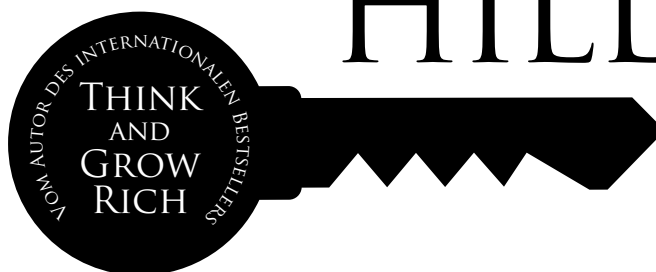


NAPOLEON
HILL



SUCCESS
HABITS

Bewährte Prinzipien
für mehr Reichtum,
Gesundheit und Glück

FBV

VORWORT

Ein junger Zeitschriftenreporter aus den Bergen im Südwesten von Virginia namens Napoleon Hill erhielt den Auftrag, den amerikanischen Stahlmagnaten Andrew Carnegie zu interviewen. Mr. Carnegie beeindruckten die Intelligenz und der Ehrgeiz des jungen Mannes. Und am Ende eines dreitägigen Interviews fragte Mr. Carnegie ihn, ob er 20 Jahre seines Lebens unbezahlter Arbeit widmen würde, um zu recherchieren und das erste Buch über eine Erfolgsphilosophie zu schreiben, die von amerikanischen Führungspersönlichkeiten entwickelt und angewendet wurde. Mit einigen Bedenken, aber ohne lang zu zögern, sagte Napoleon: »Ja«, und versicherte Mr. Carnegie, dass er das Projekt nicht nur beginnen, sondern auch zu Ende führen würde.

Er vollendete das Vorhaben, und 20 Jahre nach diesem ersten Interview, im Jahr 1908, veröffentlichte Napoleon Hill sein erstes Buch mit dem Titel *Das Gesetz des Erfolgs (The Law of Success)*. Dem folgte 1937 einer der größten Bestseller aller Zeiten unter den Erfolgsbüchern, *Think and Grow Rich*. Napoleon Hill brachte danach noch viele weitere Motivationsbücher heraus und hielt in den folgenden Jahrzehnten Vorträge überall in den Vereinigten Staaten. In den 1950er-Jahren, als er bereits Ende 60 war und sich mehr oder weniger im Ruhestand be-

fand, bat der Versicherungstycoon W. Clement Stone aus Chicago den mittlerweile zum »Dr.« avancierten Hill, eine Reihe von Vorträgen im Radio und Fernsehen zu halten. Da er stets den Wunsch verspürte, seine Erfolgsprinzipien einem neuen Publikum zu präsentieren, nahm Hill an und trat in mehreren solchen Programmen überall in Amerika auf.

Dr. Hill und seine Frau gründeten 1962 die Napoleon Hill Foundation, mit dem Wunsch, dass sie seine Prinzipien auch nach seinem Tod weiter lehren möge. Er starb 1970 und die Foundation verrichtet ihren Auftrag bis zum heutigen Tag und verbreitet seine Prinzipien in Dutzenden Sprachen auf der ganzen Welt. Seit 1997 bin ich ein Treuhänder dieser Stiftung und seit 2000 ihr geschäftsführender Direktor.

Vor einigen Jahren stieß ich auf die staubigen Bänder und Abschriften mehrerer bis dahin unveröffentlichter Radio- und Fernsehvorträge von Dr. Hill, die in den Archiven der Foundation eingelagert waren. Die Treuhänder der Stiftung waren begeistert über die Chance, dieses Werk wiederauferstehen zu lassen und so veröffentlichten wir die Buchreihe *Napoleon Hill Is on the Air*. Das Buch, das Sie in Händen halten, entstammt dieser Reihe und stellt ein Transkript einer wöchentlichen Radiosendung dar, die 1952 in Paris, Missouri, ausgestrahlt wurde.

Wie kam es dazu, dass Napoleon Hill in der Kleinstadt Paris in Missouri Radiointerviews gab? Die Antwort verdeutlicht eines der 17 Prinzipien des Erfolgs, die er in seinen 20 Jahren der Forschung entwickelt hat: Es lautet, dass jede Widrigkeit in sich den Samen eines ebenso großen Vorteils trägt. Dr. Hill hatte ein Seminar in St. Louis, Missouri, veranstaltet. St. Louis ist eine Großstadt am Mississippi und das besagte Seminar erwies

sich als unprofitabel. Die Werbung für diese Veranstaltung verschlang mehr Geld, als sie schließlich an Teilnahmegebühren einbrachte. Aber ein langjähriger Anhänger von Dr. Hill, Bill Robinson, ein Geschäftsmann aus Paris, Missouri, saß im Publikum und fühlte sich inspiriert, den Redner zu einer Reihe von Vorträgen in Paris einzuladen.

In Paris lebten damals nur 1400 Einwohner. Der Ort liegt im ländlich geprägten Nordosten von Missouri, an einer zentralen Gabelung des Salt River, weit weg von jeder Metropolregion. St. Louis, die nächstgrößere Stadt, befindet sich knapp 220 Kilometer entfernt. Damals verließen junge Leute Paris aufgrund der besseren Chancen, in größeren Städten Arbeit zu finden. Daher sorgte sich Robinson über den Niedergang seiner Stadt und brachte fast 100 Einwohner der Stadt dazu, über mehrere Wochen die Vortragsreihe zu besuchen. Sie wurde auch im Lokalradio übertragen und Dr. Hill erhielt dafür 10.000 Dollar. Einige Skeptiker in Paris meinten, die Vorträge wären wenig mehr als die Show eines umherreisenden Scharlatans, aber Dr. Hill überzeugte sie bald mit seiner beeindruckenden Botschaft.

Nach diesen inspirierenden Radiosendungen schlossen sich viele Einwohner von Paris in Diskussionsgruppen zusammen. Ein Prediger aus der Gegend veranstaltete eine Reihe von Vorträgen, die auf Dr. Hills Lehren basierten. Mehrere neue Firmen, laut eines Berichts waren es zehn, wurden infolge dieser Reihe in dieser Kleinstadt gegründet. Ein Jahr nach der Ausstrahlung sagte Dr. Hill, ein älterer Einwohner aus Paris habe ihm erzählt, dass »nichts in dieser Gemeinde in den letzten 50 Jahren passiert ist, das einen so bleibenden Eindruck bei so vielen Menschen hinterließ wie die Vorträge über meine Philosophie«.

Darüber hinaus entstand ein Film mit dem Titel *A New Sound in Paris*, der die Veränderungen dokumentierte, welche die Vorträge von Dr. Hill in dieser kleinen Gemeinde auslösten. Hunderttausende Menschen sahen den Film, der half, Dr. Hills Erfolgsprinzipien zu verbreiten. Leider scheint dieser Film im Dunkel der Geschichte verloren gegangen zu sein.

Napoleon Hill liebte Paris. Es repräsentierte das heile Bild des kleinstädtischen Amerikas. Mark Twains Geburtsort war nicht weit entfernt in Florida, Missouri, und seine Bücher schilderten diese Kultur des Mittleren Westens, die Ehrlichkeit, Entschlossenheit und harte Arbeit prägten. Der beliebte amerikanische Künstler Norman Rockwell malte 1946 ein berühmtes Bild des belebten Büros der Lokalzeitung von Paris, das in der *Saturday Evening Post* erschien. Der dort fließende Salt River mit seinen drei Verzweigungen verlieh der Gegend ihre Schönheit und mündete letztlich in den mächtigen Mississippi. Eine dieser Flussgabelungen floss unter einer der wenigen überdachten Brücken hindurch, die je in Missouri gebaut wurden.

Napoleon Hill sagte einmal: »Der Pfad des geringsten Widerstands macht alle Flüsse und auch einige Menschen krumm.« Dieser Satz beschreibt den sich dahinschlängelnden Salt River angemessen. Zum Glück – und das ist zu einem gewissen Teil auch Napoleon Hills Mühen zu verdanken –, beschreibt es nicht die Männer und Frauen von Paris, die hart arbeiteten, um diesen Pfad zu umgehen und ihr Leben, das ihrer Familien sowie das ihrer Gemeinde erfolgreich und glücklich zu gestalten.

Wenn Sie dieses Buch lesen – die erste und einzige Publikation dieser Radiovorträge –, werden Sie auf einige Menschen treffen, die diesen Pfad des geringsten Widerstands gegangen

sind, aber Dr. Hill wird Ihnen aufzeigen, wie Sie diesen Weg vermeiden, indem Sie seine Erfolgsprinzipien nutzen.

Die Vorträge konzentrierten sich auf einige der 17 Erfolgsprinzipien, diejenigen, die Dr. Hill als besonders hilfreich für die Menschen in Paris erachtete. Die ersten beiden drehten sich darum, ein konkretes Ziel zu verfolgen, was viele seiner Anhänger als das wichtigste der Erfolgsgesetze ansehen. Die nächsten beiden Vorträge konzentrierten sich auf die Bedeutung des akkuraten Denkens. Dann folgten zwei, die erklärten, inwiefern angewandter Glaube notwendig ist, um erfolgreich zu sein. Die nächsten beiden Vorträge behandelten die Ursachen von Fehlschlägen und wie man diese mit Ausdauer und Entschlossenheit überwindet. Die neunte Rede zeigte auf, dass Selbstdisziplin essenziell für den Erfolg ist. Die folgenden beiden drehten sich darum, wie wichtig eine angenehme Persönlichkeit für den Erfolg ist. Die letzten beiden beschäftigten sich mit der kosmischen Macht der Gewohnheit, dem einzigen der 17 Prinzipien des Erfolgs, von dem Dr. Hill behauptete, es habe vor ihm noch niemand entdeckt.

In den Vorträgen über das entschlossene Verfolgen eines Ziels erklärte Dr. Hill, wie die Gesetze der Natur ein konkretes Ziel und einen Plan widerspiegeln. Er erläuterte detailliert die neun grundlegenden Motive, die Menschen antreiben, ihre Ideen umzusetzen und ihre Ziele zu erreichen. In den Vorträgen über akkurates Denken erklärte Dr. Hill die Unterschiede zwischen induktivem und deduktivem Schlussfolgern und zeigte, wie man die wichtigen von den unwichtigen Fakten trennt. Er schilderte in allen Einzelheiten, wie man die Meinungen und Aussagen anderer prüfen sollte, indem man ihnen die einfache

Frage stellt: »Woher wissen Sie das?« Unwahrheiten, so sagte er, trügen stets ein Warnschild mit sich. Er listete die Feinde des akkuraten Denkens auf – die wichtigsten sind vermutlich die Gefühle –, und folgerte, dass »akkurates Denken kaltblütiges Denken ist«.

In einem Vortrag erklärte Dr. Hill, wie man angewandten Glauben entwickelt, indem man das eigene Hauptziel, Mastermind-Allianzen und das Prinzip des Lernens durch Widrigkeiten nutzt. Dazu bot er viele Beispiele von Industriemagnaten und Erfindern, die angewandten Glauben zum Wohl der Menschheit einsetzten.

Abschweifend von seinem bis dahin verfolgten Ansatz, beschäftigten sich seine nächsten beiden Veranstaltungen mit den Ursachen von Versagen. Er listete die wichtigsten Ursachen auf und zeigte anhand konkreter Beispiele, wie man sie durch Ausdauer und Entschlossenheit überwindet. Ihm lag daran, seine Zuhörer zu überzeugen, von denen viele aktuell vom Pech verfolgt waren, dass sie sich nicht geschlagen geben mussten. In seinem Vortrag über Selbstdisziplin erzählte Dr. Hill von 13 Herausforderungen in seinem Leben, die er durch Selbstdisziplin überwunden hatte. Auf besonders eloquente Art beschrieb er, wie wichtig es sei, die eigene Zeit mithilfe der Selbstdisziplin zu budgetieren und zu kontrollieren.

Zudem listete Dr. Hill 25 bedeutende Faktoren auf, die eine angenehme Persönlichkeit ausmachen, und lud seine Zuhörer ein, Inventur zu machen und sich selbst anhand dieser Faktoren zu bewerten. Er gab zu, selbst nicht immer diesen Standards gerecht zu werden. Doch er nannte Beispiele von Personen, die diesen Vorgaben genügten, und listete auch 15 Dinge auf, die

zu vermeiden seien, wenn man eine angenehme Persönlichkeit entwickeln wolle.

Seine letzten beiden Vorträge behandelten die kosmische Macht der Gewohnheit und beschrieben, wie Dr. Hill dieses Konzept entdeckt hatte, als er zum ersten Mal, eineinhalb Jahre nachdem er es geschrieben hatte, *Think and Grow Rich* las. Das Gesetz der kosmischen Macht der Gewohnheit anzuwenden, kann einem Menschen dazu verhelfen, das eigene Hauptziel zu erreichen. Dr. Hill bietet einige Methoden, wie man dieses Prinzip einsetzen kann, um die eigenen Ziele und Vorstellungen umzusetzen.

Sicher werden Sie diese zeitlos gültigen Radiovorträge informativ finden. Sie werden Ihnen aufzeigen, wie Sie Erfolg und Glück erlangen. Es war Dr. Hills Absicht, die Menschen von Paris zu lehren und zu inspirieren, seine Prinzipien zu nutzen, um Hürden zu überwinden und den Pfad des geringsten Widerstands zu meiden. Er wollte ihnen vermitteln, wie wichtig es ist, den geraden Weg zu beschreiten und hart zu arbeiten, um ihr Leben zu ändern. Ich weiß, dass seine Lehre für die Menschen in Paris funktioniert hat, und ich bin zuversichtlich, dass sie auch für Sie funktionieren wird.

Don Green, geschäftsführender Direktor
der Napoleon Hill Foundation

KAPITEL I

EIN KONKRETES ZIEL

Guten Abend, meine Damen und Herren. Heute Abend beginnen wir unsere Reihe von Radiovorträgen in Paris, Missouri, in denen ich die Prinzipien des Erfolgs erklären werde, die ich über mehr als 40 Jahre studiert und entwickelt habe. Ich freue mich, hier in Ihrer Stadt zu sein und hoffe, Sie werden von dem profitieren können, was ich Ihnen erzähle.

Das erste Prinzip, über das ich reden will, ist das Verfolgen eines konkreten Ziels. Ein solches zu haben, hört sich nach keinem besonders beeindruckenden oder dramatischen Thema an. Aber, meine Damen und Herren, es ist der erste Schritt zu jeder erwähnenswerten Leistung. Immer, wenn Sie auf einen erfolgreichen Menschen stoßen, lernen Sie eine Person kennen, die das Prinzip des konkreten Ziels bei allem, was sie tut, übernommen hat und ihm stets folgt. Deswegen habe ich es in dieser Radioreihe an erste Stelle gesetzt und werde auch in unserer zweiten Sendung darüber reden.

Ich werde Ihnen schildern, wieso es so wichtig ist, bei Ihrem Hauptziel absolut konkret vorzugehen. Vor einigen Jahren, direkt nach Ende des Ersten Weltkriegs, öffnete ich mein Bankschließfach und holte den Zettel mit meinem schriftlich festgehaltenen konkreten Hauptziel heraus. In dem Absatz, in dem ich mein voraussichtliches Einkommen für dieses Jahr, 1919, aufgeschrieben hatte, stand »10.000 Dollar pro Jahr«. Ich holte meinen Bleistift heraus und fügte eine Null hinzu, machte aus der Zahl »100.000 Dollar« und legte die schriftliche Notiz zurück in das Schließfach. Mir war klar geworden, dass ich meine Ziele höherstecken musste! Und ich glaube, nach nicht mehr als drei Wochen kam ein Mann aus Texas in mein Büro und bot mir 100.000 Dollar im Jahr, wenn ich nach Texas gehen und jeweils drei Wochen pro Monat Verkaufsliteratur für ihn schreiben würde. Ich nahm den von ihm aufgesetzten Vertrag an, unterzeichnete ihn, fuhr dorthin und brachte ihm so letztlich zehn Millionen Dollar ein.

Sein Vertrag war ausgefuchst. Ihm zufolge erhielt ich gar nichts von meinem Gehalt, wenn ich nicht ein ganzes Jahr vor Ort bliebe. Nach kurzer Zeit bemerkte ich, dass er die aufgebrauchten Gelder veruntreute. Statt das ganze Jahr zu bleiben, setzte ich das FBI auf ihn an, ging zurück nach Chicago und verlor das gesamte bis dahin erarbeitete Gehalt. Dann öffnete ich mein Schließfach erneut, holte mein notiertes konkretes Hauptziel heraus und las es genau. Folgendes hatte ich aufgeschrieben: »Ich werde im Jahr 1919 die Summe von 100.000 Dollar verdienen.«

Ich las sie also und sah sofort, was mit dieser Aussage nicht stimmte. Und ich wüsste gern, ob Sie mir sagen können, was

es war, bevor ich es verrate. Ich hatte die 100.000 Dollar zweifellos verdient, denn es gibt wohl kaum jemanden, der nicht gern 100.000 Dollar für Dienste zahlen würde, die ihm 10 Millionen Dollar eingebracht hatten. Okay, ich hatte es verdient, aber nicht erhalten. Und ich werde Ihnen erzählen, wieso nicht.

Ich habe es nicht bekommen, weil ich zwei wichtige Wörter in meiner Affirmation vergessen hatte. Lesen Sie sich die Aussage durch, die ich Ihnen mitgeteilt habe. Ich wiederhole sie noch einmal: »Ich werde im Jahr 1919 die Summe von 100.000 Dollar verdienen.« Nun, das ist doch konkret, oder nicht? Glauben Sie, es ist konkret? Es hört sich auf jeden Fall konkret an, oder nicht? Nein, ich habe zwei Worte vergessen. Ich hätte sagen sollen: »Ich werde im Jahr 1919 100.000 Dollar verdienen UND ERHALTEN.«

Glauben Sie, falls ich es so aufgeschrieben hätte, hätte es die Einstellung dieses betrügerischen Mannes gewandelt, der mich vielleicht von Anfang hintergehen wollte? Glauben Sie, es hätte etwas daran geändert, wie viel Geld ich erhalten hätte? Ich sage Ihnen, es hätte einen Unterschied gemacht, und ich werde Ihnen auch sagen, wieso. Hätte ich die Tatsache betont, dass ich dieses Gehalt auch erhalten würde, nachdem ich es verdient hatte, hätte ich den Vertrag zu meinem Anwalt gebracht, um diesen mit ihm akribisch durchzugehen. Und mein Anwalt hätte in einem Zusatzparagrafen in diesem Vertrag festgelegt, dass ich dieses Geld von Monat zu Monat als Verdienst erhalten hätte. Das wäre der Unterschied gewesen.

Die meisten Leute, die sich auf Verträge einlassen und verschiedenste Arrangements sowie Beziehungen mit anderen eingehen, tun es in derart loser Form, dass es selten zu dem

kommt, was die Anwälte gegenseitiges Einvernehmen nennen. Eine Person versteht einen Sachverhalt auf ihre Weise, jemand anderes begreift diesen jedoch als etwas völlig anderes.

Wir brauchen Verträge, weil einige Menschen leider Betrüger sind, denen man nicht vertrauen kann, oder sie suchen nach dem einfachen, unehrenhaften Weg. Den Pfad des geringsten Widerstands zu gehen, macht alle Flüsse und auch einige Menschen krumm, und das traf auf jeden Fall auf diesen Mann aus Texas zu.

Ich will Ihnen ein weiteres Beispiel dafür geben, wie wichtig es ist, ein konkretes Ziel zu verfolgen. Vor etwa 14 Jahren hat Bill Robinson, der hier aus Paris stammt, ein Exemplar meines Buches *Think and Grow Rich* gekauft. Er las es und war beeindruckt davon. Während seiner Lektüre sagte er sich selbst: »Eines Tages werde ich diesen Mr. Hill treffen und ihn dazu bringen, hierher nach Paris zu kommen und vor unseren Mitbürgern zu sprechen.«

Nun, »eines Tages«, meine Damen und Herren, ist nicht konkret. Es vergingen 14 Jahre. Dann las er im Bett eine der Tageszeitungen aus St. Louis und fand darin eine meiner Anzeigen über mein kommendes Seminar in St. Louis. Dieses Mal nahm er sich etwas anderes vor. Er sprang aus dem Bett und sagte: »Ich gehe nach St. Louis und treffe diesen Mann und ich werde ihn sofort hierherholen.« Das war schon konkreter. Er kam dorthin und heute bin ich hier.

So hätte er schon vor 14 Jahren handeln können – hätte er nur, als er das Buch las, gesagt: »Ich mag diese Botschaft, ich mag diesen Autor; ich werde ihn in einem Monat hierherholen.« Hätte er seine Absicht mit einem konkreten Datum versehen,

dann wäre ich schon vor langer Zeit hier gewesen, da können Sie sicher sein.

Ein konkretes Ziel. Ich habe festgestellt, dass erfolgreiche Männer, wie Mr. Andrew Carnegie, Henry J. Kaiser, Henry Ford und Thomas A. Edison alle ein konkretes Ziel vor Augen haben. Wenn ein guter Vorgesetzter einem Mitarbeiter etwas aufträgt, wird er im Allgemeinen nicht nur sagen, was dieser zu tun hat, sondern auch, wann und wo er es tun soll und auch wieso er es tun soll. Und was ebenso wichtig ist: Er teilt ihm mit, wie er es machen soll. Und noch wichtiger als alles Vorherige – er sieht zu, dass derjenige auch wirklich tut, was er ihm aufträgt. Er akzeptiert kein Nein als Antwort.

Das macht einen guten Vorgesetzten aus – er weiß genau, was er will und gibt diese Informationen an ihm unterstellte Menschen so weiter, dass sie es verstehen und sich merken können.

Während des Krieges war Mr. Kaiser an vielen militärischen Aufträgen beteiligt und produzierte die dringend benötigte Ausrüstung für die Regierung. Um sicherzustellen, dass die notwendigen Rohmaterialien zum erforderlichen Zeitpunkt in seiner Fabrik waren – wenn es zum Beispiel um die Lieferung eines bestimmten Stahls ging –, bestellte er nicht nur eine Wagenladung einer bestimmten Stahlsorte bei der United States Steel Corporation. Er ordnete an, dass dieser Stahl zu einem bestimmten Datum in seinem Werk sein müsse und schickte dann Disponenten zum Stahlwerk, die im Zug mitfahren sollten. Diese wies er an, jeden Eisenbahner, der es wagte, einen Waggon aus irgendeinem Grund auf ein Nebengleis umzuleiten, davon abzuhalten und den Waggon in Bewegung zu halten.

Andernfalls brauchten sie gar nicht mehr wiederzukommen, denn dann hätten sie keinen Arbeitsplatz mehr.

Das war ebenfalls ziemlich konkret. Auf diese Weise stellte Mr. Kaiser einen weltberühmten Rekord im Schiffbau auf. Er hatte noch nie zuvor Schiffe gebaut, aber er verstand das Prinzip, konkret zu handeln. Wenn Sie Mr. Kaiser kennen, dann wissen Sie, dass es auch heute noch eine seiner herausragenden Eigenschaften ist, konkret zu handeln. Dies ist einer der Gründe für seinen Erfolg. Er wusste, was er tun wollte, machte einen Plan, um sein Ziel umzusetzen und ging bei allen seinen Plänen äußerst konkret vor.

Dieses »was zu tun ist, wann es zu tun ist, wo es zu tun ist, wieso man es tun sollte und wie man es tut«, nenne ich die »WWWWW-Formel«. Es wäre doch eine gute Idee für Sie alle im Publikum, sich einen schönen Anstecker für Ihre Kleidung machen zu lassen, auf dem »WWWWW« steht. Die meisten Menschen, die diesen Anstecker sehen, werden nicht verstehen, was er bedeutet, aber Sie werden es wissen. Sie werden so daran erinnert, konkret sein zu müssen, wenn Sie einer Person etwas auftragen. Sie müssen demjenigen sagen, was er tun soll, wann er es tun soll, wo er es tun soll, wieso und wie er es tun soll, und dann müssen Sie ihn überwachen und zusehen, dass er es auch tut.

Ich werde Ihnen den Unterschied zwischen einem erfolgreichen und einem erfolglosen Menschen erläutern. Sehen Sie sich eine erfolglose Person an und Sie werden im Allgemeinen feststellen, dass ihre Anweisungen oder Wünsche schludrig, unverbindlich und unkonkret sind, und die so erzielten Resultate sehen dementsprechend aus.