grundrecht auf Reichtum* erwies sich als wirksames Instrument, das meine Vertreter animierte, sich selbst zur Steigerung ihrer Umsätze und Gewinne zu motivieren – und noch etwas mehr: zu Wohlstand zu gelangen, indem sie seiner inspirierenden Handlungsaufforderung zur Selbsthilfe Folge leisteten. Fortan war *Dein Grundrecht auf Reichtum* ein fester Bestandteil des Willkommenspakets, das alle neuen Vertriebsmitarbeiter meiner Unternehmen erhielten.

Hill selbst begegnete ich erstmals im Jahr 1951. Zu diesem Zeitpunkt war er bereits 68 Jahre alt und hatte sich inzwischen, abgesehen von gelegentlichen Engagements als Gastredner, als kultivierter Pensionär im kalifornischen Glendale zur Ruhe gesetzt. Wir verstanden uns sofort ganz ausgezeichnet. In unserem Gespräch entwickelten wir eine Vielzahl von Ideen, und ich drängte ihn, aus dem Ruhestand zurückzukehren und seine Karriere im Motivationstraining und als Autor motivierender Bücher wieder aufzunehmen. Er sagte unter einer Bedingung zu: Ich sollte sein Manager werden. Ich willigte ein, obwohl ich als Vorstand eines internationalen millionenschweren Versicherungsunternehmens eigentlich schon mehr als genug Arbeit hatte, die mich in Atem hielt.

Das *Success*-Magazin, das als kleinformatige Mitgliederzeitschrift unseres Clubs mit dem Titel »PGH – Die Wissenschaft des Erfolgs« seinen Anfang nahm, war eines der frühen Resultate unserer Zusammenarbeit. Diese Zeitschrift, die wir bei ihrer Gründung im Jahr 1954 *Success Unlimited* taufte, diente dem Zweck, den Mitgliedern Monat für Monat neue Motivation zu übermitteln. Denn wir waren überzeugt: »Motivation ist wie ein Feuer: Wenn man es nicht regelmäßig schürt, erlischt es.« Die Idee funktionierte und unser kleines Magazin entwickelte sich über die Jahre langsam, aber stetig weiter, erschien

bald im Standardformat, erhielt einen kürzeren Titel und zusätzliche nationale Anzeigenseiten, bis es schließlich zu der bekannten Publikation wurde, die es heute ist. Über all diese Veränderungen hinweg ist *Success* stets den grundlegenden Ideen treu geblieben, die Hill und ich in der ersten Ausgabe darlegten. Diese positiven Konzepte haben auch für heutige Erfolgssuchende nichts von ihrer ursprünglichen Gültigkeit eingebüßt. Sie sind das Herzstück dieses Buchs.

Es mag für Leser, die mit der Entwicklung der Ratgeberliteratur in Amerika nicht vertraut sind, unglaublich klingen, doch der Ursprung dieser Konzepte war ein Interview, das Napoleon Hill mit dem berühmten Stahlmagnaten, Philosophen und Wohltäter Andrew Carnegie im Jahr 1908 führte.

Hill, der 1883 in ärmlichen Verhältnissen in den Bergen von Wise County, Virginia, geboren wurde, war mit einer ruhigen und geduldigen Stiefmutter gesegnet, die ihn überzeugen konnte, nicht seinen ungestümen Neigungen nachzugeben, sondern eine solide Bildung zu erlangen und sich selbst hohe Ziele zu setzen. Seinen Collegebesuch finanzierte er, indem er für Zeitungen und Magazine schrieb. Ein späteres Jurastudium war sein großes Ziel – bis zu dem Tag, an dem er den Auftrag erhielt, Carnegie zu interviewen. Diesen großen Mann beeindruckte der junge Journalist so sehr, dass er ihn zu sich nach Hause einlud. Das Gespräch, das sich daraufhin zwischen den beiden entwickelte, erstreckte sich über drei Tage. Der ältere Mann erzählte von den großen Philosophen und von der Wirkung, die ihre Ideen im Lauf der Jahrhunderte auf die Zivilisation entfaltet hatten. Das Gesagte hinterließ bei dem jungen Hill, der diesen Ausführungen gebannt lauschte, einen bleibenden Eindruck.

Eine Herausforderung. Andrew Carnegie kannte die menschliche Natur. Er wusste, dass eine Möglichkeit, um ausgeprägt extrovertierte Menschen mit viel Energie und Beharrlichkeit – deren Vernunft und Emotionen im Gleichgewicht sind – zu motivieren, darin besteht, sie vor Herausforderungen zu stellen. Sein junger Gast war so ein

Mensch, und Carnegie dachte sich eine interessante Herausforderung für ihn aus.

»Was macht das Klima in dieser großartigen Nation so besonders, dass ich, ein Ausländer, hier ein Unternehmen aufbauen und zu Wohlstand gelangen kann?«, lautete seine Frage. »Wie kommt es, dass hier jeder erfolgreich sein kann?« Und noch bevor Hill darauf antworten konnte, fuhr er fort: »Ich fordere Sie auf, 20 Jahre Ihres Lebens dem Studium der Philosophie hinter dem amerikanischen Erfolg zu widmen und eine Antwort zu finden. Nehmen Sie die Herausforderung an?«

»Ja«, rief Hill.

Andrew Carnegie besaß eine unerschütterliche Überzeugung: Alles im Leben, dessen Besitz lohnt, ist es wert, dafür zu arbeiten. Er war bereit, dem jungen Autor seine Zeit und seinen Rat zu schenken, ihm durch Empfehlungsschreiben die Türen bedeutender amerikanischer Zeitgenossen zu öffnen und ihm sämtliche Auslagen, wie die Kosten für die Reisen zu seinen Gesprächspartnern, zu erstatten. Doch darüber hinaus war Hill auf sich allein gestellt und würde sich seinen Lebensunterhalt neben der Arbeit an diesem Projekt selbst verdienen müssen.

In den folgenden 20 Jahren interviewte Hill mehr als 500 erfolgreiche Männer, darunter Henry Ford, William Wrigley Jr., John Wanamaker, George Eastman, John D. Rockefeller, Thomas A. Edison, Theodore Roosevelt, Albert Hubbard, J. Ogden Armour, Luther Burbank, Dr. Alexander Graham Bell und Julius Rosenwald.

Und er sorgte in der Tat für sein eigenes Auskommen – indem er viele der Prinzipien beherzigte, die er von Carnegie und seinen Interviewpartnern lernte.

1928 war es dann schließlich so weit: Hill vollendete sein acht Bände umfassendes Werk mit dem Titel *Gesetze des Erfolgs*. Diese Bücher, die weltweite Verbreitung fanden und bis heute erhältlich sind, motivierten tausende Menschen zu herausragenden Erfolgen.

Auf Empfehlung des amerikanischen Senators Jennings Randolph wurde Hill zum Berater gleich zweier US-Präsidenten, Woodrow Wilson und Franklin D. Roosevelt, und nahm Einfluss auf Entscheidungen, die amerikanische Geschichte schrieben.

Während er für Roosevelt arbeitete, sieben Jahre nach der Veröffentlichung seiner *Gesetze des Erfolgs*, begann Hill mit der Arbeit an seinem Manuskript für *Dein Grundrecht auf Reichtum*. Das Buch wurde sofort ein Bestseller und war seitdem stets ein äußerst gefragter Titel. Viele Millionen Menschen haben es gelesen und weiterempfohlen, genau wie ich es tat.

Dein Grundrecht auf Reichtum basiert auf den Grundprinzipien von Carnegies Philosophie, die Hill erstmals in *Gesetze des Erfolgs* erläuterte. Was Hill und ich mit diesem Buch erreichen wollten, und was uns nach meiner Meinung auch gelungen ist, war, die Essenz beider Werke in einen Rahmen zu betten, der sie sofort zugänglich machen würde. Und noch mehr ... *Mit positivem Denken zum Erfolg* vermittelt Ihnen genau, wie Sie die großartigste jemals ersonnene Maschine einsetzen; eine Maschine, die so überwältigend ist, dass nur Gott selbst sie erschaffen konnte.

Diese Maschine besteht aus unserem Gehirn und Nervensystem, einem menschlichen Computer, nach dessen funktionalem Vorbild später der elektronische Computer entwickelt wurde – der Ersterem jedoch niemals das Wasser reichen kann.

Mit positivem Denken zum Erfolg erklärt Ihnen, was genau Sie tun und wie Sie vorgehen müssen, um die Kräfte Ihres Unterbewusstseins anzuzapfen und sie für sich arbeiten zu lassen. Denken Sie kurz darüber nach: Hat man Ihnen jemals beigebracht, wie Sie Ihre Leidenschaften, Emotionen, Instinkte, Neigungen, Gefühle, Stimmungen und Ihre Denk- und Handlungsmuster konstruktiv nutzen, neutralisieren, beherrschen oder miteinander in Einklang bringen können? Hat man Sie jemals wirklich gelehrt, wie Sie sich hohe Ziele setzen und sie trotz möglicher Hürden erreichen können? Wenn Ihre Ant-

wort Nein lautet, dann gratuliere ich Ihnen, denn Sie stehen auf der Schwelle zur Selbstfindung. Sie werden diese Dinge erlernen, wenn Sie die in diesem Buch vorgestellten Prinzipien studieren und in die Tat umsetzen.

Das Ergebnis zählt. Jeder inspirierende praxisorientierte Selbsthilfe-Ratgeber sollte stets nur aufgrund seiner Ergebnisse beurteilt werden. Das heißt, ob es ihm gelungen ist, seine Leser zu animieren, sich zu einer gewünschten Handlung zu motivieren. Gemessen an dieser Norm ist *Mit positivem Denken zum Erfolg* mutmaßlich eines der erfolgreichsten Bücher seiner Art, das jemals veröffentlicht wurde. Napoleon Hill, der 1970 verstarb, zählte es zu seinen größten Leistungen. In den ersten 25 Jahren seit seinem Erscheinen wurden mehr als 900 000 Exemplare gedruckt. Seine Leser konnten phänomenale Erfolge verbuchen, ihr Leben zum Besseren verändern, alltäglichen Problemen mutig entgentreten und ihre Wünsche verwirklichen.

Og Mandino, der renommierte Motivationsredner und Autor des Buchs *Der beste Verkäufer der Welt* sowie einer Reihe weiterer Bestseller, war einer dieser Menschen, dessen Leben sich nach der Lektüre von *Mit positivem Denken zum Erfolg* von Grund auf veränderte und der in seinem Vorwort zu diesem Buch davon berichtet. Der amerikanische Theologe und Autor Dr. Norman Vincent Peale schrieb mir folgende Zeilen, nachdem ich ihm von dieser Neuveröffentlichung erzählte: »*Mit positivem Denken zum Erfolg* ist eines der wenigen produktiven Motivationsbücher unserer Zeit. Es sollte auf der Lektüreliste eines jeden stehen, der sich nach Erfolg sehnt.«

Und Denis Waitley, ein weiterer herausragender Motivator und Autor der Werke *Der Kern unserer Kraft* und *Psychologie des Erfolgs*, berichtete mir: »Ihr zeitloser Klassiker hat mein ehemals erfolgloses Leben verändert und mich ganz nach oben gebracht. Napoleon Hill hat mir den nötigen Anstoß gegeben und Sie sind mir bis heute ein steter Quell der Inspiration. Ich sage den Menschen: »Wenn Sie dau-

erhaft auf der Siegerstraße wandeln möchten, dann lesen Sie mindestens einmal pro Jahr *Mit positivem Denken zum Erfolg*.¹ Ich tue das und lerne jedes Mal noch etwas Neues dazu.«

Der amerikanische Prediger Reverend Robert H. Schuller teilte mir mit: »*Mit positivem Denken zum Erfolg* ist eines der zehn Bücher, die meinen Glauben und mein Weltbild am meisten beeinflussen haben. Es ist ein vortreffliches Buch, ein Klassiker, ein historisches Buch über eines der wichtigsten Themen, mit denen sich ein Mensch beschäftigen kann. Niemandes Bildung ist vollständig ohne die Konzepte, die Sie und Napoleon Hill darin so weise und sorgfältig dargelegt haben.«

Doch den vielleicht erfreulichsten Beweis für die Erfolge, die unser Buch über die Jahre hervorgebracht hat, haben mir die Begegnungen mit zahllosen Menschen beschert, die mich nach meinen Vorträgen ansprachen und darum baten, ihr Exemplar zu signieren. Fast immer sagen sie mir dann: »Ich möchte Ihnen dafür danken, dass Sie mit diesem Buch mein Leben verändert haben.« Ich könnte noch Tausende solcher Bekundungen schildern. Doch die größte Freude würden Sie mir bereiten, wenn auch Sie sich die in diesem Buch versammelten Prinzipien aneignen und anwenden.

Besondere Anweisungen. Lesen Sie dieses Buch, als ob wir, die Autoren, zu Ihren persönlichen Freunden zählten und es speziell und ausschließlich für Sie geschrieben hätten. Unterstreichen Sie Sätze, Zitate und Worte, die Ihnen etwas bedeuten. Prägen Sie sich Motivationsprüche ein. Denken Sie immer daran, dass dieses Buch Sie zu einer gewünschten Handlung motivieren möchte.

Abraham Lincoln bemühte sich zeit seines Lebens darum, aus den Büchern, die er las, von den Menschen, die er traf, und von zufälligen Erlebnissen seines täglichen Lebens zu lernen. Sie alle lieferten ihm Stoff, der ihn zum Nachdenken anregte. Dadurch war er in der Lage, eigene Ideen besser zu erkennen, sie einzuordnen, zu verarbeiten und zu nutzen.

Auch Sie können Ihr kreatives Denken, Ihr künstlerisches Talent, Ihr Wissen, Ihre Persönlichkeit und Ihre körperliche Energie in Erfolg, Reichtum und Zufriedenheit verwandeln. Dieses Buch zeigt, wie Ihnen das gelingt, und wenn Sie es zulassen, wird es Sie dazu motivieren, es wirklich zu versuchen.

Suchen Sie nach der Botschaft, die zu Ihnen spricht. Wenn Sie sie finden, schenken Sie ihr Ihre volle Aufmerksamkeit. Handeln Sie! Versuchen Sie, alle Fragen am Ende jedes Kapitels zu beantworten, um Ihren Geist in die richtigen Bahnen zu lenken. Um es mit den Worten von Pat Ryan zu sagen, dem Präsidenten und CEO der von mir gegründeten Versicherungsgesellschaft Combined International: Sie können unmöglich wissen, wie weit Sie es bringen können; allein Ihr Geist setzt Ihnen Grenzen.

W. CLEMENT STONE

TEIL I

WO DER WEG ZUM ERFOLG SEINEN ANFANG NIMMT