

ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

verfasst von
Napoleon Hill



Erfolgsgesetze

in sechzehn Lektionen

Die wahre Philosophie,
auf der persönlicher Erfolg aufbaut.
Ein Erstlingswerk der Weltgeschichte,

verfasst im Jahre 1928

von

Napoleon Hill



herausgegeben von

I-Bux.Com

Wissen, das Ihr Leben gestaltet

Diese E-Book-Reihe ist völlig gratis.

Es ist Ihnen ausdrücklich gestattet,
die Kursteile gesamt oder auszugsweise auf Ihrer Homepage
oder anderweitig anderen Personen anzubieten.

*Teil 13
- Kooperation -*



Lektion 1: Das Mastermind

Lektion 2: Ein zentrales Ziel

Lektion 3: Selbstbewusstsein

Lektion 4: Die Gewohnheit des Sparens

Lektion 5: Eigeninitiative und Führungsqualitäten

Lektion 6: Vorstellungsvermögen

Lektion 7: Begeisterung

Lektion 8: Selbstbeherrschung

Lektion 9: Unverlangte Extraleistungen

Lektion 10: Ein sympathisches Wesen

Lektion 11: Geistige Klarheit

Lektion 12: Konzentration

**„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von**

Napoleon Hill

**Lektion 13
- Kooperation -**

**Können Sie auf viele
Fehlschläge zurückblicken?**

Sie haben Glück!

**Jetzt kennen Sie bereits
viele Wege, die nicht
funktionieren!**

„Wenn Sie daran glauben können, können Sie es auch schaffen!“

Die Zusammenarbeit - oder „Kooperation“ wie wir sie hier nennen - ist der Anfang allen organisierten Krafteinsatzes. Wie in Kurseinheit zwei erwähnt, hat Andrew Carnegie über die kooperativen Beiträge einer kleinen Gruppe von Männern ein riesiges Vermögen angehäuft.

Auch Sie können lernen, sich dieses Prinzips zu bedienen.

Es gibt zwei Arten von Kooperation, auf welche Sie in dieser Lektion aufmerksam gemacht werden:

Erstens: die Kooperation zwischen Personen, die sich zum Zwecke der Erreichung eines bestimmten Ziels in Form eines Mastermind zusammenschließen oder Bündnisse eingehen.

Zweitens: die Kooperation zwischen dem bewussten und dem unbewussten Bewusstseinsbereich, welche den Menschen befähigt, mit der unendlichen Intelligenz Kontakt aufzunehmen, mit ihr zu kommunizieren und sie „anzuzapfen“.

Falls Sie zu jenen gehören, die sich mit diesem Thema noch nicht eingehend beschäftigt haben, werden Sie die unter Punkt zwei genannte Hypothese vielleicht nicht nachvollziehen können, wenn Sie aber die Fakten studieren, auf der diese Hypothese beruht, wird Ihnen die Schlüssigkeit rasch einleuchten.

Beginnen wir zunächst mit einer kurzen Behandlung des physischen Aufbaus des Körpers:

„Wir wissen, dass der gesamte Körper von einem Nervengeflecht durchzogen ist, das als Kommunikationskanalsystem zwischen dem innerkörperlichen spirituellen Ich - das wir Bewusstsein nennen - und den Funktionen des externen Organismus fungiert.

Dieses Nervensystem ist dualer Art. Ein als „vegetatives Nervensystem“ bekanntes System ist der Kanal für all jene Aktivitäten, die nicht bewusst über unsere Willenskraft dirigiert werden - zum Beispiel die Wirkungsweise unserer Verdauungsorgane, die Reparatur der täglichen Gewebeanutzung und dergleichen.

Das andere System, das so genannte somatische Nervensystem, bildet den Kanal, über den wir die bewusste Wahrnehmung der physischen Sinne empfangen und die Körperbewegungen kontrollieren. Dieses System hat seinen Sitz im Gehirn, während das andere sein Zentrum in der als Solarplexus („Sonnengeflecht“) bekannten Ganglienmasse oder Umnervenmasse im hinteren Bereich des Magens hat.

Das somatische Nervensystem dient als Kanal für unsere willkürlichen oder bewussten Handlungen und das vegetative oder autonome System ist der Kanal, über den die lebenswichtigen Körperfunktionen gesteuert werden.

Somit ist das somatische System das Organ des Tagesbewusstseins und das vegetative Nervensystem das Organ des Unterbewusstseins.

Das Wechselspiel zwischen dem Tages- und dem Unterbewusstsein erfordert eine ähnliche Interaktion zwischen den entsprechenden Nervensystemen, wobei eine auffallende Verbindung durch den „Nervus vagus“ hergestellt wird. Dieser weitverzweigte Nerv tritt als Teil des vegetativen Systems aus der Gehirnregion heraus und mit seiner Hilfe steuern wir unsere Stimmorgane; dann verläuft er weiter zum Kehlkopf, verzweigt sich ins Herz und die Lungen und durchwandert das Zwerchfell, um dann seinen äußeren Mantel, der ihn als vegetativen Nerv ausweist, zu verlieren und sich mit dem somatischen System zu identifizieren und auf diese Weise ein Bindeglied zwischen den beiden zu formen
<http://www.hogeba.de>

Diese Ausführungen decken sich nicht hundertprozentig mit den neuesten Erkenntnissen aus dem Bereich der Neurologie.



und den Menschen körperlich zu einer Einheit zu machen.

Desgleichen zeigen unterschiedliche Gehirnregionen ihre Verbindung zwischen den objektiven und den subjektiven Bewusstseinsaufgaben und vereinfacht könnten wir somit sagen, dass der vordere Bereich des Gehirns den erstgenannten und der hintere den zweitgenannten Aufgaben zugewiesen wird, während der Mittelbereich an beiden Sphären beteiligt ist.

Die Intuition hat ihre Entsprechung im oberen Gehirnbereich zwischen dem Vorder- und dem Hinterkopf und physiologisch betrachtet ist hier die Stelle, an der intuitive Ideen Eintritt finden. Diese sind zunächst mehr oder weniger unausgegoren und allgemein gehalten, werden aber dennoch vom Tagesbewusstsein wahrgenommen; andernfalls würden wir ihrer überhaupt nicht gewahr werden. Das Bemühen der Natur ist es, diese Ideen in eine klarere und nutzbarere Form zu bringen, damit das Tagesbewusstsein damit weiterarbeiten und dem vegetativen Nervensystem eine entsprechende Schwingung zuführen kann, und dieses System führt dann seinerseits im somatischen System eine ähnliche Schwingung herbei und überträgt die Idee auf diese Weise an das subjektive Bewusstsein (Unterbewusstsein). Die Schwingung, die zunächst vom Scheitelpunkt des Gehirns zum Vorderhirn und dann über das vegetative System zum Solarplexus weitergeleitet wird, erfährt nun eine Kehrtwendung und steigt vom Solarplexus über das somatische System zum Hinterhirn hoch, wobei diese Kehrtschwingung das Wirken des subjektiven Bewusstseins anzeigt.

Wenn wir den vorderen Teil des Scheitels abnähmen, fänden wir genau darunter einen glänzenden Reif einer Gehirnssubstanz namens „Corpus callosum“ oder „Balken“. Das ist die Verbindungsstelle zwischen dem Subjektiven und dem Objektiven und während die Schwingung vom Solarplexus aus zu dieser Stelle des Großhirns zurückkehrt, wird sie in einer frischen Form, die sie über die stille Alchemie des subjektiven Bewusstseins erworben hat, im objektiven Bereich des Gehirns neu abgelegt. Das zunächst nur vage erkennbare Konzept wird also im objektiven Bewusstsein (Tagesbewusstsein) in eine klare und umsetzbare Form gebracht, woraufhin sich das objektive Bewusstsein über das Vorderhirn - den Bereich des Vergleichens und Analysierens - daran macht, von einer klaren Idee ausgehend weiterzuarbeiten und die latenten Möglichkeiten umzusetzen“. *

* Richter T. Toward in „The Edingburgh Lectures on Mental Science“



Der von Thomas Toward gebrauchte Begriff „subjektives Bewusstsein“ ist derselbe wie der von uns gebrauchte Begriff „Unterbewusstsein“ und der Begriff „objektives Bewusstsein“ entspricht dem Terminus „Tagesbewusstsein“.

Mehr zu Thomas Troward:

Das Studium des dualen Systems, über das der Körper Energie überträgt, zeigt uns die genauen Stellen, an denen die beiden Systeme miteinander verbunden sind und auch, auf welche Art und Weise wir einen Gedanken vom Tages- zum Unterbewusstsein befördern können.

<http://tinyurl.com/d35s85>

Dieses kooperative duale Nervensystem ist die wichtigste Form der Kooperation, die dem Menschen bekannt ist, denn über dieses System führt das Evolutionsprinzip seine Arbeit weiter, um klares Denken zu fördern (wie in Lektion elf beschrieben).

Wenn Sie Ihrem Unterbewusstsein mit Hilfe der Autosuggestion eine Idee einprägen, tun Sie dies über das duale Nervensystem, und wenn Ihr Unterbewusstsein für einen von Ihnen eingepägten Wunsch einen klaren Plan ausarbeitet, wird der Plan über dasselbe duale Nervensystem wieder an Ihr Tagesbewusstsein geliefert.

Dieses kooperative Nervensystem bildet eine direkte Kommunikationsleitung zwischen Ihrem normalen Tagesbewusstsein und der unendlichen Intelligenz.

<http://www.hogebea.de>

Aus meiner eigenen Erfahrung als Studienanfänger in diesem Bereich weiß ich, wie schwer die vorgenannte Hypothese zu akzeptieren ist. Ich werde die Stichhaltigkeit der Hypothese deshalb so einfach wie möglich belegen.

Bevor Sie sich schlafen legen, prägen Sie Ihrem Unterbewusstsein den Wunsch ein, am nächsten Morgen um eine bestimmte Uhrzeit - sagen wir um 4.00 Uhr morgens - aufzuwachen, und wenn diese Einprägung von der positiven Bestimmtheit begleitet wird, dass Sie um diese Uhrzeit wachwerden wollen, wird Ihr Unterbewusstsein diesen Eindruck registrieren und Sie um diese Zeit wecken.

Nun könnte folgende Überlegung entstehen:

„Wenn ich meinem Unterbewusstsein den Wunsch einprägen kann, um eine bestimmte Uhrzeit wach zu werden und es mich um diese Zeit weckt, warum gewöhne ich mir dann nicht an, ihm auch andere und wichtigere Wünsche einzuprägen?“

Wenn Sie sich diese Frage stellen und **auf einer Antwort beharren**, befinden Sie sich bereits sehr in der Nähe - vielleicht sogar schon auf dem direkten Wege - zu der in Lektion elf beschriebenen Geheimtür zur Erkenntnis.



Wir widmen uns nun dem Thema der Kooperation zwischen Personen, die sich zum Zwecke der Erreichung eines bestimmten Ziels zusammenfinden. In Lektion zwei haben wir diese Art der Kooperation mit dem Begriff „organisierter Energieeinsatz“ beziehungsweise „organisierter Krafteinsatz“ bezeichnet.

In gewisser Weise wird zumindest eine Phase der Kooperation in jeder dieser Kurseinheiten angesprochen. Dies war deshalb nötig, damit der Teilnehmer Leistungsvermögen („Macht“) entwickeln kann und Leistungsvermögen kann nur über organisierten Energieeinsatz entwickelt werden.

Wir leben in einer Zeit der kooperativen Bemühungen und Anstrengungen. Die Leitung beinahe aller erfolgreichen Geschäftsbetriebe bedient sich in irgendeiner Form der Kooperation. Dasselbe gilt auch für die Bereiche der Industrie und des Finanzwesens und für viele andere Sparten.

Ärzte und Anwälte haben ihre Berufsverbände und Standesvereinigungen. Die Bankiers haben örtliche und nationale Vereinigungen. Die Einzelhändler verfügen ebenfalls über Verbände und Vereinigungen. Viele Automobilbesitzer sind Clubs angeschlossen. Ob Drucker, Installateure und oder Kohlenhändler, alle haben sie ihre eigenen Berufsverbände und Vereinigungen. Das Ziel dieser Verbindungen ist die Kooperation.

Die Arbeitnehmer haben ihre Gewerkschaften und die Kapitalgeber haben ihrerseits unter den verschiedensten Bezeichnungen ihre Vereinigungen.

Staaten haben ihre kooperativen Bündnisse, auch wenn sie die volle Bedeutung des Wortes „Kooperation“ noch nicht begriffen zu haben scheinen. Die Initiative des verstorbenen Präsidenten Wilson zur Gründung des Völ-

kerbundes wurde zwar von seinem Nachfolger Harding unter dem Namen „World Court“ weiterverfolgt, kam aber trotz der auf Kooperation ausgerichteten Tendenz wieder zum Erliegen.

Es ist offensichtlich, dass diejenigen, die das Prinzip der Kooperation wirksam anwenden, am längsten überleben und dass dieses Prinzip von der niedrigsten tierischen Ebene bis zu menschlichen Bestrebungen seine Gültigkeit besitzt.

Mr. Carnegie und Mr. Rockefeller sowie auch Mr. Ford haben dem Geschäftsmann den Wert kooperativen Bemühens vorgemacht; sie haben uns ein Prinzip vor Augen geführt, das ihnen zu großen Vermögen verholfen hat.

Die Kooperation ist die Grundlage jeder erfolgreichen Führung. Henry Fords offensichtlichste Stärke ist die von ihm aufgebaute gut durchstrukturierte Organisation. Diese Organisation verschafft ihm nicht nur Absatzwege für seine Automobile, sondern - was noch wichtiger ist - sie gibt ihm die finanzielle Macht, um in einer eventuellen Notlage weiterbestehen zu können. Diese Tatsache hat sich bereits bei mehreren Gelegenheiten bewahrheitet.

Da Ford den Nutzen des Kooperationsprinzips verstanden hat, konnte er sich von einer Position, in der er von Finanzierungsinstituten abhängig ist, befreien und gleichzeitig eine größere Handelsmacht schaffen.

Ein weiteres Beispiel für eine Form der kommerziellen Zusammenarbeit sind die Ladenketten, die sowohl Einkaufs- wie auch Vertriebsvorteile bringen.

Das moderne Kaufhaus, das mit einer Gruppe kleinerer Läden unter ein und demselben Dach und unter einer einzigen Leitung vergleichbar ist, und welches die Kosten zentralisiert, ist ein weiteres Beispiel für die Vorteile kooperativer Bemühungen im Bereich des Handels.

In Lektion fünfzehn werden Sie Möglichkeiten des kooperativen Einsatzes in seiner höchsten Form vorfinden und Sie werden auch sehen, welche Rolle dieser Kooperation beim Erwerb von Macht zukommt.

Wie Sie bereits gelernt haben, bezeichnen wir mit dem Begriff „Macht“ den organisierten Energie- oder Krafteinsatz. Die drei wichtigsten Faktoren sind hierbei:

Konzentration
Kooperation und
Koordination.

Wie über die Kooperation Macht entsteht.

Wie wir bereits gesehen haben, ist Macht organisierter Kraft- oder Energieeinsatz. Die persönliche Macht ergibt sich aus der Entwicklung, Organisation und Koordinierung der geistigen Fähigkeiten. Dies ist über die Beherrschung und Anwendung der fünfzehn Prinzipien, welche Grundlage dieses Kurses bilden, möglich.

Wie Sie vorgehen haben, um diese Prinzipien zu beherrschen, wird in Lektion sechzehn beschrieben.



Allerdings ist die Entwicklung persönlicher Macht nur der erste Schritt auf dem Weg zur Entwicklung der potenziellen Macht, die Ihnen über eine Kräftebündelung - oder Kooperation - zur Verfügung steht.

Es ist eine bekannte Tatsache, dass alle Personen, die große Vermögen angehäuften haben, auch fähige Organisatoren waren. Damit ist gemeint, dass sie die Fähigkeit besaßen, die kooperativen Bemühungen anderen Personen, die ihrerseits Talente und Fähigkeiten einbrachten, welche den Organisatoren fehlten, zu nutzen.

Das Hauptanliegen dieses Kurses ist es, die Prinzipien der organisierten und kooperativen (oder gebündelten) Bemühungen so darzustellen, dass der Kursteilnehmer ihre Bedeutung verstehen und sie zur Grundlage seiner eigenen Philosophie machen kann.

Nehmen Sie als Beispiel einen beliebigen Geschäftsbetrieb oder Beruf. Wenn Sie das Expansionspotenzial dieses Betriebs oder Berufs „unter die Lupe nehmen“, werden Sie feststellen, dass **die Begrenzung lediglich in der mangelnden Umsetzung organisierter und kooperativer Anstrengungen besteht**. Sehen wir uns hierzu den Rechtssektor an:

Falls eine Anwaltskanzlei nur eine einzige geistige Ausrichtung aufzuweisen hat, ist sie stark eingeschränkt; dies gilt selbst dann, wenn sie aus einem dutzend fähiger Anwälte besteht. Das komplizierte Rechtssystem verlangt heute eine größere Vielfalt an Talenten.

Es liegt deshalb auf der Hand, dass **eine bloße organisierte Anstrengung noch nicht ausreichend ist, um einen außergewöhnlichen Erfolg zu sichern**; die Organisation muss aus Personen bestehen, von denen jede einzelne ein Fachwissen oder besonderes Talent einbringen kann, das die übrigen Mitglieder nicht vorweisen können.

Eine gut organisierte Anwaltskanzlei würde deshalb Talente beschäftigen, die auf die Vorbereitung von Rechtsfällen spezialisiert sind; Männer und Frauen mit Weitblick und Vorstellungsgabe, die es verstehen, das Recht und die Beweise in Form eines stichhaltigen Plans zusammenzubringen. Solche Personen müssen nicht zwangsläufig die Besten sein, wenn es darum geht, einen Fall vor Gericht vorzutragen, für diese Aufgabe sind wieder andere besser geeignet. Es gibt die unterschiedlichsten Rechtsfälle und somit werden sowohl im Vorfeld wie auch bei der eigentlichen Verhandlung auch unterschiedliche Talente benötigt. So kann ein Fachanwalt für Gesellschaftsrecht zum Beispiel für einen Strafprozess völlig ungeeignet sein.

Falls ein Anwalt, der sich mit dem Gedanken an eine Gründung einer Kanzleigemeinschaft trägt, das Prinzip der organisierten und kooperativen Bemühungen verstanden hat, würde sich dieser Anwalt mit Talenten umgeben, die in den verschiedenen Rechtsbereichen, in denen er Fälle anzunehmen gedenkt, spezialisiert und sachkundig sind. Dagegen würde sich jemand, der von der potenziellen Macht dieses Prinzips keine Ahnung hat, beliebige Anwaltskollegen suchen und seine Auswahl mehr nach dem Zufallsprinzip oder aufgrund der Bekanntschaft mit anderen Anwälten vornehmen, statt auf die fachliche Eignung der Partner zu achten.

Das Thema des organisierten Krafteinsatzes wurde zwar bereits in den vorhergehenden Kurseinheiten behandelt, es wird jedoch im Zusammenhang mit der vorliegenden Lektion nochmals angesprochen, um Ihnen die **Notwendig-**



keit vor Augen zu führen, Bündnisse oder Organisationen einzugehen, deren Mitglieder über die notwendigen Begabungen und Fähigkeiten verfügen, welche für die Erreichung des angestrebten Ziels benötigt werden.

Bei fast allen Unternehmungen kommerzieller Art sind mindestens drei verschiedene Arten von Talenten erforderlich, nämlich:

Käufer
Verkäufer sowie
Finanzsachverständige.

Wenn diese drei Gruppen ihre Bemühungen organisieren und koordinieren, erreichen sie über diese Kooperation eine Macht, die ein Einzelner von ihnen niemals erreichen könnte.

Viele Geschäfte sind deshalb erfolglos, weil alle entweder nur Verkäufer oder nur Finanzleute oder nur Einkäufer sind. Von Natur aus sind die fähigsten Verkäufer optimistische, begeisterungsfähige und positive Menschen, während Finanzleute eher nüchterne, bedachte und konservative „Typen“ sind. Für den Erfolg eines kommerziellen Unternehmens sind beide Gruppen notwendig, aber ohne den modifizierenden Einfluss der anderen Gruppe neigt eine Gruppe zur Einseitigkeit und wird für das Geschäft eine zu schwere Last.

James J. Hill gilt allgemein als der effizienteste Eisenbahnbauer Nordamerikas. Es ist aber ebenfalls bekannt, dass er nie Bauingenieur, Brückenbauer oder Lokomotivingenieur oder Mechaniker war. Er war auch kein Chemiker. Aber alle diese hochgradig spezialisierten Fähigkeiten sind für den Eisenbahnbau unerlässlich. Mr. Hill verstand die Prinzipien des organisierten Kräfteeinsatzes und der Kooperation, er umgab sich deshalb mit Männern, die all diese Fähigkeiten, die ihm selbst abgingen, besaßen.

Das moderne Großkaufhaus ist ein hervorragendes Beispiel für eine organisierte und kooperative Energiebündelung.

Jede Fachabteilung ist dem Management einer Person unterstellt, die etwas vom Einkauf und von der Vermarktung der in dieser Abteilung angebotenen Waren versteht.

Hinter diesen Abteilungsleitern steht ein Personal, das aus Fachleuten für Einkauf, Verkauf, Finanzierung und dem Management von Mitarbeitergruppen besteht. Diese Art des organisierten Kräfteeinsatzes verleiht jeder Abteilung sowohl eine Einkaufs- wie auch eine Verkaufsmacht, welche der Abteilung nicht zur Verfügung stünde, wenn sie an einem anderen Ort, losgelöst von dieser Gruppe, ihre Kosten gesamt selbst tragen müsste.

Zu der Zeit als Andrew Carnegie in der Stahlindustrie tätig war, beherrschte er diese Branche mit Leichtigkeit, und zwar aus dem einfachen Grunde, dass er das Prinzip der organisierten und kooperativen Kräftebündelung nutzte, indem er sich mit hochgradig spezialisierten Finanzexperten, Chemikern, Verkaufsleitern, Rohstoffeinkäufern, Transportfachleuten und anderen Spezialisten umgab. Er organisierte diesen „Mitarbeiterstab“ in das, was er ein „Mastermind“ nannte.

Jede gute Universität bietet ein anschauliches Beispiel für die Notwendigkeit organisierter und kooperativer Bemühungen. Die Professorenschaft besteht aus Männern und Frauen, die in den unterschiedlichsten Bereichen ein
<http://www.hogebea.de>



fundiertes Fachwissen besitzen. Hier haben wir Experten für Literatur, für Mathematik, für Chemie oder für Volkswirtschaft. Dort haben wir Experten für Medizin, Rechtswissenschaften oder anderer Fächer. Insgesamt ist die Universität eine Gruppe von Fachhochschulen, wobei eine jede dieser Hochschulen von Experten geleitet wird, deren Effizienz über den gebündelten oder kooperativen Energieeinsatz wesentlich gesteigert wird.

Egal wo und egal in welcher Form sie auf Macht treffen, Sie werden immer wieder feststellen, dass die Hauptfaktoren **Organisation** und **Kooperation** heißen. Diese beiden Prinzipien finden Sie von der niedrigsten Vegetationsform bis hin zum Menschen.

An der norwegischen Küste befindet sich der bekannteste und unbezwingbarste Strudel der Welt. Dieser riesige Wirbel aus einer nie enden wollenden Bewegung hat noch nie ein Opfer wieder hergegeben, das in sein überschäumendes Wasser fiel.

Ebenso sicher sind jene unglücklichen Seelen der Vernichtung preisgegeben, die in den großen Mahlstrom des Lebens geraten, der alle, die das **Prinzip des organisierten und kooperativen Kräfteinsatzes** nicht verstehen, mit sich in die Tiefe reißt. Wir leben in einer Welt, wo nur der Tüchtige bestehen kann, der, der sich des organisierten Kräfteinsatzes zu bedienen weiß.

Schade um den Menschen, der entweder aus Unwissenheit oder aus Egoismus der Meinung ist, dass er die Meere des Lebens im zerbrechlichen Boot des Alleingangs besegeln kann. Dieser Mensch wird feststellen müssen, dass es Strudel gibt, die noch gefährlicher sind als die unfreundlichsten Strömungen der Gewässer. Alle Naturgesetze beruhen auf einem harmonischen und kooperativen Zusammenwirken; jeder, der in der Welt einen herausragenden Platz eingenommen hat, hat dies irgendwann festgestellt.

Wenn sich Menschen in unfreundliche Auseinandersetzungen gleich welcher Art oder Ursache hineinsteigern, geraten sie in gefährliche Nähe zu diesen Strudeln.

Der Erfolg im Leben ist nur über ein friedliches, harmonisches und kooperatives Bemühen erreichbar! Der „Einzelkämpfer“ steht auf verlorenem Posten. Selbst wenn ein Mann abgeschieden von der Zivilisation als Einsiedler in der Wildnis leben sollte, ist er doch zum bloßen Überleben von Kräften außerhalb von ihm abhängig. Je mehr er Teil der Zivilisation wird, umso abhängiger wird er vom kooperativen Energieeinsatz und Miteinander.

Unabhängig davon, ob ein Mensch von seiner Arbeit oder von den Zinsen seines Vermögens lebt, wird er auf weniger Gegnerschaft stoßen, wenn er mit anderen kooperativ und freundlich zusammenlebt.



Wenn die Lebensphilosophie dieses Menschen darüber hinaus auf Kooperation statt auf Wettbewerb beruht, wird er sich nicht nur seine Bedürfnisse und seine Luxusanschaffungen mit einem geringeren Aufwand erfüllen oder besorgen können, sondern er wird zusätzlich mit einem Glücksgefühl belohnt werden, das dem auf Konkurrenz ausgerichteten Zeitgenossen fremd ist.

Ein Vermögen, das über kooperative Bemühungen geschaffen wird, hinterlässt im Herzen des Besitzers keine Narben; bei einem Vermögen, das über Konflikte und gar über abjagende Methoden, die an Erpressung grenzen, angehäuft wird, lässt sich dies nicht behaupten.

Die Erlangung materiellen Wohlstands, sei es zum Zwecke des bloßen Überlebens oder zum Erwerb von Luxusgütern, nimmt einen sehr großen Teil unseres irdischen Strebens ein. Wenn wir diese materialistische Tendenz des menschlichen Wesens schon nicht verändern können, können wir aber doch zumindest die Methode ändern und uns für den Weg der Kooperation entscheiden.

Die Kooperation bieten einen doppelten Vorteil: sie liefert uns sowohl die Erfüllung der Grundbedürfnisse als auch der Luxusdinge und sie verschafft uns einen inneren Frieden, der dem Habgierigen unbekannt ist. Der Habsüchtige und Gierige kann zwar ein großes materielles Vermögen anhäufen, aber er wird dafür seine Seele verraten haben.

Wir wollen nicht vergessen, dass jeder Erfolg auf Macht beruht und dass Macht aus einem durch das Tun organisierten und zum Ausdruck gebrachten Wissen entsteht.

Die Welt zahlt nur für eine einzige Art von Wissen, nämlich für das Wissen, das **durch konstruktive Leistung zum Ausdruck gebracht** wird. Einer der bekanntesten Bankiers Amerikas sagte bei einer Ansprache vor Wirtschaftsstudenten:

„Sie sollten stolz sein auf Ihre Diplome, denn sie sind der Beweis dafür, dass Sie sich im Bereich der Wirtschaft auf das Tun vorbereitet haben.

Einer der Vorteile einer Wirtschaftsschule ist, dass Sie auf das Tun vorbereitet werden. Ich will die Unterrichtsmethoden keineswegs schmälern, ganz im Gegenteil, aber leider gibt es auch sehr viele Fachschulen, in denen der Student auf alles vorbereitet wird - nur nicht auf das praktische Tun!

Sie sind mit einer einzigen Absicht in dieses Institut gekommen und diese Absicht bestand darin, dass Sie lernen wollten, wie Sie einen Dienst erbringen und damit Ihren Lebensunterhalt verdienen. Die neueste Kleidermode ist für Sie ohne großes Interesse, denn Sie haben sich darauf vorbereitet, in einem Bereich zu arbeiten, der auf modische Aspekte keinen Wert legt. Sie sind auch nicht hierher gekommen, um zu lernen, wie man auf einer Party Tee eingießt oder wie man Höflichkeit vortäuscht, während man innerlich die anderen, die ein feineres Zwirn tragen oder flottere Autos fahren, beneidet - Sie sind in diese Schule gekommen, um zu lernen, wie man arbeitet!“

In der Abschlussklasse, vor der dieser Bankier sprach, befanden sich dreizehn junge Männer. Ein jeder von ihnen war so arm, dass er kaum das Schulgeld aufbringen konnte und manche mussten es sich vor und nach den Unterrichtsstunden selbst verdienen.

Das war vor fünfundzwanzig Jahren.

Letzten Sommer traf ich den Präsidenten dieser Wirtschaftsschule und er schilderte mir, was aus diesen Absolventen geworden ist. Einer ist mittlerweile der Präsident eines Großhandelskonzerns und „ein gemachter Mann“. Ein anderer ist ein erfolgreicher Anwalt, zwei dieser damaligen Abgänger besitzen jetzt selbst eine Wirtschaftsschule, einer ist Wirtschaftsprofessor an einer der größten Universitäten Amerikas, einer ist der Präsident eines großen Automobilkonzerns, zwei sind Bankpräsidenten und ebenfalls wohlhabend. Einer ist Kaufhausbesitzer, einer ist Vizepräsident einer großen Eisenbahngesellschaft, einer ist Wirtschaftsprüfer, einer ist mittlerweile verstorben und der dreizehnte ist der Verfasser des Kurses, den Sie jetzt studieren.

Elf Erfolge von dreizehn - das kann sich doch sehen lassen! Zu verdanken ist es dem **Geiste der Aktion, des Handelns, des Tuns**, der in dieser Wirtschaftsschule vermittelt wurde.

Ihre theoretische Vorbildung ist nicht das Ausschlaggebende; es geht darum, wie weit Sie das Gelernte durch organisiertes und intelligent gelenktes Tun umsetzen!

Damit spreche ich mich in keiner Weise gegen eine schulische Fortbildung aus, sondern möchte denjenigen, die eine solche formale Bildung nicht genossen haben, Hoffnung machen und sie ermutigen, ihr - vielleicht geringes - Wissen, in intensives und konstruktives Handeln umzusetzen.

Einer der größten US-Präsidenten, die je das Weiße Haus bezogen haben, hatte nur eine geringe Schulbildung, aber er leistete bei der Umsetzung seiner geringen Vorbildung über das gezielte Tun eine dermaßen hervorragende Arbeit, dass sein Name untrennbar mit der Geschichte der Vereinigten Staaten verbunden bleiben wird.

Jede Stadt, jedes Dorf, jeder Marktflecken, hat einen gewissen Anteil an Müßiggängern und Herumlungerern. Sieht man sich diese Leute näher an, erkennt man rasch, dass sie grundsätzlich dazu neigen, alles „auf die lange Bank zu schieben“.

Der Mangel an Tatkraft hat sie immer wieder zurückgeworfen, bis sie sozusagen im Straßengraben des Lebens landeten, und dort ihr restliches Dasein fristen werden, es sei denn sie werden durch einen Zufall wieder auf die offene Straße geworfen, wo am Tun kein Weg vorbei geht.

Lassen Sie es nicht soweit kommen!

Jedes Büro, jeder Laden und jede Bank und auch jeder andere Arbeitsplatz kann eine Reihe menschlicher Opfer vorweisen, die ihre Situation dem Zögern und Aufschieben verdanken; diese unglücklichen Leute watscheln die staubige Straße der Misserfolge entlang, weil sie niemals gelernt haben, sich durch die **Tat** Ausdruck zu verschaffen.

Es ist leicht, diese Unglücklichen zu erkennen, wenn Sie mit ihnen in Kontakt kommen. Diese Menschen bringen ihre Fehlvorstellungen zum Beispiel wie folgt zum Ausdruck:

„Ich tu, wofür ich bezahlt werde. Damit komme ich über die Runden“.



Ja, sie „kommen über die Runden“ - aber keinen Schritt weiter!

Vor einigen Jahren, in der Zeit der knappen Arbeit und der hohen Löhne, beobachte ich im Stadtpark von Chicago einmal einige körperlich gut gebaute Männer, die dort herumlungerten. Ich wurde neugierig und wollte wissen, welche Ausrede sie für dieses Nichtstun hätten, also sprach ich eines Nachmittags sieben davon an.

Mit Hilfe eines großzügigen Angebots an Zigarren und Zigaretten konnte ich mir das Vertrauen dieser Müßiggänger erkaufen und einen Einblick in ihre Lebensauffassung gewinnen. Alle gaben sie denselben Grund an: sie seien arbeitslos. Alle bedauerten sie ihr Los, denn sie hätten ja nie eine Chance gehabt !!!

Die drei Ausrufezeichen sind kein Versehen!

Man stelle sich das vor - diesen Leuten wurde „keine Chance gegeben“. Natürlich nicht.

Die Welt gibt niemandem eine Chance. Der Mann, der seine Chance will, muss sie sich durch das **Tun** selber schaffen. Wenn er aber untätig abwartet, bis sie ihm sozusagen auf dem Silbertablett präsentiert wird, kann er nur auf Enttäuschung stoßen!

Der siebte Mann aus dieser Gruppe war ein besonders gut aussehendes Exemplar. Er lag dösend auf dem Gras und hatte sein Gesicht mit einer Zeitung bedeckt. Als ich die Zeitung hochhob, schnappte er sie mir wieder weg und döste weiter.

Dann nahm ich die Zeitung nochmals und hielt sie so, dass er sie nicht mehr erwischte. Er setzte sich auf und ich konnte ihn befragen. Dieser Mann war Absolvent von zwei Universitäten im Osten, er hatte einen Master von der einen und einen Dokortitel von der anderen.

Seine Geschichte war erbärmlich.

Er hat eine Reihe von Jobs hinter sich, aber sein Arbeitgeber oder ein Kollege war immer gegen ihn. Er war nicht in der Lage, den anderen den Wert seiner Hochschulausbildung vor Augen zu führen. Man „gab ihm keine Chance“.

Hier war ein Mann, der das Zeug zum Leiter eines großen Geschäftsbetriebs gehabt hätte, wenn er sich nicht im Treibsand des Vor-sich-Herschiebens verloren hätte und wenn er sich von der falschen Vorstellung, dass die Welt ihm eine Chance schulde, verabschiedet hätte.

Glücklicherweise bauen die meisten Hochschulabgänger ihre Zukunft nicht auf ein solchermaßen schwaches Fundament, **da niemand erfolgreich werden kann, der für sein Wissen bezahlt werden will statt für das, was er mit diesem Wissen anfängt!**

Der vorgenannte Mann stammte aus einer angesehenen Familie aus Virginia. Seine Vorfahren waren bis zur Landung der Mayflower zurückverfolgbar. Er zog seine Schultern zurück, klopfte sich mit der Faust auf die Brust und brüstete sich mir: „Yes Sir, ich bin ein Sohn der ersten Familien im alten Virginia!“

Meine Beobachtungen brachten mich zu dem Schluss, dass es weder für den Sohn noch für die Familie immer das Beste ist, ein Sohn der „ersten Familien“ zu sein. Allzu oft gehen diese Söhnchen mit ihren Familiennamen hausieren und bringen es selbst zu nichts. Vielleicht bin ich hier etwas voreingenommen, aber diesen Umstand habe ich in der Tat sehr häufig festgestellt; andere Männer und Frauen, die keine so wohlbekannten Familiennamen haben, aber die Arbeit der Welt verrichten, haben weder die Zeit oder noch das Interesse, um mit ihrer Abstammung zu prahlen.

Vor einiger Zeit reiste ich durch den Südwesten Virginias, wo ich herstamme. Das was das erste Mal seit zwanzig Jahren, dass ich wieder in dieser Gegend war. Es war ein trauriger Anblick, die Söhne jener, die vor zwanzig Jahren als die „ersten Familien“ bekannt waren, mit den Söhnen normaler Sterblicher zu vergleichen. Letztere hat sich durch das Tun ihre Positionen geschaffen.

Ich wurde einmal gebeten, in Boston eine Rede zu halten. Danach erbot sich ein Empfangskomitee, mir die Stadt zu zeigen, was uns unter anderem auch nach Cambridge führte, wo wir die Havard-Universität besuchten. Dort konnte ich viele Abkömmlinge von „ersten Familien“ beobachten, einige fuhren schnittige Packards. Vor zwanzig Jahren wäre ich stolz gewesen, auf dieser Universität studieren zu dürfen, aber mein über die Jahre gereifter Blick brachte mich zu dem Schluss, dass ich dann, wenn mir dieses Vorrecht vergönnt gewesen wäre, vielleicht ohne einen Packard ebenso gut abgeschnitten hätte.

Ich sah auch einige Harvard-Studenten, die keine Packards besaßen. Diese arbeiteten als Kellner in dem Speiselokal, in dem wir zu Mittag aßen. Soweit ich sehen konnte, fehlte ihnen nichts Wesentliches, bloß weil sie keinen Luxus schlitten besaßen und sie schienen auch nicht darunter zu leiden, dass sie nicht aus den „ersten Familien“ stammten.

Damit will ich natürlich nichts über die Havard-Universität sagen - immerhin eine der hervorragenden Universitäten der Welt. Auch über die „ersten Familien“, die ihre Sprößlinge nach Havard schicken, will ich keine Aussage treffen. Im Gegenteil. Diese Ausführungen sollen denen, die - wie ich selbst auch - nur ein geringes schulisches Vorwissen haben, Mut machen, das Wenige durch konstruktives und nützliches Tun zum Ausdruck zu bringen.

Das Nichtstun ist einer der Hauptgründe dafür, warum es einigen Städte und Ortschaften immer schlechter geht.

Nehmen Sie zum Beispiel die Stadt X. Auch wenn der Name hier nicht genannt wird, werden Sie sie anhand der folgenden Beschreibung erkennen, sofern Sie mit diesem Teil des Landes vertraut sind. Unsinnige Vorschriften haben dazu geführt, dass sämtliche Restaurants an den Sonntagen geschlossen sind. Die Eisenbahnzüge müssen beim Durchfahren der Stadt eine Geschwindigkeitsbegrenzung von maximal zwölf Meilen pro Stunde einhalten. Die Parks der Straße sind von Schildern gesäumt, auf denen das Betreten des Rasens verboten wird. Weitere abwegige Verordnungen haben dazu geführt, dass die besten Industriebetriebe mit der Zeit abgezogen sind. Den Fußgängern sieht man die Traurigkeit und Lebensunlust an.

Insgesamt ist die Massenpsychologie in dieser Stadt negativ.



Sobald man aus dem Zug aussteigt, hüllt einen die negative Atmosphäre förmlich ein und man will am liebsten gleich wieder einsteigen und weiterfahren. Der Ort erinnert an eine Geisterstadt und die Leute sehen aus wie lebende Gespenster.

Es gibt keine Anzeichen von Aktion!

Dieser Geisteszustand der Inaktivität - des Nichtstuns - zeigt sich überall: in den Banken, in den Schaufenstern der Ladengeschäfte und in den Gesichtern der Verkäufer. Ich suchte eines dieser Geschäfte auf, um mir eine Kniehose zu kaufen. Eine kurzhaarige junge Frau, die man für einen Flapper hätte halten können, wenn sie nicht zu träge gewesen wäre, zog widerwillig eine Schachtel aus dem Regal. Als ich die Schachtel in die Hand nahm und mir das Kleidungsstück ansah, bemerkte sie meine Enttäuschung. Dann gähnte sie:

„Das ist das Beste, was Sie in diesem Ramschladen kriegen können“.

„Ramschladen!“ Diese Frau muss Gedankenleserin gewesen sein, denn dieser Ausdruck schoß auch mir durch den Kopf. Alles erinnerte in der Tat an einen Ramschladen, die ganze Stadt machte diesen Eindruck! Ich musste hier weg, diese Atmosphäre fing an, mir das Blut zu vergiften! Die negative Einstellung dieser Leute strömte aus und umzingelte mich.

Maine ist nicht der einzige Bundesstaat, der mit einer Stadt geplagt ist, wie ich sie soeben beschrieben habe. Ich könnte mehrere nennen, aber wer weiß, vielleicht widme ich mich eines Tages ja der Politik, deshalb überlasse ich es Ihnen lieber selbst, Ihre eigenen Analysen anzustellen und die vor Tatkraft und Aktion übersprudelnden Städte mit den langsam vor sich hinsiechenden und von Untätigkeit und Negativität zerfressenen Ortschaften zu vergleichen.

Ich kenne einige Konzerne, die sich ebenfalls im Zustand der Untätigkeit befinden, aber auch hier will ich keine Namen nennen. Wahrscheinlich kennen Sie selbst ebenfalls eine Reihe davon.

Vor vielen Jahren arbeitete Frank A. Vanderlip, der bekannteste und fähigste Bankier Amerikas, für die National City Bank in New York City.

Sein Gehalt war von Anfang an überdurchschnittlich und der Grund hierfür waren seine Fähigkeiten, die ihm zu einem wertvollen Mitarbeiter machten.

Er bekam ein Privatbüro, das mit einem edlen Mahagonischreibtisch und einem Chefsessel ausgestattet war. Auf dem Schreibtisch befand sich ein elektrischer Summer, über den er die Vorzimmerdame hereinrufen konnte.

Am ersten Tag kam keine Arbeit auf seinen Schreibtisch. Am zweiten, dritten und vierten Tag blieb sein Schreibtisch ebenfalls leer. Niemand kam herein und niemand sprach mit ihm.

Gegen Ende der Woche fing er an, sich unwohl zu fühlen (Aktionsorientierte Männer fühlen sich immer unwohl, wenn keine Arbeit in Sicht ist).

Die darauf folgende Woche begab sich Mr. Vanderlip zum Büro des Präsidenten und sagte: „Sehen Sie, Sie zahlen mir ein gutes Gehalt, aber Sie geben mir nichts zu tun. Das geht mir auf die Nerven“.



Der Präsident blickte von seinem Schreibtisch auf und sah ihn an.

„Da ich die ganze Woche Zeit zum Nachdenken hatte“, fuhr Mr. Vanderlip fort, „habe ich mir einen Plan überlegt, wie die Umsätze dieser Bank erhöht werden könnten“.

Der Präsident versicherte ihm, dass sich die Worte „Nachdenken“ und „Plan“ gut anhörten und bat ihn, weiterzusprechen.

„Ich habe mir einen Plan überlegt“, sprach Mr. Vanderlip weiter, „der der Bank meine Erfahrung im Wertpapiergeschäft zur Verfügung stellt. Ich schlage vor, dass wir eine Wertpapierabteilung gründen und sie in der Werbung besonders herausstreichen“.

„Was? Diese Bank soll Werbung treiben?“ fragte der verdutzte Präsident. „Wir haben noch nie Werbung betrieben. Es funktioniert auch ohne sie!“

„Nun, dann beginnen wir eben jetzt damit. Und als erstes kündigen wir die neue Wertpapierabteilung an!“

Mr. Vanderlip setzte sich durch. Aktionsorientierte Personen setzen sich fast immer durch - das ist einer ihrer Wesenszüge. Die National City Bank gewann aber ebenso, denn dieses Gespräch war der Anfang einer der progressivsten und rentabelsten Werbekampagnen, die jemals von einer Bank gestartet wurden und das Ergebnis war, dass die National City Bank zu einer der mächtigsten Finanzinstitute Amerikas aufstieg.

Es gab auch noch weitere, ebenfalls erwähnenswerte Folgen, unter anderem die Tatsache, dass Mr. Vanderlip mit der Bank wuchs, wie aktionsorientierte Personen dies in der Regel in ihrem Tätigkeitsbereich zu tun pflegen und er letztendlich der Präsident dieser Bank wurde.

In der Kurseinheit über das Vorstellungsvermögen haben Sie gelernt, wie alte Ideen in neue Pläne einfließen können. Ihre Pläne können jedoch noch so praktikabel sein, solange sie nicht in die Tat umgesetzt werden, sind sie nutzlos! Sich auszumalen, welcher Mensch Sie werden wollen und was Sie erleben wollen, ist durchaus löblich, aber erst die Tat sorgt für die Verwirklichung dieser Träume und Wunschvorstellungen.

Es gibt Menschen, die träumen und es damit bewenden lassen. Andere wiederum nehmen die Vision der Träumer und verwandeln sie in Gebäude, Musik, Bücher, Eisenbahnen oder Dampfschiffe. Und dann gibt es noch solche, die sowohl träumen als auch für die Umsetzung in die Realität sorgen. Das sind träumerische Macher!

Es gibt sowohl einen psychologischen als auch einen wirtschaftlichen Grund, warum Sie sich **massive Aktion** angewöhnen sollten. Ihr Körper besteht aus Milliarden winziger und hochgradig empfindlicher Zellen, die auf den Einfluss Ihres Bewusstseins reagieren. Falls sich Ihr Bewusstsein in einem lethargischen und inaktiven Zustand befindet, werden Ihre Körperzellen träge und ebenfalls untätig. So wie stillstehendes Wasser in einem toten Teich unrein und ungesund wird, erkranken auch die Zellen eines untätigen Körpers.



Jeder Misserfolg bringt Ihnen eine Lektion, die Sie lernen müssen.



Beinahe jeder Nachteil ist ein versteckter Segen.

Ohne Rückschläge und zeitweilige Niederlagen würden Sie niemals erfahren, aus „welchem Holz Sie geschnitzt sind“.

Trägheit ist nichts anderes als der Einfluss eines untätigen Bewusstseins auf die Körperzellen. Falls Sie dies bezweifeln, nehmen Sie beim nächsten Mal, wenn Sie sich träge fühlen, ein türkisches Bad und lassen sich gut abschrubben. Auf diese Weise werden Ihre Körperzellen künstlich angeregt. Die Trägheit wird dann bald verschwinden.

Noch besser ist es, wenn Sie Ihr Denken auf ein Spiel lenken, das Ihnen Spaß macht. Ihre Körperzellen werden darauf mit Begeisterung reagieren und Ihre Trägheit verschwindet.

Die Körperzellen reagieren auf den Geisteszustand genauso wie die Bewohner einer Stadt auf die in dieser Stadt vorherrschenden Massenpsychologie reagieren. Sofern sich eine Gruppe von Führungspersonlichkeiten zusammenschließt, um aktiv dafür zu sorgen, dass diese Stadt wieder „Leben“ erhält, wird diese Aktion alle Bewohner anstecken. Dasselbe Prinzip gilt für die Beziehung zwischen Körper und Geist (oder „Bewusstsein“). Ein aktiver, dynamischer Geist hält die Körperzellen in einem ständigen Zustand der Aktivität.

Die künstlichen Bedingungen, unter denen die meisten Städter heutzutage leben, haben zu einem physischen Zustand geführt, der als „Selbstvergiftung“ bekannt ist; damit ist die Selbstvergiftung aufgrund des inaktiven Zustandes der Innereien gemeint. Die meisten Kopfschmerzen lassen sich in einer einzigen Stunde durch einen Einlauf beseitigen.

Acht Glas Wasser pro Tag und eine angemessene körperliche Bewegung erledigen die Arbeit eines solchen Einlaufs ebenso. Probieren Sie es eine Woche lang aus, dann braucht es auch keine weitere Ermahnung mehr, weil Sie dann am eigenen Leib erfahren haben werden, dass Sie sich besser fühlen. Vielleicht ist aber Ihre Arbeit auch dergestalt, dass Sie sich körperlich ohnedies bereits viel bewegen und ausreichend Wasser trinken.

Auf lediglich zwei Seiten ließen sich genügend vernünftige Ratschläge aufführen, damit ein normaler Mensch sechzehn bis zwanzig Stunden pro Tag gesund und einsatzbereit bleibt. Diese Ratschläge wären jedoch so einfach, dass sie gerade deshalb von den meisten Menschen nicht befolgt würden.

Mein tägliches Arbeitspensum, bei dem ich mich nebenbei noch körperlich fit halte, ist vielen, die mich näher kennen, unverständlich, und dennoch ist nichts Rätselhaftes daran. Das von mir befolgte System ist äußerst kostengünstig!

Hier haben Sie es für alle Fälle:

Erstens: Ich trinke nach dem Aufstehen, jedoch vor dem Frühstück, eine Tasse heißes Wasser.

Zweitens: Mein Frühstück besteht aus Vollkornbrötchen, einer Art Müsli, Obst, ab und zu weichgekochten Eiern und Kaffee. Zum Mittagessen nehme ich Gemüse (meist der verschiedensten Art), Vollkornbrot und ein Glas Buttermilch zu mir. Mein Abendessen besteht ein- oder zweimal die Woche aus einem gut durchgebratenen Steak, Gemüse und Salat. Dazu wieder eine Tasse Kaffee.



Drittens: Ich gehe durchschnittlich etwa 12 Kilometer am Tag spazieren; sechs Kilometer aufs Land und sechs Kilometer wieder zurück. Diese Zeit nutze ich auch zum Nachdenken und Meditieren. Meiner Ansicht nach ist das Denken ebenso gesundheitsförderlich wie das Gehen.

Viertens: Ich lege mich mit dem Rücken flach auf einen gerades Sofa, wobei sich mein Körpergewicht überwiegend auf den Rücken zentriert und mein Kopf und meine Arme völlig entspannt sind, bis sie beinahe den Fußboden berühren. Auf diese Weise kann sich die Nervenenergie meines Körpers ausgleichen und verteilen. In dieser Position bleibe ich zehn Minuten lang liegen, bis sämtliche Anzeichen einer Müdigkeit verschwunden sind, was immer geschieht, egal, wie müde ich bin.

Fünftens: Etwa alle zehn Tage mache ich einen Einlauf, manchmal auch öfter, wenn ich merke, dass er notwendig ist. Dazu verwende ich Wasser, das etwas unter der Bluttemperatur ist, mit einem Teelöffel Kochsalz darin.

Sechstens: Ich nehme jeden Tag eine heiße Dusche und gleich darauf eine kalte. In der Regel tue ich dies gleich am Morgen.

Diese einfachen Dinge erledige ich selbst. Mutter Natur erledigt dann den Rest und beschert mir eine strotzende Gesundheit.

Die Wichtigkeit reiner Gedärme kann ich gar nicht überbetonen, denn es ist wohl bekannt, dass sich der heutige Städter buchstäblich zu Tode vergiftet, indem er es versäumt, seine Därme mit Wasser zu reinigen. Warten Sie mit einem Darmeinlauf nicht erst, bis Sie unter Verstopfung leiden. Sobald Sie eine Verstopfung haben, Sie sind bereits krank und dann ist sofortige Abhilfe unerlässlich, wenn Sie aber regelmäßig bereits vorher für die richtige Darmreinigung sorgen, genauso wie Sie im äußeren Körperbereich für Sauberkeit sorgen, werden Sie von den unangenehmen Folgen einer Verstopfung verschont bleiben.

Fünfzehn Jahre lang verging keine Woche, ohne dass ich unter Kopfschmerzen litt. Normalerweise verabreichte ich mir eine Dosis Aspirin, was zu einer vorübergehenden Linderung führte. Ich trug zu meiner eigenen Vergiftung bei und wusste davon nichts; schließlich hatte ich ja keine Verstopfungsbeschwerden.

Als ich endlich herausfand, wo das Problem lag, tat ich Zweierlei und empfehle dies auch Ihnen: Ich setzte Aspirin völlig ab und ich verminderte meine tägliche Nahrungsaufnahme um die Hälfte.

Ein paar Worte zu Aspirin, die den Verkäufern dieses „Wirkstoffes“ nicht gefallen dürften: Eine dauerhafte Beseitigung von Kopfschmerzen ist davon nicht zu erwarten. Was dieser Stoff tut, ist in etwa vergleichbar mit der Arbeit einer Kombizange, die eine Telegraphenleitung durchzwickt, während diese Leitung von der Zentrale gleichzeitig dazu benötigt würde, die Feuerwehr anzurufen, um das Gebäude vor dem Abbrennen zu retten. Aspirin unterbricht die Nervenstrangleitung, welche vom Magen beziehungsweise von den Eingeweiden, wo die Selbstvergiftung Gift ins Blut befördert bis zum Gehirn verläuft, wo die Auswirkung dieses Giftes in Form heftiger Schmerzen wahrgenommen werden.

Die Unterbrechung der Telegraphenleitung, über die die Feuerwehr gerufen wird, macht das Feuer noch nicht unschädlich; ebenso wenig hilft es, mit Hilfe einer Aspirin-tablette den Nervenstrang zu betäuben, über den ein Kopfschmerz um Hilfe ruft.

Sie können keine aktionsorientierte Person werden, wenn Sie sich der gebotenen körperlichen Aufmerksamkeit versagen, bis die innere Selbstvergiftung Ihr Gehirn befällt und es zu einem untätigen Brei verstümmelt. Sie können auch keine aktionsorientierte Person werden, wenn Sie das devitalisierte Gebäck namens „Weißbrot“ zu sich nehmen [aus dem alle Nährstoffe beseitigt wurden] und doppelt so viel essen, wie Sie verdauen und ordnungsgemäß ausscheiden können.

Sie können kein aktionsorientierter Mensch werden, wenn Sie jedes Mal in den Arzneimittelschrank greifen, wenn Sie ein Wehwehchen plagt oder Sie sich eines einbilden oder wenn Sie jedes Mal, wenn Ihre Gedärme an Ihr Gehirn die Meldung funken, dass eine Dusche oder ein Teelöffel Kochsalzlösung zum Reinigen benötigt werden, ein Aspirin schlucken.

Sie können auch kein aktionsorientierter Mensch werden, wenn Sie sich überessen und zu wenig bewegen!

Und Sie können kein aktionsorientierter Mensch werden, wenn Sie Krankheitsbeschreibungen studieren und sich bei jeder neuen Krankheit einbilden, davon betroffen zu sein, weil der geschickte Verfasser dieser Pamphlete über die Macht der Suggestion in Ihre Geldbörse greift.

Ich habe seit fünf Jahren keine Arznei mehr angerührt und war in dieser Zeit weder krank noch litt ich an anderen Beschwerden, und dies trotz der Tatsache, dass ich täglich ein größeres Arbeitspensum verrichte als die meisten anderen in meiner Sparte. Ich verfüge über Begeisterung, Ausdauer und Tatkraft, weil ich mich einfach ernähre und darauf achte, dass meine Nahrung aufbauende Nährstoffe enthält, die mein Körper benötigt und mich um den Ausscheidungsprozess ebenso sorgfältig kümmere wie um die Sauberkeit meines Körpers.

Falls Ihnen diese einfachen und offenen Geständnisse vernünftig erscheinen, dann probieren Sie sie aus und wenn Sie Ihnen ebenso viel Gutes bringen wie mir, werden wir beide Nutznießer dieser Ausführungen sein.

Wenn jemand, der kein Arzt ist, Ratschläge zur Körperpflege erteilt, wird er häufig als „Spinner“ eingestuft. Damit tut man den Ratgebern nicht selten Unrecht. Ich wiederhole deshalb meine Empfehlung:

Wenn Sie das nächste Mal Kopfschmerzen haben, machen Sie einen Darmlauf und falls Ihnen eines der übrigen Naturheilmittel sinnvoll erscheint, probieren Sie es aus und machen Sie sich selbst ein Bild davon, ob es sinnvoll oder unsinnig ist.

Bevor wir uns von diesem Thema verabschieden, möchte ich noch darauf hinweisen, dass für die Spülung von Mast- und Dickdarm über einen Einlauf fast lauwarmes Wasser verwendet werden sollte. Dadurch ziehen sich die Eingeweidemuskeln zusammen, was dazu führt, dass die Giftstoffe aus den Poren der Darmschleimhäute herausgezogen werden.



Diese Muskeln werden aktiviert und schließlich so entwickelt, dass sie auf natürliche Art und Weise, also ohne Einlauf, funktionieren.

Für den Einlauf warmes Wasser zu verwenden, ist nicht empfehlenswert und sogar gesundheitsschädlich, weil es die Darmmuskulatur zu sehr entspannt, wodurch sie nicht mehr arbeitet.

Verlassen wir nun dieses tabubelegte Thema und widmen wir uns wieder einem unstrittigen Bereich. Es geht um einen Feind, denn Sie ebenfalls bezwingen müssen, wenn Sie ein aktionsorientierter Mensch werden wollen.

Dieser Feind hört auf Namen wie ...

Kummer, Sorgen, Verdruss oder Befürchtung.

Manchmal hört er auch auf den Namen **Neid, Eifersucht, Hass oder Zweifel**. In jedem Fall handelt es sich um Geisteszustände, die für das Tun verhängnisvoll sind.

Diese Geisteszustände stören den Verdauungsprozess und bringen ihn in krassen Fällen sogar völlig zum Erliegen. Diese Störung ist zwar rein körperlicher Art, aber der Schaden hört damit noch nicht auf, weil diese negativen Geisteszustände den wichtigsten Faktor bei der Erlangung von Erfolg zunichte machen: den Wunsch, etwas zu erreichen!

In Lektion zwei haben Sie gelernt, dass Ihr **zentrales Lebensziel** von einem **brennenden Verlangen** nach der Verwirklichung begleitet sein muss. Solange Sie sich jedoch in einem negativen Geisteszustand befinden - egal, worauf dieser zurückzuführen ist -, können Sie ein solches brennendes Verlangen nicht entwickeln.

Um mich in einer positiven Stimmung zu halten, bediene ich mich eines sehr effizienten „Sorgenvertreibers“: Es geht schlicht und einfach um ein **herzliches Lachen!** Wenn ich merke, dass ich in gefährliches Fahrwasser gerate oder die Gefahr besteht, dass ich mich bei einem Thema, das keinen Streit wert ist, aufrege, weiß ich, dass ich meinen Sorgenvertreiber brauche. Ich ziehe mich dann an einen Ort zurück, wo ich niemanden störe und lache erst mal heftig. Falls mir nichts Lustiges einfällt, zwingen ich mich einfach zum Lachen. Die Wirkung bleibt so oder so nicht aus.



Fünf Minuten dieser geistigen und körperlichen Übung werden Sie von Ihren trüben Gedanken befreien.

Probieren Sie es aus!

Vor einiger Zeit hörte ich eine Phonographenaufnahme mit dem Titel „der lachende Narr“. Diese Aufnahme machte ihrem Namen alle Ehre. Die Mitwirkenden waren ein Mann und eine Frau; der Mann versuchte, ein Blashorn zu spielen und die Frau lachte ihn aus. Sie lachte so mitreißend, dass dem Mann letztendlich nichts anderes übrig blieb, als selbst auch zu lachen und die Suggestion war so ausgeprägt, dass jeder, der diese Aufnahme hört, ebenfalls mitlachen muss, auch wenn ihm in diesem Augenblick alles andere als zum Lachen zumute ist.

„Wie der Mensch denkt, so ist er“.

Sie können nicht an Angst denken und gleichzeitig Mut aufbringen.

Sie können nicht an Hass denken und anderen gegenüber freundlich sein.

Ihre vorherrschenden Gedanken, das heißt, Ihre tiefsten und häufigsten Gedanken, wirken sich auf die physische Aktion Ihres Körpers aus.



Gratis erhältlich!

Jeder Gedanke, der von Ihrem Gehirn in die Tat umgesetzt wird, erreicht jede einzelne Zelle Ihres Körpers und beeinflusst sie. Wenn Sie an Angst denken, funkt Ihr Bewusstsein diesen Gedanken weiter an die Zellen, die Ihre Beinmuskeln bilden, und weist diese Zelle an, aktiv zu werden und Sie schnellstmöglich von der Gefahrenstelle wegzubringen. Ein Mensch, der Angst hat, läuft weg, weil seine Beine ihn wegbringen und sie bringen ihn deshalb weg, weil der Angstgedanke in seinem Bewusstsein die entsprechende Anweisung erteilt hat, auch wenn diese Anweisung unbewusst erfolgte.

In der ersten Einheit dieses Kurses haben Sie gelernt, wie Gedanken über das Prinzip der Telepathie von einem Bewusstsein zum anderen wandern. In der vorliegenden Einheit sollten Sie einen Schritt weitergehen und lernen, **dass Ihre Gedanken nicht nur vom Bewusstsein anderer Personen aufgefangen werden, sondern - was noch tausend Mal wichtiger ist -, dass sie von den Zellen Ihres eigenen Körpers registriert werden und sich entsprechend der Art Ihrer Gedanken auf diese Zellen auswirken!**

Dieses Prinzip zu verstehen, bedeutet auch, die Richtigkeit des Spruches „Wie der Mensch denkt, so ist er“ zu verstehen!

Das Wort „Aktion“ bezieht sich in der in dieser Lektion verwendeten Bedeutung auf Zweierlei: auf die physische und auf die geistige Aktion. Sie können geistig sehr rege und aktiv sein, während Ihr Körper gleichzeitig völlig inaktiv ist, ausgenommen natürlich die Tätigkeit der lebenswichtigen Organe. Sie können aber auch geistig und körperlich gleichzeitig sehr aktiv sein.

Wenn wir von „aktionsorientierten“ Menschen sprechen, kann entweder die eine oder die andere Art gemeint sein. Der eine ist eher der Pfleger und Bewahrer, während der andere der Verkaufsförderer oder Marketingtyp ist. Im modernen Geschäfts- und Finanzleben sind beide Typen notwendig. Einer ist der „Dynamo“, während der andere das „Ausgleichsrad“ ist.

Sehr selten kommt es auch vor, dass jemand Dynamo und Ausgleichsrad gleichzeitig ist, aber solche Persönlichkeiten sind dünn gesät. Die meisten erfolgreichen Geschäftsorganisationen haben Mitarbeiter aus beiden Typenausrichtungen.

Das „Ausgleichsrad“, das nur Fakten, Zahlen und Statistiken zusammenträgt, ist ebenso aktionsorientiert wie ein anderer, der sich auf die Bühne stellt, und tausend Zuhörer aufgrund seiner aktiven Persönlichkeit für eine Idee begeistert. Um festzustellen, ob ein Mensch aktionsorientiert ist, muss man sich sowohl seine geistigen wie auch seine körperlichen Gewohnheiten ansehen.

Im ersten Teil dieser Lektion sagte ich, dass „Sie die Welt für Ihr Tun und nicht für Ihr Wissen bezahlt“. Diese Aussage könnte leicht missverstanden



werden.

In Wirklichkeit werden Sie für das bezahlt, was Sie selbst oder was andere aufgrund Ihres Einflusses tun.

Jemand, der andere zu einer Zusammenarbeit und zu einem effizienten Teamwork bewegen oder andere so inspirieren kann, dass diese aktiver werden, ist ebenso sehr eine aktionsorientierte Person wie jemand, der selbst alles erledigt.

Im Bereich der Industrie und des Geschäftslebens gibt es Männer, die die Gabe besitzen, die Bemühungen anderer so zu inspirieren und anzuleiten, dass sie unter dieser Anleitung mehr erreichen als sie ohne diesen richtungsweisenden Einfluss erreichen würden. Es ist wohlbekannt, dass Carnegie die Bemühungen seiner Mitarbeiter so lenkte, dass diese wohlhabend wurden, was ihnen ohne die Anleitung dieses Vordenkers nicht gelungen wäre. Dieselbe Aussage lässt sich praktisch für alle großen Führungspersönlichkeiten treffen, der Nutznießer ist keineswegs nur einseitig die Führungspersönlichkeit selbst, sondern die anderen profitieren nicht selten davon mindestens im selben Maße.

Es ist nicht selten, dass ein gewisser Schlag von Arbeitnehmern über ihre Arbeitgeber schimpft, weil sich diese in finanzieller Hinsicht auf der anderen Seite befinden. Meist trifft jedoch zu, dass diese Arbeitnehmer ohne diese Arbeitgeber wesentlich schlechter dastünden.

In der ersten Kurseinheit wurde immer wieder der Wert eines gebündelten Kräfteeinsatzes betont, weil manche Personen die Gabe des Planens und Ausgestaltens besitzen, während andere die Fähigkeit haben, Pläne in die Tat umzusetzen; diesen geht jedoch die Vorstellungskraft oder die Vision ab, die von ihnen umgesetzten Pläne auszudenken.

Dieses Prinzip des gebündelten Kräfteeinsatzes war es, das es Andrew Carnegie ermöglichte, sich mit Männern zu umgeben, von denen einige planen konnten, während die anderen mehr dazu geeignet waren, diese Pläne umzusetzen. Carnegie hatte seinem Team einige der fähigsten Verkäufer der Welt, aber wenn sein gesamter Stab nur aus Verkäufern bestanden hätte, wäre er niemals in der Lage gewesen, sein unglaubliches Vermögen anzuhäufen. Ihm hätte dann zwar jede Menge Tatkraft zur Verfügung gestanden, aber diese Tatkraft - die Aktion - muss auf intelligente Weise gelenkt werden.

Eine der bekanntesten Kanzleigemeinschaften der Vereinigten Staaten besteht aus zwei Anwälten, wobei einer von ihnen niemals vor Gericht erscheint. Dieser bereitet die Schriftsätze vor, während sein Kollege den Part im Gerichtssaal übernimmt. Beide Männer sind aktionsorientiert, sie bringen diese Aktion jedoch auf unterschiedliche Weise zum Ausdruck.

In die Vorbereitung kann ebenso viel Aktion einfließen wie in die eigentliche Ausführung oder Umsetzung.

Wenn Sie Ihren Platz in der Welt finden wollen, sollten Sie sich selbst daraufhin analysieren, ob Sie ein „Dynamo“ oder ein „Ausgleichsrad“ sind und Ihr zentrales Ziel so wählen, dass es mit Ihrer angeborenen Fähigkeit harmoniert. Falls Sie mit anderen zusammen ein Geschäft betreiben, sollten Sie auch Ihre Kollegen oder Mitarbeiter daraufhin analysieren und darauf hinwirken, dass jeder die Arbeit erledigt, die seinem Temperament und seinen angeborenen Fähigkeiten am besten entspricht.

<http://www.hogebea.de>



Man könnte also sagen, dass eine Gruppe der Menschen in die Kategorie der Promoter fällt, während die anderen die Pfleger sind. Der Promoter ist gut für den Verkäuferberuf oder als Organisator geeignet. Der Pfleger ist der Bewahrer der Vermögenswerte, nachdem sie angehäuft sind.

Übertragen Sie einem Pfleger die Führung von Büchern und er ist in seinem Reich. Schicken Sie ihn aber in den Außendienst und er fühlt sich fehl am Platze und wird keine Abschlüsse tätigen. Übertragen Sie einem Promoter die Buchführung und er wird sich deplaziert vorkommen. Sein Naturell verlangt nach mehr Aktion. Eine Aktion der passiven Art wird ihn nicht zufrieden stellen und wenn er zu einer solchen Arbeit gezwungen wird, dauert es bis zum totalen Misserfolg nicht mehr lange. Es hat sich gezeigt, dass Unterschläger häufig Promotortypen sind, die dieser Versuchung nicht erlegen wären, wenn sie in einem Bereich eingesetzt gewesen wären, der ihrer Veranlagung mehr entspricht.

Geben Sie einem Menschen die Art von Arbeit, für die er von Haus aus am besten geeignet ist und es wird das Beste in ihm zum Ausdruck kommen. Eine der Tragödien dieser Welt ist es, dass die meisten Leute nicht die Arbeit verrichten, die ihnen von Natur aus am besten zusagt.

Allzu häufig wird bei der Auswahl der Arbeit der Fehler begangen, dass die Leute ihre Entscheidung rein nach der finanziellen Entlohnung richten und ihre angeborenen Neigungen dabei außer acht lassen. Falls Geld an sich bereits Erfolg brächte, wäre hiergegen nichts einzuwenden, aber Erfolg in seiner höchsten und edelsten Form muss auch inneren Frieden und eine gerne getane Arbeit bedeuten; diese Belohnungen sind nur dem beschieden, der den Beruf ausübt, der ihm „auf den Leib geschnitten“ ist.

Mit Hilfe dieses Kurses sollen Sie in die Lage kommen, sich selbst zu analysieren und feststellen zu können, welche angeborenen Fähigkeiten Sie mitbringen. Diese Analyse sollten Sie sorgfältig durchführen, wobei Sie die in der Einführungslektion enthaltene Tabelle zur Hilfe nehmen sollten, bevor Sie sich für ein zentrales Lebensziel entscheiden.

Wir gelangen nun zur Behandlung eines Prinzips, über das Sie Tatkraft und Aktion entwickeln können. Um zu verstehen, wie Sie aktiv werden können, müssen Sie zunächst verstehen, wie Sie Aufgaben nicht mehr vor sich herschieben.

Diese Empfehlungen geben Ihnen die notwendige Hilfestellung:

Erstens: Gewöhnen Sie sich an, jeden Tag **die unangenehmste Arbeit als erste zu verrichten**. Diese Vorgehensweise wird Ihnen anfangs schwer fallen, aber nachdem Sie sich diese Gewohnheit angeeignet haben, werden Sie stolz darauf sein, die schwierigste und lästigste Angelegenheit zuerst anzupacken.

Zweitens: Stellen Sie vor sich an einem Platz, wo Sie es jeden Tag sehen können, ein Schild auf und fertigen Sie auch eine Kopie an, die Sie in Ihrem Schlafzimmer aufhängen. Auf diesem Schild steht:

„Erzähl nicht, was du alles kannst.
Mach es vor!“

<http://www.hogeba.de>

Dies war auch das Motivationsgeheimnis von Andrew Carnegie.

Eine ausführliche Beschreibung erhalten Sie, indem Sie ein kommentarloses E-Mail senden an: millionaerbonus2@getresponse.com



Drittens: Wiederholen Sie zwölf Mal laut die folgenden Worte vor dem Schlafengehen:

Morgen erledige ich alles, was erledigt werden muss, gleich dann, wann es erledigt werden muss und so, wie es erledigt werden muss.

Ich erledige das Schwierigste zuerst, weil ich dadurch zu einem Tatmenschen werde!

Viertens: Führen Sie diese Anweisungen ausgehend von der Richtigkeit dieser Empfehlungen und in dem Glauben, dass sie Sie geistig und körperlich zu einem Tun bringen, das ausreicht, damit Sie Ihr **zentrales Ziel** erreichen, durch.

In diesem Kursus wurde bewusst auf einen einfachen Schreibstil geachtet. Alle großen Wahrheiten sind letztendlich einfach. Unabhängig davon, ob jemand eine Ansprache hält oder einen Kursus verfasst, sollte man immer darauf achten, die Inhalte so klar und prägnant wie möglich zu vermitteln.

Gestatten Sie mir, nochmals kurz auf das einzugehen, was weiter vorne über den Wert eines herzerfrischenden Lachens als Aktionsanreger gesagt wurde und hinzuzufügen, dass das Singen dieselbe Wirkung hat und manchmal dem Lachen sogar vorzuziehen ist.

Billy Sunday ist einer der dynamischsten und aktivsten Prediger auf der Welt und dennoch wurde behauptet, dass seine Predigten stark an Wirkung einbüßen würden, wenn der psychologische Effekt seiner Lieder nicht enthalten wäre.

Es ist bekannt, dass das deutsche Heer zu Beginn des Weltkrieges eine ziemlich lange Zeit auf der Siegerseite stand und man sagt, dass dies zu einem beträchtlichen Teil darauf zurückzuführen war, dass es sich um ein Gesangsheer handelte. Dann kamen die erdfarben gekleideten Jungs aus Amerika und auch diese waren Sänger. Ihre Lieder waren darüber hinaus von dem Glauben getragen, dass sie für einen guten Zweck kämpften. Bald verging den Deutschen das Singen und das Blatt wendete sich gegen sie.

Selbst wenn nichts anderes für einen Kirchenbesuch spräche, als der psychologische Effekt der Gesangsgottesdienste, wäre dies bereits ein ausreichender Besuchsgrund, denn niemand kann eine schöne Hymne mitsingen, ohne sich dadurch auch innerlich besser zu fühlen.

Jahrelang habe ich bemerkt, dass ich flüssiger schreiben kann, nachdem ich einen Gesangsgottesdienst besucht hatte. Stellen Sie diese Behauptung selbst auf die Probe, indem Sie nächsten Sonntag die Kirche besuchen und mit voller Inbrust mitsingen!

Eine sorgfältig ausgewählte Musik kann jede Gruppe von Arbeitern zu mehr Aktion beflügeln. Dies ist eine Tatsache, die von denen, die große Menschengruppen zu führen haben, offensichtlich noch nicht verstanden wurde.

Bei meinen zahlreichen Reisen habe ich nur ein einziges Mal ein Unternehmen vorgefunden, das die Musik als Stimulanz für die Beschäftigten einsetzt. Es handelte sich um das Kaufhaus Filene in Boston. In den Sommermonaten engagiert man dort ein Orchester, das eine halbe Stunde lang vor dem morgendlichen Öffnen die neueste Tanzmusik vorträgt.

Die Verkäuferinnen und Verkäufer nutzen die Flure zum Tanzen und sobald sich die Türen des Kaufhauses öffnen, befinden sich die Beschäftigten körperlich und geistig in einem aktiven Geisteszustand, von dem sie den ganzen Tag lang zehren.

Ich hab übrigens noch nie freundlichere und zuvorkommendere Verkäufer gesehen als bei Filene. Einer der Abteilungsleiter verriet mir, dass jeder einzelne Mitarbeiter mit weniger Aufwand mehr leiste als vorher, bevor das morgendliche Musikprogramm eingeführt wurde.

Wenn ich der Leiter eines Industriebetriebs wäre, in dem eine schwere und monotone Arbeit verrichtet wird, würde ich ebenfalls eine Art Musikprogramm einführen. Auf dem Broadway in New York hat ein findiger Grieche entdeckt, wie er seine Kunden mit Hilfe eines Phonographen unterhalten und gleichzeitig die Arbeitsleistung seiner Helfer verbessern kann. Jeder Verkäufer präsentiert das Tuch dort nach dem Rhythmus der Musik und scheint dabei viel Spaß zu haben. Wenn der Besitzer will, dass die Ware etwas schneller auf den Ladentisch gebracht wird, braucht er lediglich eine flottere Weise aufzulegen.

Jede Art des gruppenweisen Einsatzes - das heißt das zielgerichtete und kooperative Arbeiten von zwei oder mehr Personen - entfaltet mehr Dynamik als die Bemühungen eines Einzelnen.

Eine Fußballmannschaft kann über ein gut koordiniertes Zusammenspiel selbst dann ständig gewinnen, wenn die Spieler außerhalb des Fußballplatzes nicht freundschaftlich miteinander umgehen. Eine Gruppe von Männern, die ein Gremium bilden, gehen vielleicht nicht freundlich miteinander um und empfinden keine besondere gegenseitige Sympathie und dennoch können sie ein Geschäft führen, das erfolgreich erscheint.

Ein Ehepaar kann zusammenleben, ein ansehnliches Vermögen erwirtschaften und mehrere Kinder großziehen, ohne dass zwischen ihnen die Art von Harmonie besteht, die für ein Mastermind Voraussetzung ist.

Aber alle diese Verbindungen könnten wesentlich mächtiger und effizienter sein, wenn sie auf einer vollkommenen Harmonie beruhten, wodurch die als „Mastermind“ bekannte zusätzliche Macht entstünde.

Durch kooperative Bemühungen entsteht Macht, daran besteht kein Zweifel. Aber kooperative Bemühungen, die auf einer vollkommenen und zielgerichteten Harmonie beruhen, ergeben eine „Supermacht“.

Wenn jeder Teilnehmer einer kooperativen Gruppe sein Streben auf die Erreichung desselben zentralen Ziels lenkt und innerhalb der Gruppe eine vollkommene Harmonie besteht, ist der Weg zu einer Mastermindgruppe gebahnt, sofern alle Beteiligten ihre eigenen persönlichen Interessen zurückstellen und der Erreichung des Ziels, für das die Gruppe gegründet wurde, den Vorrang einräumen.



Erhältlich
in unserem Shop

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind eines der mächtigsten Länder der Welt geworden. Dies verdanken sie im hohen Maße den hochgradig organisierten kooperativen Bemühungen zwischen den einzelnen Bundesstaaten. Es möge als Erinnerungsstütze dienen, dass die Vereinigten Staaten infolge eines der mächtigsten Masterminds entstanden sind, die jemals gebildet wurden. Die Mitglieder dieses Masterminds waren die Unterzeichner der Unabhängigkeitserklärung.

Die Männer, die dieses Dokument unterzeichneten, bedienten sich entweder bewusst oder unbewusst der Macht des Masterminds und diese Macht war groß genug, um alle Soldaten zu besiegen, die gegen sie in die Schlacht geschickt wurden. Die Männer, die für die Unabhängigkeitserklärung eintraten, taten dies nicht um des Geldes willen, sie kämpften für ein Prinzip - für das Prinzip der Freiheit. Das ist die Kraft, die am meisten motiviert.

Ein großer Führer, sei es im Geschäftsleben, in der Finanzwelt, in der Industrie oder in der Politik, versteht, wie eine Motivation geschaffen wird, die von seinen Anhängern mit Begeisterung aufgenommen wird.

In der Politik werden hierzu kurze und einprägsame Slogans gebraucht. Damit sollen die Wähler beeinflusst werden.

Der Grad der Bemühungen einer Gruppe wird immer anhand der Motivation gemessen, mit der diese Gruppe ihr Ziel zu erreichen versucht. Finden Sie ein Motiv, das als gefühlsmäßige Stimulanz wirkt und das die Begeisterung in einer vollkommenen Harmonie bewirkt und Sie haben den Anfangspunkt für die Gründung einer Mastermindverbindung gefunden.

Es ist wohlbekannt, dass Menschen für die Erreichung eines Ideals härter arbeiten als nur für Geld alleine. Bei Ihrer Suche nach dem „Motiv“ als Grundlage für die Bildung einer kooperativen Gruppe sollten Sie auch diesen Umstand berücksichtigen.

Zu dem Zeitpunkt, zu dem ich diese Zeilen zu Papier bringe, gibt es viele Gegenstimmen und viel Kritik, die sich gegen die Eisenbahnen dieses Landes richtet. Wer hinter dieser allgemeinen Erregung steht, ist mir nicht bekannt, ich weiß aber, dass alleine die Tatsache, dass diese Erregung existiert, von den Eisenbahngesellschaften als motivierende Kraft genutzt werden könnte, um hunderttausende von Menschen, die von der Eisenbahn leben, zu bewegen und auf diese Weise eine Gegenmacht gegen die Kritik zu schaffen.

Die Eisenbahnen sind das Rückgrat dieses Landes. Ohne die Eisenbahnen würden die Städte verhungern, bevor genügend Nahrung herbeigeschafft werden könnte. Allein dies wäre bereits ein ausreichender Grund, der der Allgemeinheit einleuchten müsste und womit sie von Seiten der Eisenbahngesellschaften für einen Plan mobilisiert werden könnte.

Die von sämtlichen Eisenbahnbeschäftigten und von einer Mehrheit der Allgemeinheit repräsentierte Macht reicht aus, um die Eisenbahnen gegen Versuche zu schützen, eisenbahnfeindliche Gesetze zu erlassen, aber solange diese Macht nicht organisiert ist und von einem klaren Motiv getragen wird, ist sie lediglich potenzieller Art.



Der Mensch ist ein seltsames Wesen. Man gebe ihm einen Grund, der groß genug ist, und schon entfaltet ein durchschnittlich begabter Mensch auf einmal die erstaunlichsten Kräfte.

Wozu der Mann in der Lage und bereit ist, der die Frau seines Herzen erfreuen möchte (sofern es die Frau versteht, ihn zur Tat zu stimulieren) ist für den Studenten der menschlichen Psyche immer schon äußerst verblüffend gewesen!

Es gibt drei herausragende Motivationskräfte, auf die der Mensch praktisch bei all seinen Bemühungen reagiert:

1. Das Motiv der **Selbsterhaltung**
2. Das Motiv des **sexuellen Kontakts**
3. Das Motiv der **finanziellen und gesellschaftlichen Macht.**

Mit anderen Worten, die Hauptantriebskräfte des Menschen sind Geld, Sex und Selbsterhaltung. Führungskräfte, die eine Motivationskraft für das Tun suchen, werden diese unter den drei genannten Gruppen finden.

Wie Sie bemerkt haben werden, ist die vorliegende Lektion eng mit der Einführungslektion und auch mit Lektion zwei verbunden, in denen das Mastermindprinzip behandelt wurde. Es ist durchaus möglich, dass Gruppen auch ohne ein Mastermind gut funktionieren, wie dies beispielsweise bei Gruppierungen der Fall ist, die aus einer Notwendigkeit heraus zusammenarbeiten. Solche Gruppierungen sind nicht von einem Geist der Harmonie getragen. Diese Art der Kooperation kann durchaus eine beträchtliche Macht entfalten, aber diese ist nichts im Vergleich zu derjenigen, die entstünde, wenn jeder Beteiligte seine eigenen Interessen hintanstellt und seine Bemühungen mit den übrigen Beteiligten in vollkommener Harmonie koordinierte.

Das Ausmaß, in dem Menschen in Harmonie zur Kooperation gebracht werden können, hängt vom Motivationsschub ab, der sie zur Aktion treibt. Eine vollkommene Harmonie, wie sie für ein Mastermind benötigt wird, kann nur erreicht werden, wenn die Motivationskraft des Zusammenschlusses groß genug ist, damit jeder Beteiligte seine Eigeninteressen zurückstellt und sich für das gemeinsame Wohl oder für die Erreichung eines idealistischen, wohl-tätigen oder menschenfreundlichen Anliegens einsetzt.

Die obigen drei Motivationsfaktoren wurden angegeben, damit der Führungskraft, welche Pläne für eine Kooperation ausarbeiten will, ein Anhaltspunkt vorliegt. Die Menschen werden einem Anführer nur dann im Geiste der Harmonie folgen, wenn sie ein Motiv haben, das sie ihre Eigeninteressen vergessen lässt.

Was wir gerne tun, machen wir auch gut und die Führungspersönlichkeit, die über die Urteilskraft verfügt, diesen Umstand mit zu berücksichtigen und ihre Pläne so ausarbeitet, dass jeder Anhänger die Aufgaben übernimmt, die mit diesem Gesetz in Übereinstimmung stehen, hat in der Tat einen gewaltigen Vorsprung.



Die Führungskraft, die von ihren Anhängern die gesamte Unterstützung und Gefolgschaft erhält, verdankt dies dem Umstand, dass die Anhänger ein Motiv haben, das stark genug ist, um die eigenen Interessen dem Wohl der Gruppe unterzuordnen und im Geiste der Harmonie mit den übrigen Mitgliedern zusammenzuarbeiten.

Unabhängig davon, wer Sie sind oder wie Ihr zentrales Ziel aussieht, müssen Sie dann, wenn Sie die kooperativen Bemühungen anderer mit einzubeziehen gedenken, im Bewusstsein derer, deren Kooperation Sie suchen, ein Motiv erzeugen, das stark genug, damit diese Personen ihre volle, ungeteilte und uneigennützige Kooperation einbringen. Dann nutzen Sie für Ihre Pläne auch das Gesetz des Mastermind.

Sie befinden sich nun an der Schwelle zur Lektion vierzehn. In dieser erfahren Sie, wie Sie aus allen Ihren bisherigen Fehlern, Irrtümern und Misserfolgen neues Arbeitskapital erhalten und auch, wie Sie aus den Fehlern und Irrtümern Ihre Lehre ziehen.

Der Präsident einer der großen amerikanischen Eisenbahngesellschaften sagte nach der Lektüre der nächsten Lektion, dass diese Kurseinheit „jeden Menschen, der sie verstanden hat und anwendet, zum Meister seines Lebenswerks erhebt“.

Aus Gründen, die Ihnen nach dem Studium der Lektion selbst einleuchten werden, ist die nächste Kurseinheit die Lieblingslektion des Verfassers.



Ihr stehendes Heer

Eine Nachbetrachtung des Verfassers

Diese fünfzehn Soldaten heißen:

Zentrales Ziel	Selbstbewusstsein	Initiative + Führungsqualität
Gewohnheit des Sparens	Vorstellungsvermögen	Begeisterung
Selbstbeherrschung	Unverlangte Leistungen	Sympathisches Wesen
Klares Denken	Konzentration	Kooperation
Rückschläge	Toleranz	Die Goldene Regel

Macht erwächst aus konzentrierten Bemühungen. Sie sehen hier fünfzehn Kräfte, die Bestandteil eines organisierten Energieeinsatz sind. Beherrschen Sie diese fünfzehn Kräfte und Sie können im Leben alles haben, was Sie erstreben. Andere werden Ihre Pläne nicht vereiteln können. Machen Sie diese fünfzehn Kräfte zu Ihren Verbündeten, dann sind Sie auch ein klarer Denker!

Diese fünfzehn Kräfte bilden das **mächtigste** Heer der Welt.

Diese Truppe wartet auf Ihre Befehle. Es ist Ihre Truppe, aber nur, wenn Sie den Befehl übernehmen!

Diese Truppe wird Ihnen genügend Macht verleihen, um alle Hindernisse zu überrennen, die sich Ihnen in den Weg stellen. Studieren Sie diese Soldaten gut und überlegen Sie sich dann, wie viele von ihnen Sie brauchen.

Wenn Sie ein normaler Mensch sind, wollen Sie im Leben auch Erfolg haben.

Erfolg und Macht gehen immer Hand in Hand. Solange Sie machtlos sind, können Sie Ihrem Erfolg nicht trauen. Und Macht erlangen Sie nur, indem Sie sich die obigen fünfzehn Eigenschaften aneignen.

Jede dieser fünfzehn Eigenschaften ist vergleichbar mit dem Kommandanten eines Regiments. Schulen und trainieren Sie dieses Eigenschaften und Sie besitzen Macht!

Die wichtigste Eigenschaft aus der obigen Gruppe ist das **zentrale Ziel**.

Ohne ein zentrales Ziel sind die übrigen Soldaten zu nichts nütze. Finden Sie deshalb baldmöglichst heraus, was Ihr zentrales Lebensziel ist. Solange Sie dies nicht tun, treiben Sie umher wie ein Blättchen im Winde und sind ständig den Umständen ausgeliefert.



Millionen von Menschen gehen durchs Leben und wissen nicht, was sie wollen!

Alle haben sie irgendein Ziel, aber nur zwei von hundert haben ein **zentrales** Ziel.

Dem Menschen, der genau weiß, was er will und sich dazu entschlossen hat, es zu erreichen, ist alles möglich!

Kolumbus hatte ein zentrale Ziel und es wurde Wirklichkeit.

Lincolns zentrales Ziel war die Sklavenbefreiung und sie wurde Wirklichkeit.

Roosevelts zentrales Ziel während seiner ersten Amtszeit war die Erbauung des Panama-Kanals und sie wurde Wirklichkeit.

Henry Fords zentrales Ziel war es, das beste Automobil zu einem erschwinglichen Preis zu bauen. Dieses Ziel machte ihn zum mächtigsten Mann auf Erden.

Burbanks zentrales Ziel war es, das pflanzliche Leben zu verbessern. Dieses Ziel ermöglichte es, auf zehn Quadratmeilen soviel Nahrung zu erzeugen, dass damit die gesamte Weltbevölkerung hätte ernährt werden können.

Vor zwanzig Jahren setzte sich Edwin C. Barnes ein zentrales Ziel. Dieses Ziel bestand darin, Geschäftspartner von Thomas A. Edison zu werden. Zu diesem Zeitpunkt verfügte Mr. Barnes in keiner Weise über die fachlichen Voraussetzungen für ein solches Unterfangen. Dennoch wurde er Partner des großen Edison. Vor fünf Jahren zog er sich aus dem aktiven Geschäftsleben zurück und könnte sein Geld auch nicht aufbrauchen, wenn er in Saus und Braus lebte.

Dem Menschen, der ein zentrales Ziel verfolgt, ist alles möglich!

Gelegenheiten, Kapital, Kooperation von anderen und alle übrigen Erfolgsvoraussetzungen neigen dazu, einem solchen Menschen zuzufliessen.

Prägen Sie Ihrem Bewusstsein ein zentrales Ziel ein und ab diesem Augenblick verwandelt sich Ihr Bewusstsein in einen Magneten, der alles anzieht, was mit diesem Ziel harmonisiert.

James J. Hill, der hervorragende Eisenbahnbauer, war ein mittelloser Telegraphist. Darüber hinaus hatte er das Alter von fünfzig Jahren bereits erreicht und saß immer noch an seinem Telegraphenpult, ohne irgendwelche äußeren Anzeichen von Erfolg.

Dann geschah etwas Wichtiges. Es war wichtig für Hill und es war wichtig für die Vereinigten Staaten. Er setzte sich ein zentrales Ziel; dieses bestand darin, quer durch die Wüste eine Eisenbahnstrecke zu bauen. Ohne Reputation, ohne Kapital, ohne Ermutigung durch andere schaffte es Hill, das Kapital aufzutreiben und die größte aller amerikanischen Eisenbahnstrecken zu bauen!

Woolworth war ein lausig bezahlter Angestellter in einem Kurzwarenladen. Vor seinem geistigen Auge sah er eine neue Art von Ladengeschäft, in dem der Kunde für fünf und zehn Cent einkaufen konnte. Diese Ladenkette wurde zu seinem zentralen Ziel. Er verwirklichte sein Ziel und in der Folge verdiente er Millionen.



Erhältlich
als Sofort-
download



Cyrus H. K. Curtis wählte als sein zentrales Ziel die Herausgabe einer Zeitschrift. Das Einzige, womit er anfang, war der Name „Saturday Evening Post“ und wohlmeinende Freunde und Berater rieten ihm davon ab oder widersetzten sich sogar seinen Plänen. Er verwirklichte sein Ziel!

Martin W. Littleton ist der höchstbezahlte Anwalt der Welt. Man sagt, dass er unter \$ 50.000,- keinen Fall annimmt. Als er zwölf Jahre alt war, hatte er noch nie eine Schulhalle betreten. Er hörte, wie ein Anwalt einen Mörder verteidigte. Diese Rede beeindruckte ihn dermaßen, dass er die Hand seines Vaters ergriff und sagte: „Eines Tages werde ich der beste Anwalt von ganz Amerika sein und auch so reden wie dieser Mann“.

Träumereien eines Bergbuben“, mag mancher einwenden, aber bedenken Sie, **dass dem Menschen, der weiß, was er will und sich dafür entscheidet, alles möglich ist!**

Studieren Sie die fünfzehn Soldaten, die Ihrem Befehl unterstehen!

Denken Sie daran, dass keiner dieser Soldaten für sich alleine mächtig genug ist, um Ihnen Erfolg zu garantieren. Wenn Sie auch nur einen einzigen abziehen, schwächen Sie die gesamte Truppe!

Mächtig ist der Mensch, der in seinem eigenen Bewusstsein die fünfzehn Eigenschaften entwickelt hat, die von den fünfzehn Soldaten repräsentiert werden. Bevor Sie Macht haben können, müssen Sie **zunächst ein zentrales Ziel** haben! Sie müssen **Selbstbewusstsein** haben, mit dem Sie diesem Ziel Rückendeckung geben. Sie brauchen **Eigeninitiative und Führungsqualitäten**, um Ihr Selbstbewusstsein zu praktizieren und Sie brauchen **Vorstellungsvermögen**, um Ihr zentrales Ziel auszuarbeiten und die Pläne zu erstellen, mit denen Sie Ihr Ziel verwirklichen werden. Sie müssen **Begeisterung** in Ihr Tun bringen oder es wird fade und „abgestanden“ verkümmern. Sie müssen sich in **Selbstbeherrschung** üben. Sie müssen sich **unverlangte Extraleistungen** - die Gewohnheit, mehr zu tun, als nur das, wofür Sie bezahlt werden - angewöhnen. Sie müssen sich ein angenehmes und **sympathisches Wesen** aneignen. Sie müssen sich die Gewohnheit des Sparens aneignen. Sie müssen ein **klarer Denker** werden. Bedenken Sie dabei, dass klares Denken auf Fakten und nicht auf Vermutungen oder bloßen Informationen beruht! Sie müssen sich die Gewohnheit der **Konzentration** aneignen, indem Sie Ihre Aufmerksamkeit jeweils immer nur einer einzigen Aufgabe widmen. Sie müssen aus **Fehlern und Rückschlägen** - aus den eigenen und aus denen der anderen - lernen. Sie müssen sich in **Toleranz** üben. Und schließlich müssen Sie die **Goldene Regel** beherzigen; das ist der Eckpfeiler all Ihres Tuns, soweit es sich auf andere Menschen auswirkt.

Hängen Sie die Abbildung auf Seite 483 an einer Stelle auf, wo Sie sie jeden Tag sehen und rufen Sie dann jeden einzelnen dieser Soldaten auf und studieren Sie ihn. Sorgen Sie dafür, dass Sie sich die jeweilige Eigenschaft gut einprägen.



Die Truppe, die Sie in Ihrem Bewusstsein aufbauen, muss ebenfalls diszipliniert sein. Sie muss Ihnen auf Schritt und Tritt gehorchen!

Wenn Sie den dreizehnten Soldaten - den Rückschlag - aufrufen, denken Sie daran, dass nichts so sehr für die Entwicklung von Disziplin sorgt wie Rückschläge oder vorübergehende Niederlagen. Wenn Sie sich mit diesem Soldaten vergleichen, überlegen Sie, ob Sie aus Ihren eigenen Rückschlägen und zeitweiligen Niederlagen auch genügend gelernt haben.

Vor Rückschlägen ist niemand gefeit. Sorgen Sie dafür, dass Sie Ihre Lehre daraus ziehen und dass der Besuch dieses Soldaten nicht umsonst war. Bedenken Sie auch, dass er Sie nicht aufsuchen würde, wenn kein Platz für ihn vorhanden wäre.

Um in dieser Welt voranzukommen, brauchen Sie sich zu Beginn lediglich auf die Kräfte zu verlassen, die in Ihrem eigenen Bewusstsein schlummern. Danach können Sie sich um Unterstützung an andere wenden, aber den ersten Schritt müssen Sie ohne fremde Hilfe gehen.

Nach diesem Start wird es Sie überraschen, auf wie viele hilfsbereite Leute Sie treffen werden!

Erfolg besteht aus vielen Fakten und Faktoren, vor allem aus den fünfzehn von diesen Soldaten repräsentierten Eigenschaften. Um einen abgerundeten Erfolg zu genießen, sollten Sie sich so viel oder so wenig von den jeweiligen Eigenschaften aneignen, wie Ihnen bislang noch fehlt.

Als Sie auf diese Welt kamen, brachten Sie gewisse angeborene Wesenszüge mit, die das Ergebnis von Millionen von Jahren evolutionärer Veränderungen sind und die über tausende von Vorgängergenerationen weitergetragen wurden.

Dazu kamen eine Reihe weiterer Eigenschaften, die von Ihrem Milieu und von den Lehreinflüssen Ihrer frühen Kindheit abhingen. Sie sind die Summe dessen, was Ihnen angeboren ist und dessen, was Sie sich aufgrund Ihrer Erfahrungen seit dem Zeitpunkt Ihrer Geburt zusätzlich angeeignet haben.

Ein einziger Mensch aus einer Million anderer hat vielleicht das Glück, dass ihm bereits alle fünfzehn Eigenschaften angeboren sind. Alle übrigen, die dieses Glück nicht haben, müssen sie sich selbst aneignen.

Der erste Schritt in dieser Selbstschulung besteht in der Erkenntnis, welche Eigenschaften Ihnen abgehen. Der zweite Schritt besteht darin, dass Sie in sich den tiefen Wunsch verankern, diese fehlenden Eigenschaften nachträglich zu erwerben.

Gebete helfen manchmal, aber nicht immer.



Sie helfen dann, wenn das Gebet von einem unerschütterlichen Glauben getragen ist. Dies ist eine unstrittige Wahrheit, auch wenn sie nicht erklärbar ist. Alles, was wir wissen, ist, dass ein Gebet dann wirkt, wenn wir an seine Wirkung glauben. Ein Gebet, das ohne Glaube aufgesagt wird, ist lediglich eine leere Ansammlung von Worten.

Ein **zentrales Ziel** kann nur dann verwirklicht werden, wenn der Betreffende **glaubt**, dass es machbar ist. Vielleicht steht dahinter derselbe Glaube, der auch ein Gebet erfüllt.

Es kann nicht schaden, wenn Sie Ihr zentrales Ziel zum Bestandteil Ihres täglichen Gebets machen. Denn vom Glauben getragene Gebete erfüllen sich immer!

Bauen Sie in Ihrem Bewusstsein **alle fünfzehn Eigenschaften** auf - vom zentralen Ziel bis zur Goldenen Regel - und es wird Ihnen leicht fallen, auch zu glauben!

Machen Sie Bestandsaufnahme. Finden Sie heraus, wie viele dieser fünfzehn Eigenschaften Sie bereits besitzen und welche Ihnen noch fehlen. Ihr Erfolg wird dadurch berechenbar.

Die von den fünfzehn Soldaten repräsentierten Eigenschaften sind das Baumaterial, mit dem Sie Ihr Erfolgswerk errichten. Sobald Sie diese fünfzehn Eigenschaften beherrschen, können Sie in jedem Lebensbereich eine vollkommene Erfolgssymphonie vortragen, so wie jemand, der die Grundlagen der Musik beherrscht, jedes Stück spielen kann.

Verinnerlichen Sie diese fünfzehn Erfolgseigenschaften und Sie werden zu einem gebildeten Menschen. Sie besitzen dann die Macht, im Leben alles Erstrebenswerte zu erlangen, ohne dabei die Rechte anderer zu verletzen.

Zentrales Ziel

Selbstbewusstsein

Initiative und
Führungsqualitäten

Gewohnheit des Sparens

Vorstellungsvermögen

Begeisterung

Selbstbeherrschung

Unverlangte
Extraleistungen

Sympathisches Wesen

Klares Denken

Konzentration

Kooperation

Aus Rückschlägen lernen

Toleranz

Die Goldene Regel



ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

verfasst von Napoleon Hill