

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 interessierten Personen anzubieten.

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

Lektion 13: Kooperation

„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von

Napoleon Hill

Lektion 14
- Rückschläge als Lehrmeister -

**Das Gestern ist nur ein Traum,
das Morgen nur eine Vision.
Aber das gut gelebte Heute
macht jedes Gestern zu einem
Gestern des Glücks
und jedes Morgen zu einem
Morgen der Hoffnung.**

**Lebe dein Heute deshalb
bewusst!**

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

Normalerweise gelten Begriffe wie „Fehler“, „Scheitern“, „Misserfolg“ oder „Rückschläge“ als negativ. In der vorliegenden Lektion verwenden wir überwiegend den Sammelbegriff „Rückschläge“, jedoch diesmal mit einer neuen Bedeutung. Der Grund hierfür ist, dass dieser Begriff sehr missbräuchlich verwendet wird und deshalb Millionen von Menschen unnötige Probleme und Nöte gebracht hat.

Unterscheiden wir zunächst zwischen „Rückschlägen“ und „zeitweiligen Niederlagen“. Sehen wir uns hierzu an, ob das, was gemeinhin als ein „Rückschlag“ bezeichnet wird, in Wirklichkeit nicht bloß eine „zeitweilige Niederlage“, eine „kurzzeitige Vereitelung“, ist. Sehen wir uns des Weiteren an, ob dieser Umweg nicht auch ein **versteckter Segen** sein könnte, denn immerhin werden unsere Energien dadurch in wünschenswertere Bahnen gelenkt!

In Kurseinheit neun haben Sie gelernt, dass die Stärke eine Folge des Widerstandes ist. In der vorliegenden Einheit lernen Sie nun, dass ein fester Charakter meist das Werk von Rückschlägen, „Schlappen“ und „Flops“ ist.

Für den Menschen, der vorübergehende Niederlagen oder andere Widrigkeiten als Lernerfahrungen begreift, die ihm eine dringend benötigte Lehre vermitteln sollten, sind solche Erfahrungen keineswegs Misserfolge. In der Tat verbirgt sich hinter jedem Rückschlag eine große und dauerhafte Lektion und meist handelt es sich um eine Lektion, die auf andere Weise nicht hätte gelernt werden können.

Niederlagen sprechen häufig in einer uns unverständlichen Sprache zu uns. Wäre es anders, würden wir dieselben Fehler nicht wiederholen, ohne etwas gelernt zu haben. Wir würden auch sorgfältiger auf Fehler achten, die von anderen Menschen begangen werden und auch aus diesen unsere Lehren ziehen.

Das Hauptanliegen der vorliegenden Lektion ist es, Ihnen dieses „Kauderwelsch“, in dem Rückschläge und Fehler sich mit uns zu verständigen versuchen, verständlich zu machen.

Am besten gelingt mir dies wahrscheinlich, indem ich Sie mit auf die Reise in meine eigene Vergangenheit nehme und Ihnen einige meiner eigenen Erfahrungen aus den letzten dreißig Jahren schildere.

Innerhalb dieser Zeitspanne bin ich sieben Mal an einen Wendepunkt gelangt, den der Außenstehende als „Rückschlag“ bezeichnen würde. An jedem dieser sieben Wendepunkte dachte ich erneut, dass ich diesmal in eine Sackgasse geraten sei, aber rückblickend weiß ich, dass das, was wie eine Sackgasse aussah, eine gütige und unsichtbare Hand war, die mich veranlasste, meinen Kurs neu zu bestimmen und mit einer größeren Weisheit einen anderen Weg einzuschlagen.

Allerdings gelangte ich erst viele Jahre später im Zuge eines nüchternen und meditativen Nachdenkens zu dieser Einsicht.



Der erste Wendepunkt

Nachdem ich auf einer Wirtschaftsschule einen Lehrgang absolviert hatte, fand ich eine Anstellung als Stenograph und Buchhalter und blieb fünf Jahre lang bei diesem Arbeitgeber. Da ich mir unverlangte Extraleistungen angewöhnt hatte (wie in Lektion neun beschrieben), wurde ich auch rasch befördert und es wurde mir eine Verantwortung übertragen, welche ein Gehalt mit sich brachte, das für mein Alter überdurchschnittlich hoch war. Ich sparte mein Geld und auf meinem Bankkonto befanden sich einige Tausend Dollar. Mein Ruf verbreitete sich rasch und die externe Nachfrage nach meinen Diensten stieg.

Im Bestreben, die Stellenangebote seiner Wettbewerber abzuwehren, beförderte mich mein Arbeitgeber zum General-Manager der Minen, die er leitete. Es ging aufwärts - und ich wusste es!

Und das war die traurige Kehrseite des Schicksals: dass ich es wusste!

Dann streckte sich die Hand des Schicksals nach mir aus und gab mir einen freundlichen Schubs. Mein Arbeitgeber hatte sein Vermögen verloren und in der Folge hatte auch ich meine Stelle verloren. Das war mein erster großer Rückschlag und obwohl eine Reihe von Gründen dafür verantwortlich waren, die sich meiner Kontrolle entzogen, hätte ich meine Lektion daraus lernen sollen. Allerdings tat ich das erst Jahre später!

Der zweite Wendepunkt

In meiner nächsten Stelle war ich Verkaufsleiter bei einem großen Bauholzfabrikanten im Süden der USA. Ich wusste absolut nichts über Bauholz und kaum mehr über das Verkaufswesen, aber ich hatte gehört, dass es von Nutzen sei, mehr Leistung zu erbringen als nur die, wofür man bezahlt wird und ich hatte auch gelernt, dass sich Eigeninitiative auszahlt und dass ich nicht erst warten wollte, bis mir jemand etwas anschaffte. Ein wohlgefülltes Bankkonto und die zügigen Beförderungen an meinem vorherigen Arbeitsplatz hatte mir darüber hinaus das nötige Selbstbewusstsein vermittelt.

Auch hier stieg ich wieder rasch auf und mein Gehalt wurde im ersten Jahr zweimal erhöht. Meine Verkäufertätigkeit brachte dermaßen gute Ergebnisse, dass mein Arbeitgeber beschloss, mich zu seinem Partner zu machen. Wir fingen an, gut Geld zu verdienen und ich war wieder einmal der Meinung, dass es aufwärts ginge!

Das ist ein wunderbares Gefühl - und es ist auch ein gefährlicher Platz, es sei denn, man hat ein sehr gutes Standvermögen. Andernfalls fällt man tief und lange.

Bis zu dieser Zeit war mir nie in den Sinn gekommen, dass Erfolg etwas anderes sein könnte als Geld und Kompetenz. Vielleicht war dies darauf zurück zu führen, dass ich mehr Geld besaß als ich brauchte und dass ich für mein Alter mehr Kompetenzen hatte, als die, die ich sicher handhaben konnte.

Aus meiner Sicht war ich nicht nur „erfolgreich“, sondern ich wusste auch, dass ich in der einzigen Branche war, die meinem Temperament entsprach. Nichts hätte mich dazu gebracht, in einen anderen Bereich zu wechseln.



Nun, genauer gesagt, nichts außer dem, was mich zu einer Veränderung **zwang**.

Die unsichtbare Hand des Schicksals gestattete es mir, in meiner Eitelkeit solange umherzustolzieren, bis ich anfang, meine Wichtigkeit zu fühlen. Nachträglich frage ich mich, ob die unsichtbare Hand des Schicksals uns dummen Menschlein nicht absichtlich die Freiheit gewährt, vor dem Spiegel der Eitelkeit auf- und abzumarschieren, bis wir endlich einsehen, wie kurzsichtig wir uns verhalten und uns vor uns selber schämen. In jedem Fall schien es so, als würde ich auf einem roten Teppich in die Zukunft schreiten. Ich hatte genug Brennkohle im Haus, der Wassertank war gefüllt, ich hatte die Hand am Schalthebel. Was sollte da noch schief gehen?

Aber das Schicksal wartete bereits hinter der nächsten Kurve und hatte einen schweren Schläger in der Hand. Natürlich sah ich es erst, als der Zusammenprall kam. Die Folge war eine traurige Geschichte, aber sie ist nicht die einzige dieser Art.

Wie ein Blitz aus heiterem Himmel schlug die Große Depression des Jahres 1907 auf mich ein und über Nacht bescherte sie mir einen großen Gefallen, indem sie meine Arbeit und jeden Dollar, den ich besaß, vernichtete.

Das war ein schwerer Schlag und ich hielt ihn natürlich für eine Niederlage. Das war es jedoch nicht. Bevor Sie dieses Lektion fertig gelesen haben, werden Sie auch verstehen, warum ich von einem „Gefallen“ sprach.

Der dritte Wendepunkt

Die als „Große Depression“ bekannte Wirtschaftskrise und die Niederlage, die sie mir bescherte, lenkten meine Bemühungen von der Holzbranche weg und ich widmete mich dem Studium der Rechtswissenschaften. Nichts außer dieser Niederlage hätte mich zu diesem Bereich gebracht. Der dritte große Einschnitt in meinem Leben kam also auf den Flügeln dessen einher, was die meisten Leute als „Rückschlag“ bezeichnen, was mich erneut veranlasst, nochmals darauf hinzuweisen, dass jede Niederlage eine dringend benötigte Lektion vermittelt, sofern wir lernfähig und lernbereit sind.

Als ich in das Jura-Institut eintrat, war ich fest davon überzeugt, dass ich bei Abschluss dieses Studiums doppelt so gut darauf vorbereitet sein würde, nach dem Ende des Regenbogen zu greifen und dass ich dann „ein gemachter Mann“ sein würde. Zu diesem Zeitpunkt bedeutete „Erfolg“ immer noch nichts anders für mich als Geld und Macht.

Es handelte sich um ein Abendstudium, tagsüber arbeitete ich als Autoverkäufer. Meine in der Holzbranche gewonnenen Verkaufserfahrungen kamen mir sehr zupass. Es ging mir materiell so gut, dass sich (weil ich nach wie vor unverlangte und unbezahlte Extraleistungen erbrachte) bald die Gelegenheit ergab, in die Autoherstellung überzuwechseln. Ich erkannte die Notwendigkeit ausgebildeter Mechaniker und schuf deshalb in diesem Herstellungswerk eine Schulungsabteilung, in der Mechaniker für die Montage und Reparatur von Automobilen ausgebildet wurden. Die Schule fand einen guten Zulauf und brachte mir netto über tausend Dollar zusätzlich ein.

Aber ich befand mich schon wieder am hinteren Ende des Regenbogens.



Wieder einmal glaubte ich, dass ich meine Nische gefunden hätte und dass mich nichts von diesem Kurs abbringen könne. Es bestand überhaupt keine Veranlassung, die Autobranche zu verlassen.

Mein Banker wusste, dass es mir finanziell gut ging, deshalb konnte ich einen Kredit aufnehmen, um zu expandieren. Das ist ein gar sonderbarer Zug der Banken: Sie leihen einem ohne weiteres Geld, wenn man bereits wohlhabend ist!

Meine Bank gab mir solange Geld, bis ich hoffnungslos verschuldet war, dann übernahm sie mein Geschäft so selbstverständlich, als ob es immer schon ihr gehört hätte. Und genau betrachtet, stimmte das sogar.

Von einem gutbetuchten Geschäftsmann, der Monat für Monat weit über tausend Dollar verdiente, war ich plötzlich zu einem mittellosen Zeitgenossen zusammengestaucht worden.

Jetzt, zwanzig Jahre später, danke ich der Hand des Schicksals für diese erzwungene Veränderung, aber damals sah es sehr düster aus und ich konnte nur die Niederlage sehen.

Das Ende des Regenbogens war verschwunden und mit ihm auch der sprichwörtliche Goldschatz, der angeblich an seinem Ende zu finden sei. Viele Jahre später erkannte ich, dass dieser vorübergehende Rückschlag wahrscheinlich der größte Segen war, der mir je begegnete, weil er mich dazu zwang, eine Branche zu verlassen, die in keiner Weise zu meiner persönlichen Weiterentwicklung oder zur Persönlichkeitsentfaltung anderer beigetragen hätte und mich auf einen Weg brachte, auf dem ich die benötigten tieferen Erfahrungen machte.

Zum ersten Mal in meinem Leben fing ich an, mich zu fragen, ob ich nicht etwas Wertvolles finden könnte, das nichts mit Geld und Macht zu tun hatte. Diese Fragen führten keineswegs zu einer Rebellion und sie brachten mich auch nicht weit genug, um eine Antwort zu finden. Es waren eher flüchtige Gedanken, die ich nicht weit genug vertiefte. Hätte ich damals schon gewusst, was ich heute über das Gesetz des Ausgleichs weiß, und wäre ich in der Lage gewesen, meine Erfahrungen damals so zu deuten, wie ich das heute kann, hätte ich den sanften Schubs durch die Hand des Schicksals wesentlich früher erkannt.

Nachdem ich schwer mit mir ins Gericht gegangen war, akzeptierte ich meinen vorübergehenden Rückschlag als Niederlage und wurde auf diese Weise zu meinem nächsten und vierten Wendepunkt gestoßen, der mir die Gelegenheit gab, das neu erworbene Rechtswissen in der Praxis anzuwenden.

Der vierte Wendepunkt

Da ich ein verheirateter Mann war und die Familie meiner Frau entsprechende Beziehungen hatte, erhielt ich eine Stelle als Assistent der Geschäftsleitung bei einer der größten Kohlenhandlungen der Welt. Mein Gehalt war für einen Neuling völlig überzogen und entsprach mit Sicherheit nicht meinen fachlichen Kenntnissen, aber Vitamin B hatte mich dorthin gebracht und da war ich nun. Was mir im Bereich der Rechtswissenschaften und Rechtskenntnisse noch fehlte, machte ich durch das Prinzip unverlangter Extraleistungen und durch Eigeninitiative wieder wett.



Ich schob eine ruhige Kugel. Diese Position hätte eine Lebensstellung werden können.

Aber dann kündigte ich, ohne mit jemandem vorher Rücksprache zu nehmen.

Dies war das erste Mal, dass ein Wendepunkt auf meine eigene Entscheidung zurück ging. Sie wurde mir nicht aufgezwungen. Ich sah den alten Schicksalknaben auf mich zukommen und schlug ihm die Tür vor der Nase zu. Als man unbedingt einen Kündigungsgrund von mir haben wollte, erzählte ich irgend etwas Plausibles, aber ich hatte große Mühe, meine Familie davon zu überzeugen, dass dies ein kluger Schritt war.

Und warum hatte ich gekündigt? Diese Arbeit war zu leicht für mich, ich fühlte mich unterfordert. Ich bemerkte, wie ich in das Fahrwasser der Trägheit gelangte. Ich gewöhnte mich an das leichte Leben und wusste, dass es der Anfang des Rückschritts war. Bei Gericht hatte ich so viele Freunde, dass ich mich nicht übermäßig anzustrengen brauchte. Ich befand mich unter Freunden und Verwandten und ich hätte diese Position jahrzehntelang weiterbehalten können, ohne mir etwas abzuverlangen. Mein Gehalt deckte alle meine Bedürfnisse und sogar einigen Luxus, wie ein Auto und genügend Benzin, um es am Laufen zu halten.

Was will man mehr?

„Nichts“, redete ich mir selbst ein. Aber es fehlte dennoch etwas. Und dies brachte mich zu dem von vielen als unvernünftig eingestuften Schritt der Kündigung. So unwissend wie ich in vielerlei Hinsicht noch gewesen sein mag, bin ich heute dennoch dankbar dafür, dass ich damals bereits erkannte, dass Stärke und Wachstum nur aus ständigem Anstrengen und Kämpfen erwachsen und dass eine Nichtbenutzung zur Verkümmern und zum Verfall führen.

Dieser Schritt erwies sich als einer der wichtigsten Wendepunkte in meinem Leben, auch wenn danach zehn Jahre kamen, die mir in sehr vieler Hinsicht viel Kummer und Sorgen brachten. Ich gab meinen Beruf im Rechtsbereich auf, wo es mir materiell gut gegangen war und wo ich mein Leben im Kreise von Familie und Freunden verbrachte und verzichtete auf das, was andere für eine verheißungsvolle Zukunft hielten. Ich muss gestehen, dass es mir selbst ein Rätsel ist, woher ich den Mut zu diesem Schritt genommen habe. Soweit ich das einschätzen kann, ging die Entscheidung auf eine „Anwandlung“ oder eine Art „inneren Anstoß“ zurück. Verstandesmäßig war es damals nicht nachvollziehbar.

Als mein neues Einsatzgebiet wählte ich Chicago. Dies tat ich, weil ich der Meinung war, dass man in Chicago am schnellsten herausfinden könne, ob man in diesen wettbewerbsintensiven Zeiten das Zeug zum Überleben hat. Ich dachte mir, wenn ich es - egal mit welcher anständigen Arbeit - in Chicago schaffen würde, hätte ich bewiesen, dass ich wirklich über brauchbare Fähigkeiten verfügte. Das war eine etwas sonderbare Logik, aber damals bildete ich mir ein, dass das meine wahren Beweggründe seien. Dies erinnert mich auch daran, dass wir Menschen häufig für uns beanspruchen, völlig Herr unserer Entscheidungen zu sein und eine höhere Intelligenz nicht erkennen. Ich befürchte, dass wir uns allzu häufig einer Weisheit bedienen, für die wir absolut nichts können.

Damit will ich nicht sagen, dass unser gesamtes Tun auf Ursachen zurück geht, auf die wir keinen Einfluss haben, ich darf Sie aber bitten, die Ursachen, die grundlegende Wendepunkte in Ihrem Leben eingeleitet haben, auch in diesem Lichte zu prüfen. **Nehmen Sie zumindest davon Abstand, einen Rückschlag als endgültige Niederlage zu interpretieren, solange Sie sich nicht die Zeit genommen haben, das Endergebnis zu prüfen!**

In meiner ersten Stellung in Chicago war ich Werbeleiter bei einer Fernunterrichtsschule. Ich wusste nicht viel über Werbung, aber meine bisherigen Erfahrungen als Verkäufer sowie die Angewohnheit, unverlangte Extraleistungen zu erbringen, brachten mich auch hier wieder rasch voran.

Im ersten Jahr verdiente ich \$ 5.200,-.

Ich kam wieder auf die Füße. Nach und nach umkreiste mich das Ende des Regenbogens wieder und ich konnte den Goldschatz beinahe schon wieder erblicken. Die Geschichte ist voll von Beispielen, dass die fetten Jahren vor den magere kommen. Ich genoss die „fetten Jahre“, verschwendete aber keine Gedanken an „magere Jahre“. Wozu auch, es ging mir doch gut!



Diese Art von Selbstgefälligkeit ist eine gefährliche Geisteshaltung.

Das ist eine große Wahrheit, die von vielen Menschen erst sehr spät gelernt wird. Manche lernen sie auch nie. Denjenigen, die sie lernen, wird das „Kauderwelsch“ der Niederlage etwas verständlicher!

Ich bin davon überzeugt, dass die Selbstgefälligkeit einer der gefährlichsten persönlichen Feinde ist. Für mich ist sie schlimmer als eine Niederlage.

Der fünfte Wendepunkt

Als Werbeleiter bei dieser Schule machte ich mich so gut, dass der Schulleiter mich dazu überredete, diese Stelle aufzugeben und zusammen mit ihm eine Bonbonfabrik zu betreiben. Wir gründeten die Betsy Ross Candy Company und ich wurde ihr erster Präsident, was den nächsten Wendepunkt in meinem Leben einleitete.

Das Geschäft entwickelte sich gut und wir hatten in achzehn verschiedenen Städten eine Reihe von Ladengeschäften. Wieder einmal erschien mir der Regenbogen zum Greifen nahe. Ich wusste, dass ich endlich das Geschäft gefunden hatte, das ich bis an das Ende meiner Tage betreiben wollte. Das Bonbongeschäft war lukrativ und da ich immer noch Geld für das einzige Anzeichen von Erfolg hielt, dachte ich, dass ich nun endlich meinen Platz gefunden hätte.

Alles lief wie am Schnürchen, bis mein Geschäftspartner und ein Dritter, den wir als Partner mit hereingenommen hatten, sich anschickten, sich meinen Anteil unentgeltlich unter den Nagel zu reißen.

In gewisser Weise funktionierte ihr Plan, aber ich reagierte heftiger als sie erwarteten. Sie ließen mich unter einem Vorwand festnehmen und erboten sich dann, unter der Bedingung, dass ich ihnen meinen Anteil überschrieb, die Anschuldigung zurückzuziehen.

Ich hatte lernen müssen, dass es in den Herzen von Menschen auch viel Grausamkeit, Ungerechtigkeit und Unehrlichkeit gab.

Als die Vorverhandlung kam, waren die beschwerdeführenden Zeugen nirgends aufzufinden. Aber ich klemmte mich dahinter und sorgte dafür, dass sie in den Zeugenstand gerufen wurden, was zu meiner Entlastung führte und den Verursachern dieser Ungerechtigkeit eine Schadensersatzklage einbrachte.

Dieser Vorfall führte zu einem irreparablen Bruch zwischen meinen Geschäftspartnern und mir und brachte mich letztendlich um meinen Anteil in diesem Geschäft. Dies war jedoch noch wenig verglichen mit dem, was er meinen ehemaligen Partnern brachte; diese zahlen immer noch und werden dies wahrscheinlich tun, solange sie leben.

Meine Widerklage fiel unter das Schadensersatzrecht. Im Staate Illinois, wo die Klage eingereicht wurde, gibt die Rechtsprechung demjenigen, zu dessen Gunsten das Urteil ergeht, das Recht, die Verurteilten solange hinter Schloss und Riegel zu halten, bis sie den im Urteil genannten Betrag bezahlt haben.

Die Summe, zu der meine ehemaligen Partner verurteilt wurden, war ziemlich gesalzen und ich hätte sie beide ins Gefängnis schicken können.

Zum ersten Mal in meinem Leben war ich mit der Gelegenheit konfrontiert, auf eine wirklich schmerzhaft Weise zurückzuschlagen. Mir wurde eine äußerst scharfe Waffe vorgelegt, die sich meine Gegner selbst zuzuschreiben hatten.

Mich überkam ein sonderbares Gefühl!

Sollte ich meine Feinde „einbuchten“ lassen oder sollte ich mich nachsichtig zeigen? Damals wurde der Grundstein für das sechzehnte Erfolgsgesetz gelegt, denn ich entschloss mich, meine Feinde laufen zu lassen und ihnen zu verzeihen.

Bereits lange, bevor diese Entscheidung fiel, hatte die Hand des Schicksals begonnen, mit diesen Gesellen, die erfolglos versucht hatten, meine Existenz zu vernichten, abzurechnen. Die Zeit, diese Vorarbeiterin, der keiner von uns entfliehen kann, hatte bereits damit begonnen, meine früheren Partner zu bearbeiten und sie war dabei unbarmherziger vorgegangen als ich. Einer von ihnen wurde später aufgrund einer anderen Straftat zu einer mehrjährigen Gefängnisstrafe verurteilt und der andere verarmte völlig.

Die Gesetze, die von Menschen in ihre Rechtsbücher geschrieben werden, können wir vielleicht umgehen, das Gesetz des Ausgleichs jedoch nie!

Das von mir gegen diese Männer erwirkte Urteil ist beim Obersten Gerichtshof von Chicago einsehbar und ist ein stummer Zeuge meines Verhaltens, wichtiger aber ist, dass es mir auch zur Erinnerung dient, dass ich Feinden, die mich zerstören wollten, verzeihen konnte und dass mein Charakter dadurch nicht zerstört, sondern ganz im Gegenteil gestärkt wurde.

Festgenommen zu werden erschien mir damals eine große Schmach, auch wenn die Anschuldigung falsch war, und ich will eine solche Erfahrung sicherlich kein zweites Mal machen, aber nachträglich muss ich sagen, dass sie den Kummer wert war, den sie gebracht hatte, denn aus dieser Erfahrung habe ich gelernt, dass Rache nicht zu meinen Wesenszügen gehört.

Ich möchte Sie an dieser Stelle um eine eingehende Prüfung der in dieser Lektion beschriebenen Ereignisse bitten, denn wenn Sie ganz genau hinsehen, werden Sie feststellen, dass der gesamte Kursus aus diesen damaligen Erfahrungen erwuchs. Jeder zeitweilige Rückschlag hinterließ seine Spuren und versorgte mich mit mehr Material, das Bestandteil dieses Kurses ist.

Wenn uns aus dem Studium der Lebensläufe großer Persönlichkeiten bewusst würde, dass beinahe jede dieser Personen harte Prüfungen durchmachen musste, bevor sie es „geschafft“ hatte, würden wir Herausforderungen dieser Art nicht mehr ausweichen. Ich frage mich, ob die Hand des Schicksals das „Holz, aus dem wir geschnitzt“ sind, nicht zuerst auf die unterschiedlichste Weise prüft, bevor sie uns große Verantwortung überträgt.

Bevor wir uns dem nächsten Lebenschnitt widmen, darf ich noch die Bemerkung einfügen, dass mich jeder dieser Wendepunkte näher an das Ende des Regenbogens brachte und mir wertvolle Erkenntnisse eröffnete, die mir später bei meiner Lebensphilosophie zugute kommen sollten.

Der sechste Wendepunkt

Dieser Wendepunkt brachte mich noch näher an das Ende des Regenbogens als alle vorhergehende Wendepunkte, denn er brachte mich in eine Position, in der ich das gesamte Wissen nutzen musste, das ich bis zu diesem Zeitpunkt erworben hatte. Dies betraf praktisch alle Fächer und Themen, in denen ich Kenntnisse erworben hatte und sie gab mir eine Gelegenheit zum Selbsta Ausdruck und zur Weiterentwicklung, wie sie nur selten in so jungen Jahren geboten wird. Dieser Wendepunkt kam kurz nachdem meine Träume in der Bonbonbranche zerschmettert wurden, als ich mich dem Unterrichten von Werbe- und Verkaufswissen in einer Fachabteilung an einer Hochschule im Mittleren Westen der USA widmete.

Ein kluger Philosoph sagte einmal, dass wir dann am meisten lernen, wenn wir es anderen lehren. Meine ersten Gehversuche als Lehrer bestätigten diese Aussage. Meine Schule lief von Anfang an gut. Ich unterrichtete eine Klasse vor Ort und war gleichzeitig Fernkursleiter für Studenten aus fast allen englischsprachigen Ländern. Trotz der Verwüstungen des Krieges wuchs die Schule rasch und ich erblickte wieder einmal in Sichtweite das Ende des Regenbogens.

Das kam die zweite militärische Einberufungswelle, die meine Schule praktisch leerfegte, da die meisten Schüler eingezogen wurden. Auf einen Schlag musste ich 75.000 Dollar an Unterrichtsgebühren abschreiben; kurz darauf wurde auch ich eingezogen.

Wieder einmal stand ich mit nichts da.



Der Mensch, der diese Mittellosigkeit nicht erfahren hat, weiß nicht, um welche Erfahrung er sich bringt, denn wie Edward Bok einmal so richtig sagte, ist die Armut die reichste Erfahrung, die ein Mensch haben kann, aber nur dann, wenn man schnellstmöglich versucht, sie hinter sich zu lassen!

Ich musste meine Bemühungen also erneut in andere Bahnen lenken, aber bevor ich den nächsten und wichtigsten Wendepunkt meines Lebens beschreibe, möchte ich Sie auf den Umstand hinweisen, dass kein einziges der bisher geschilderten Ereignisse für sich genommen von praktischem Wert ist. Die bisher angesprochenen sechs Wendepunkte brachten mir - einzeln gesehen - nichts und Sie werden auch Ihnen nichts bringen, wenn Sie sie getrennt voneinander sehen. Zusammen genommen bilden sie jedoch ein sehr wichtiges Fundament für den nächsten Wendepunkt und erbringen auch den Beweis, dass wir Menschen aufgrund unserer Lebenserfahrungen ständig Entwicklungsschritte durchlaufen, auch wenn das einzelne Erlebnis keine aufschlussreiche Lektion zu vermitteln scheint.

Bei diesem Punkt möchte ich etwas länger verweilen, weil **Menschen nach einer Niederlage entweder aufgeben und liegen bleiben oder mit neu gewonnenen Energien auf bisher ungeahnte Höhen emporsteigen, und dies davon abhängt, wie sie ihre bisherigen Erfahrungen interpretieren und sie dann als Ausgangspunkt für funktionierende Pläne nutzen.** Wenn meine Geschichte hier zu Ende wäre, würde Sie Ihnen keine neuen Erkenntnisse bringen, aber das wichtigste Kapitel folgt erst noch. Dieses wurde durch den siebten und einschneidendsten Wendepunkt meines Lebens eingeleitet.

Aus der Beschreibung der bisherigen sechs Wendepunkte werden Sie gesehen haben, dass ich meinen Platz in der Welt noch nicht gefunden hatte. Ebenfalls offensichtlich ist, dass die meisten, oder gar alle meine bisherigen zeitweiligen Rückschläge darauf zurück zu führen waren, dass ich die Aufgabe, in die ich mich mit Leib und Seele einbringen könnte, noch nicht gefunden hatte. Die Arbeit zu finden, die einem am meisten zusagt, ist etwa so wie den Menschen zu finden, den man am meisten liebt. Für die Suche gibt es kein Patentrezept, wenn man aber davor steht, merkt man es sofort.

Der siebte Wendepunkt

Bevor ich zusammenfasse, was ich aus den einzelnen sieben Wendepunkten gelernt habe, will ich diesen siebten Einschnitt in meinem Leben zunächst schildern. Dazu muss ich etwas ausholen und zu einem ereignisreichen Tag zurückgehen: auf den elften November neunzehnhundertundachzehn!

Das war der Tag des Waffenstillstands. Der Krieg hatte mich pleite gemacht, von diesem Umstand haben Sie bereits erfahren, aber ich war froh, dass die Schlächtereie endlich zu Ende war und die Zivilisation wieder eine Chance hatte.

Als ich durch das Fenster auf die Menschenmassen blickte, die das Kriegsende feierten, schweiften meine Gedanken in die Vergangenheit, vor allem zurück zu dem Tag, als ein älterer Herr seine Hand auf meine Schulter legte und mir sagte, dass ich meinen Weg machen würde, wenn ich mich um die entsprechende Ausbildung kümmerte. Diese Ausbildung hatte ich mir erworben, ohne es zu wissen.

Über mehr als zwanzig Jahre hatte ich die harte Schule des Lebens besucht.

In diesem Augenblick vor dem Fenster zog mein bisheriges Leben mit all seinen Höhen und Tiefen an meinem geistigen Auge vorüber - es war Zeit für einen neuen Wendepunkt!

Ich setzte mich an meine Schreibmaschine und zu meinem Erstaunen spielten meine Finger regelrecht eine Melodie auf der Tastatur. Noch nie hatte ich so schnell und flüssig getippt. Ich schrieb, ohne zu überlegen, so wie es mir in den Sinn kam.

Unbewusst legte ich den Grundstein für den wichtigsten Wendepunkt meines Lebens, denn als ich fertig war, hatte ich ein Schriftstück vorliegen, über das ich eine landesweit herausgegebene Zeitschrift finanzieren konnte und die mich beinahe mit der gesamten englischsprechenden Welt in Verbindung brachte. Dieses Schriftstück beeinflusste meine weitere Laufbahn und das Leben zehntausend anderer dermaßen nachhaltig, dass es für den Kursteilnehmer sicherlich von Interesse ist, was ich zu Papier brachte. Deshalb gebe ich diesen Artikel nachstehend so wieder, wie er in „Hills Goldener Regel“ erschien:

Ein persönliches Wort von Ihrem Herausgeber

Ich schreibe am Montag, den elften November 1918. Der heutige Tag wird als großer Freudentag in die Geschichte eingehen.

Auf der Straße feiert die Menge das Ende eines Einflusses, der vier Jahre lang die Zivilisation bedrohte.

Der Krieg ist vorbei!

Bald werden unsere Jungs von den Schlachtfeldern in Frankreich nach Hause kehren.

Der Herr der brutalen Gewalt ist nur noch ein Schattengespenst der Vergangenheit.

Vor zweitausend Jahren wurde der Sohn der Menschheit verstoßen und hatte keine Bleibe. Jetzt hat sich das Blatt gedreht und die Bleibe wird dem Teufel verwehrt.

Lernen wir die Lektion, die uns dieser Krieg lehrte: dass nur das überleben kann, was auf Gerechtigkeit und Barmherzigkeit allen gegenüber beruht, gegenüber den Starken und den Schwachen, den Reichen und den Armen. Alles andere hat keinen Bestand.

Es wird ein neuer Idealismus entstehen, ein Idealismus, der auf der Goldenen Regel fußt. Dieser Idealismus wird uns leiten, er wird in uns die Frage aufwerfen, was wir für unseren Mitmenschen tun können, damit seine Mühen gelindert werden und er glücklicher durchs Leben geht.

Emerson verkörperte diesen Idealismus in seinem großen Aufsatz über das Gesetz des Ausgleichs. Ein weiterer großer Philosoph beschrieb ihn mit folgenden Worten: „Was der Mensch sät, das wird er ernten“.

Es ist an der Zeit, die Philosophie der Goldenen Regel zu praktizieren.



Im Geschäftsleben ebenso wie im gesellschaftlichen Umgang wird derjenige, der diese Lebensphilosophie missachtet oder ablehnt, Misserfolge Tür und Tor öffnen, damit diese ungehindert eintreten können.

Und sollte ich nicht, solange ich noch von der frohen Botschaft über das Kriegsende benommen bin, danach streben, etwas für die Bewahrung künftiger Generationen zu tun und meine Lehre aus dem Versuch eines Wilhelm Hohenzollern, die Welt durch Gewalt niederzuzwingen, zu ziehen?

Am besten kann ich dies tun, indem ich zweiundzwanzig Jahre zurückgehe? Begleiten Sie mich bitte!

Es war an einem trostlosen Novembermorgen, wahrscheinlich ebenfalls um den elften herum, als ich meine erste Anstellung als Arbeiter in einem Kohlenbergwerk in Virginia erhielt; mein Lohn betrug einen Dollar pro Tag.

Ein Dollar pro Tag war damals viel Geld, vor allem für einen Jungen meines Alters. Davon zahlte ich fünfzig Cent für Unterkunft und Verpflegung.

Kurz darauf wurden die Minenarbeiter unzufrieden und es war von Streik die Rede. Ich hörte aufmerksam zu. Besonders interessierte mich der Organisator, der die Gewerkschaft ins Leben gerufen hatte. Er konnte gut reden und seine Worte faszinierten mich. Vor allem sagte er etwas, das ich seither nie mehr vergessen habe und wenn ich wüsste, wo ich ihn finden könnte, würde ich ihn aufsuchen und heute noch dafür danken. Die Philosophie, die ich aus seinen Worten hörte, hatte einen tiefen Eindruck auf mich hinterlassen.

Nun werden Sie vielleicht einwenden, dass die meisten Arbeiterführer nicht gerade als Philosophen bezeichnet werden könnten, und sicherlich haben Sie damit Recht. Vielleicht war dieser ebenfalls kein gestandener Philosoph, aber was er damals sagte, schien mir Hand und Fuß zu haben.

Er stand auf einer Bretterkiste in der Ecke eines alten Ladens, wo die Versammlung stattfand und sagte:

„Männer, es geht um Streik. Bevor Ihr abstimmt, möchte ich Euch auf etwas hinweisen, das Euch von Nutzen sein wird, wenn Ihr es beachtet.“

Ihr wollt mehr Lohn für Eure Arbeit und mir ist viel daran gelegen, dass Ihr ihn bekommt. Denn Ihr habt ihn Euch verdient!

Aber lasst mich Euch sagen, wie Ihr mehr Geld erhaltet und dennoch mit dem Minenbesitzer ein gutes Verhältnis beibehaltet. Wir können einen Streik ausrufen und sie zwingen, uns mehr zu zahlen, aber wir können sie nicht dazu zwingen, dass ihnen das gefällt. Bevor wir einen Streik ausrufen, sollten wir dem Besitzer und uns gegenüber fair sein. Fragen wir ihn erst, ob er den Gewinn aus seinem Bergwerk mit uns gerecht teilen will!

Wenn er Ja sagt - was er wahrscheinlich tun wird -, fragen wir ihn, wie viel er letzten Monat verdient hat und wenn er uns angemessen beteiligt und das auch künftig tun will, tun wir unser Bestes und helfen ihm, nächsten Monat noch mehr zu verdienen.

Er ist genauso ein Mensch wie wir auch, also wird er sicherlich sagen: ‚Gut Jungs, kniet euch rein und teilen wir uns den Gewinn‘. Das wäre doch naheliegend, oder?

Wenn er mit unserem Plan einverstanden ist - und ich gehe davon aus, dass er das sein wird - zeigen wir ihm, dass es uns Ernst ist. Dann möchte ich, dass jeder von Euch dreißig Tage lang mit einem Lächeln auf dem Gesicht zur Arbeit erscheint. Dann möchte ich euch pfeifen hören, wenn Ihr in das Bergwerk geht. Dann möchte ich, dass Ihr Euch als Partner seht.

Ihr könntet ohne weiteres das Doppelte leisten, ohne Euch ein Bein auszureißen und natürlich bringt das dem Besitzer mehr Gewinn ein. Der Besitzer wäre dumm, wenn er diesen Mehrgewinn nicht mit Euch teilen würde, wenn nicht aus Fairness, so doch zumindest aus geschäftlichen Erwägungen.

Mit Sicherheit wird er es Euch vergelten. Wenn er es nicht tut, hafte ich dafür und wenn Ihr es von mir verlangt, sprengt ich diese Mine in die Luft!

Das also wäre mein Plan. Seid Ihr dabei?’

Sie waren dabei! Bis auf den letzten Mann!

Diese Worte beeindruckten mich sehr und brannten sich mir ein, als wären sie mit einem Brandeisen in mein Herz gesenkt worden.

Im nächsten Monat erhielt jeder Minenarbeiter einen Bonus von zwanzig Prozent. Monat für Monat erhielten sie anschließend einen roten Umschlag mit ihrer Gratifikation. Außen war folgendes aufgedruckt:

Ihr Anteil am Nutzen, den Sie unentgeltlich erbrachten!

Seit diesem Vorfall vor zweiundzwanzig Jahren ging es in meinem Leben auf und ab, aber ich bin immer wieder nach oben gekommen und habe jedes Mal ein bisschen mehr gelernt, war etwas klüger, etwas glücklicher und etwas besser auf das Leben vorbereitet. Dies verdanke ich dem Prinzip, dass ich mehr eingebracht habe, als von mir verlangt wurde.

Es dürfte von Interesse sein, dass meine letzte Stellung in der Kohlenbranche die eines Assistenten der Geschäftsleitung war. Das ist ein großer Sprung - von einem einfachen Arbeiter zu dem eines Geschäftsleitungsassistenten. Diesen Sprung hätte ich ohne das Prinzip unverlangter Extraleistungen nie erreicht.

Es würde den Rahmen dieses Artikels sprengen, all die Gelegenheiten aufzuzählen, bei denen mir dieses Prinzip über die rauhen Klippen geholfen hat.

Oft habe ich einen Arbeitgeber über dieses Prinzip der unverlangten und unbezahlten Extraleistungen in Zugzwang gebracht, so dass ich, wenn ich einen Sonderwunsch hatte, immer mit dessen Erfüllung rechnen konnte und - was noch wichtiger ist - ohne dass ich das Gefühl haben musste, meinen Arbeitgeber zu übervorteilen.

Ich bin überzeugt davon, dass alles, was der Mensch von seinen Mitmenschen erwirbt, ohne dass der andere voll und ganz damit einverstanden ist, letztendlich ein Loch in seine Tasche brennt, ganz zu schweigen von seinem nagenden Gewissen, das ihn plagt.

Wie ich bereits eingangs sagte, schreibe ich am elften November, wäh-

rend draußen vor meinem Fenster Siegesfeiern abgehalten werden.

Es liegt deshalb nahe, dass ich etwas in mich gehen sollte, um der Welt einen Gedanken mitzugeben. Ein Gedanke, der den Geist des Idealismus hochhält. Dazu erscheint mir nichts passender als die Philosophie, die ich oben geschildert habe, denn meiner Ansicht nach war es die Missachtung dieser Philosophie, die den deutschen Kaiser und sein Volk besiegte. Um diese Philosophie in die Herzen derer zu tragen, die sie brauchen, werde ich eine Zeitschrift herausgeben. Ihr Titel: Hills Goldene Regel.

Eine landesweit erscheinende Zeitschrift zu publizieren, erfordert viel Kapital und zum gegenwärtigen Zeitpunkt bin ich damit alles andere als gesegnet. Bevor ein Monat um ist, werde ich mit Hilfe dieser Philosophie jedoch jemanden gefunden haben, der mir die Herausgabe dieser Zeitschrift und die Verbreitung dieser Philosophie ermöglicht. Diese Philosophie ermöglichte mir den Aufstieg aus den schmutzigen Kohlenbergwerken zu einem Platz, von dem aus ich den Menschen besser dienen kann. Und diese Philosophie wird auch Ihnen, geschätzte Leser, zu der Position verhelfen, die Sie im Leben einzunehmen gedenken.

Jeder Mensch trägt in sich den Wunsch, etwas von Wert zu besitzen oder sollte diesen Wunsch zumindest haben. Jeder, der für andere arbeitet (und das sind die allermeisten) hegt den leisen Traum, eines Tages sein eigener Herr zu sein.

Die beste Art und Weise, sich diesen Traum zu erfüllen, besteht darin, mehr Leistung zu erbringen, als nur die, für Sie bezahlt werden. Sie brauchen dazu nicht mehr Schulbildung als Sie bereits haben. Sie brauchen dazu auch kein Kapital. Sie können die meisten Hindernisse überwinden, wenn Sie sich ernsthaft darum bemühen, Ihre Arbeit so gut wie möglich zu machen - unabhängig davon, wie gut oder schlecht Sie dafür bezahlt werden!

(Hinweis. Heute ist der Nachmittag des einundzwanzigsten November, nur zehn Tage, nachdem ich die obigen Zeilen verfasste. Ich habe sie soeben George B. Williams von Chicago vorgelesen. Mr. Williams kam mit Hilfe der oben beschriebenen Philosophie nach oben - und er ermöglicht mir die Herausgabe von Hills Goldener Regel!)



Auf diese etwas dramatische Weise erfüllte sich ein Wunsch, der seit zwanzig Jahren in meinem Unterbewusstsein schlummerte. Diese ganzen Jahre über wollte ich Zeitungsverleger werden. Vor über dreißig Jahren, als ich noch ein kleiner Junge war, gab mein Vater eine kleine Wochenzeitung heraus und ich trieb mich gerne in der Druckerei herum.

Vielleicht hat dieser Wunsch diese ganzen Jahre gebraucht, um sich in meinem Unterbewusstsein aufzubauen, während ich die verschiedenen Wendepunkte in meinem Leben durchmachte, und dann letztendlich zur Tat gedrängt. Vielleicht gab es auch einen anderen Plan, der sich meinem Einfluss entzog, und der mich dazu trieb, immer weiterzumachen und nicht zu ruhen, bis ich meine erste Zeitschrift herausgeben hatte. Dieser Punkt kann momentan beiseite gelassen werden. Das Wichtige ist, dass ich meine eigene Nische gefunden hatte und damit sehr glücklich war.

Seltsamerweise hat sich dies so gefügt, ohne dass ich nach dem sprichwörtlichen Goldschatz am Ende des Regenbogen gesucht hätte. Zum ersten Mal in meinem Leben war mir zweifelsfrei klar, dass es im Leben um mehr ging als um Gold. Ich begann meine Arbeit als Herausgeber deshalb mit einem Hauptgedanken. Dieser war folgender:

Ich wollte der Welt den besten Dienst erweisen, zu dem ich in der Lage war, unabhängig davon, ob mir meine Bemühungen einen Penny einbringen würden oder nicht!

Die Herausgabe von Hills Goldener Regel brachte mich in vielen Teilen des Landes in Kontakt mit der denkenden Klasse. Sie gab mir eine große Chance, etwas zu vermitteln. Die Botschaft des Optimismus kam gut an und ich wurde Anfang der Zwanzigerjahre zu einer landesweiten Vortragstour eingeladen, im Rahmen derer ich die fortschrittlichsten Denker dieser Generation kennen lernen durfte. Dies ermutigte mich noch mehr, mit dieser Arbeit fortzufahren. Diese Tour war an sich bereits eine Bildungsreise und sie brachte mich mit Leuten aus allen gesellschaftlichen Schichten zusammen.

Kommen wir nun zum Höhepunkt des siebten Wendepunktes:

Bei dieser Vortragsreise saß ich eines Tages in einem Restaurant in Dallas, Texas, während draußen ein Regen niederprasselte, wie ich ihn noch nie erlebt hatte. Das Wasser rann in zwei großen Bächen die Fensterscheiben hinunter und ergoss sich von dort aus zu kleinen quer verlaufenden Rinnsalen, die wie eine Wasserleiter aussahen.

Als ich mir diese ungewöhnliche Szene ansah, ging mir der Gedanke durch den Kopf, dass ich einen hervorragenden Vortrag halten könnte, wenn ich alles, was ich aus den sieben Wendepunkten meines Lebens und aus den Biographien erfolgreicher Männer gelernt hatte, unter dem Titel „Die magische Erfolgsleiter“ zusammenfassen würde.

Auf die Rückseite eines Umschlags kritzelte ich die fünfzehn Punkte, aus denen diese Rede bestehen sollte und später arbeitete ich diese Punkte in einen Vortrag um, der sich buchstäblich aus den zeitweiligen Niederlagen und Rückschlägen zusammensetzte, die in den sieben Wendepunkten beschrieben wurden.

Alles, was mir wissenswert erscheint, ist in diesen fünfzehn Punkten enthalten.

<http://www.hogeba.de>



Das Material, aus dem dieses Wissen bezogen wurde, ist das, welches mir über Erfahrungen, die von vielen sicherlich als Misserfolge oder Rückschläge bezeichnet würden, aufgezwungen wurde.

Der Lesekursus, zu dem die vorliegende Lektion gehört, ist die Summe der Erkenntnisse, die ich aus diesen „Rückschlägen“ gewonnen habe. Sofern Ihnen der Kursus weiterhilft - und dies hoffe ich natürlich sehr -, verdanken Sie es den hier beschriebenen „Rückschlägen“ und „Misserfolgen“.

Vielleicht interessiert Sie, welchen materiellen Gewinn ich aus diesen Wendepunkten gezogen habe, denn immerhin leben wir in einer Zeit, die mit dem Mittellosen nicht gerade nachsichtig umgeht.

Nun gut, ich werde offen zu Ihnen sein!

Mit den voraussichtlichen Einnahmen aus dem Vertrieb dieses Kurses sind meine Bedürfnisse mehr als abgedeckt; dies trotz der Tatsache, dass ich auf meine Verleger eingewirkt habe, dass sie die Ford-Philosophie anwenden und den Kursus zu einem sehr erschwinglichen Preis anbieten sollten.

Neben diesen Einnahmen (bei denen es sich lediglich um das Wissen handelt, das ich aus meinen „Rückschlägen“ erworben habe) schreibe ich an einer Reihe illustrierter Leitartikel, die in den Zeitungen des Landes erscheinen werden. Diese Artikel beruhen ebenfalls auf den fünfzehn Prinzipien dieses Kurses.

Das voraussichtliche Einkommen aus diesen Artikeln ist ebenfalls bereits mehr als ausreichend.

Zusätzlich arbeite ich mit einer Gruppe von Wissenschaftlern, Psychologen und Geschäftsleuten zusammen, um einen Lehrgang für Hochschulabsolventen zu verfassen. Dieser Lehrgang geht über den Kursus, die Sie jetzt lesen, hinaus und umfasst nicht nur die fünfzehn Erfolgsvoraussetzungen, sondern auch noch weitere Gesetzmäßigkeiten, die erst in neuester Zeit entdeckt wurden.

Diese Fakten führe ich nur deshalb auf, weil ich weiß, wie sehr „Erfolg“ anhand der finanziellen Messlatte gemessen wird und wie weit die Neigung verbreitet ist, alles skeptisch zu betrachten, was nicht auch von einem gut gefüllten Bankkonto begleitet wird.

Was meinen Kontostand angeht, war ich die meisten Jahre meines Lebens arm. Dies habe ich mir selbst zuzuschreiben, weil ich meine besten Jahre mit der Arbeit verbracht habe, mein Unwissen abzustreifen und mir das Wissen anzueignen, das ich für nötig erachtete.

Infolge der im Zuge der sieben Wendepunkte gewonnenen Lebenserfahrung habe ich eine Reihe von Wissensadern aufgetan, die mir nur über den Weg der „Rückschläge“ zugänglich wurden.

Meine eigene Erfahrung hat mich zu der Überzeugung gebracht, dass das „Kauderwelsch“ der Rückschläge die direkteste und verständlichste Sprache der Welt ist, sobald man sie erlernt hat. Ich würde sogar sagen, dass sie die universelle Sprache ist, in der die Natur uns anschreit, wenn wir auf andere Weise nicht hören wollen.



Ich bin meinen Rückschlägen zu großem Dank verpflichtet!

Sie haben mich mit dem Mut gestählt, mich an Aufgaben zu wagen, an die ich mich in einem behüteteren Umfeld nie herangetraut hätte.

Rückschläge sind nur dann destruktiv, wenn sie als endgültige Niederlage hingenommen werden! Als Lehrmeister sind sie jedoch immer ein Segen!

Früher hasste ich meine Feinde. Das war, bevor ich gelernt hatte, wie sehr sie mir nützlich waren, indem sie für meine ständige Wachsamkeit sorgten, so dass ich ihnen kein Schlupfloch in meinem Charakter bot, durch das sie mein Innenleben hätten beschädigen können.

Wenn ich keine Feinde hätte, wäre es beinahe meine Pflicht, mir einige anzuschaffen. Diese würden mich auf meine Schwächen hinweisen, während Freunde - sofern sie meine Schwächen überhaupt bemerkten - kein Wort darüber verlören.

Wer weitermacht, kann gar nicht scheitern. Gescheitert ist der Mensch nur, wenn er vorübergehende Rückschläge als endgültige Niederlagen akzeptiert. Dazwischen besteht ein großer Unterschied; diesen wollte ich in dieser Lektion zum Ausdruck bringen.

Ich bin überzeugt davon, dass Rückschläge der Plan der Natur sind, nach dem sie Menschen auswählt und testet und sie auf größere Taten vorbereitet. Rückschläge sind der große Kessel, in dem die Natur die Schlacke wegbrennt und das Metall des Menschen so reinigt, dass er auf harte Einsätze vorbereitet ist.

Belege für diese Anschauung habe ich aus dem Studium der Großen gewonnen, von Sokrates bis Christus bis in unsere heutige Zeit. Der Erfolg des Menschen scheint sich beinahe proportional zu den Hürden und Hindernissen zu verhalten, die er überwinden musste.

Niemand ist jemals aus einem Tiefschlag hervorgegangen, ohne durch diese Erfahrung stärker und klüger geworden zu sein. Rückschläge sprechen ihre eigene Sprache, es bleibt uns nichts anderes übrig, als aufmerksam hinzuhören, ob uns das gefällt oder nicht.

Natürlich erfordert es auch einen gewaltigen Mut, um einen Rückschlag als einen versteckten Segen zu erkennen, aber die Einnahme eines lohnenswerten Platzes im Leben verlangt von uns auch, dass wir uns von dem Sand im Getriebe nicht lahmlegen lassen.

„Es gibt Gezeiten auch für unser Tun.
Nimmt man die Flut wahr,
führet sie zum Glück,
versäumt man sie,
so muss die ganze Reise des Lebens
sich durch Not und Klippen wenden“

William Shakespeare



Während ich mich dem Ende dieser Lektion - meiner liebsten - nähere, schließe ich einen Augenblick lang meine Augen und sehe vor mir, das riesige Heer der Männer und Frauen, auf deren Gesichter sich Sorgen und Verzweiflung spiegeln.

Einige davon sind ärmlich gekleidet und haben die letzte Etappe ihres langen Weges erreicht, der von den Menschen der Weg des Misserfolgs oder der Rückschläge genannt wird.

Andere sind besser dran, aber die Angst vor der Not zeigt sich dennoch in ihren Gesichtern. Das Lächeln der Zuversicht hat ihre Lippen verlassen und auch diese Gruppe hat sich geschlagen gegeben.

Szenenwechsel:

Ich blicke nochmals hin und ich werde in der Geschichte der Menschheit zurückgeführt und bin Zeuge seines Kampfes um einen Platz an der Sonne. Dort kann ich auch die „Rückschläge“ der Vergangenheit sehen - Rückschläge, die für die menschliche Rasse mehr bedeutet haben als die so genannten Erfolge in der Geschichte der Welt.

Ich sehe das Gesicht eines Sokrates, als er am Ende des Weges der Misserfolge wartete, bevor er aus dem Schierlingsbecher trank, der ihm von seinen Peinigern auferzungen wurde.

Ich sehe einen Kolumbus, in Ketten gelegt, weil er in unbekannte Gewässer gesegelt war, um einen neuen Kontinent zu entdecken.

Ich sehe auch einen von den Engländern gesuchten und zum Tode verurteilten Thomas Paine. Ich sehe ihn in Frankreich im schmutzigen Kerker liegen, während er ruhig auf die Enthauptung wartete, der er dann doch durch einen Zufall entging.

Ich sehe das Gesicht des Mannes aus Galiläa, als er auf dem Kalvarienberg am Kreuz hing.

Allesamt sind sie „gescheitert“.

Auf diesen „Gescheiterten“ liegt die Hoffnung der Welt!

Seien Sie dankbar für die Niederlagen, das Scheitern, die Misserfolge, denn wenn Sie sie überleben können und weitermachen, erhalten Sie damit die Chance, ungeahnte Höhen zu erklimmen!

Niemand außer Ihnen selbst hat das Recht, Sie als „gescheitert“ zu brandmarken.



Falls Sie in einem Augenblick der Verzweiflung zu dieser Einschätzung neigen sollten, denken Sie an die Worte des Philosophen Krösus, eines Beraters des Perserkönigs Cyrus:

„Ich weiß sehr wohl, mein König, ich nehme es mir sehr zu Herzen, dass sich die Angelegenheiten der Menschen um ein Rad drehen, das sich so dreht, dass niemand immer Glück haben kann“.

Diese Worte bringen uns Hoffnung, Mut und Verheißung.

Wer von uns hat noch keine Tage erlebt, an denen sich alles gegen unsere Pläne verschworen zu haben schien? Das sind die Tage, wo mir nur die flache Seite des großen Lebensrades sehen.

Das Rad dreht sich ständig. Es bringt uns heute Kummer und morgen Freude. Das Leben verläuft zyklisch, es bringt uns einmal nach unten, dann wieder nach oben.

Wir können dieses Rad nicht anhalten, aber wir können daran denken, dass auf das Unten wieder ein Oben folgen wird, wenn wir den Glauben an uns bewahren und unser Bestes tun!

In seinen düstersten Stunden sagte Lincoln:

„Und auch das wird wieder vergehen!“

