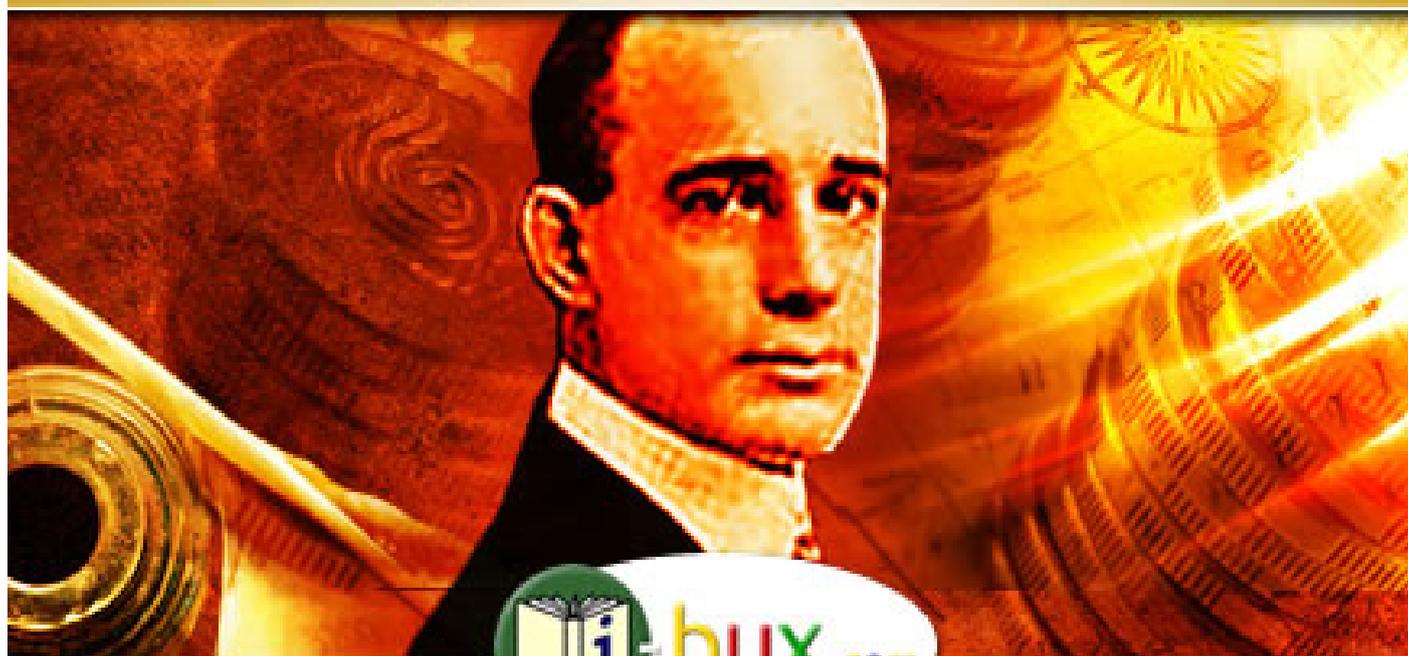


ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

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 an andere Personen weiterzugeben.



ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

verfasst von Napoleon Hill

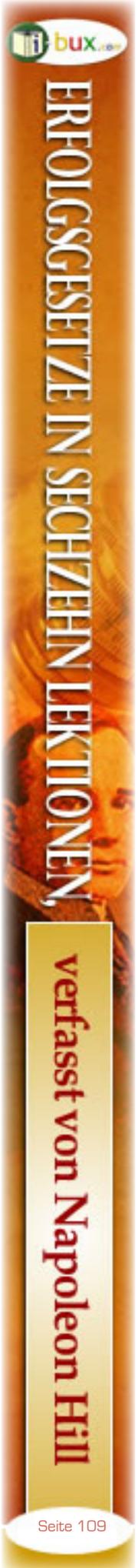
Seite 108

Lektion 1: Das Mastermind
Lektion 2: Ein zentrales Ziel

„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von

Napoleon Hill

Lektion 3
- Selbstbewusstsein-



„Wer will, der kann“

Bevor Sie sich den Grundprinzipien widmen, auf denen diese Kurseinheit fußt, sollten Sie nochmals bedenken, dass dieser Kursus praxisbezogen ist, dass er Ihnen Erkenntnisse vorlegt, die das Ergebnis einer fünfundzwanzigjährigen Forschung sind und von den führenden Wissenschaftlern der Welt, die jedes einzelne Prinzip „auf den Prüfstand gestellt“ haben, für gut befunden wurde!

Skepsis ist ein Todfeind des Fortschritts und der Selbstentfaltung. Ein Skeptiker kann diesen Kursus ebenso gleich wieder ungelesen beiseite legen und braucht sich nicht die Mühe zu machen, weiterzulesen. Falls Sie von dem Vorurteil ausgehen, dass dieser Kursus von einem realitätsfernen Theoretiker verfasst wurde, der die Grundlagen dieser Einheiten niemals erprobt hat, täuschen Sie sich sehr und werden aus diesen Darstellungen nicht den Nutzen ziehen, den Sie ziehen könnten.

Der Skeptiker schneidet sich ins eigene Fleisch, denn wir leben jetzt in einem Zeitalter, in dem mehr Naturgesetze entdeckt und nutzbar gemacht wurden als in der gesamten Menschheitsgeschichte zuvor. Innerhalb von nur drei Jahrzehnten haben wir die Lüfte erobert, wir haben die Meere erforscht, wir haben die Entfernungen auf Erden verkürzt, den elektrischen Strom dazu benutzt, um die Räder der Industrie zu drehen und können jetzt sieben Grashalme wachsen lassen, wo vorher nur ein einziger wuchs. Zwischen den Nationen der Welt haben wir Kommunikationsmittel geschaffen. In der Tat leben wir in einem Zeitalter der Entfaltung, und dennoch bewegen wir uns nach wie vor an der Oberfläche des Wissens. Sobald wir das Tor öffnen können, das zur geheimen Macht in unserem Inneren führt, wird sich uns ein Wissen auf-tun, das alle bisherigen Entdeckungen in den Schatten stellen wird.

Denken ist die am höchsten organisierte Form der Energie, welche dem Menschen bekannt ist. Wir befinden uns jetzt in einem Zeitalter des Experimentierens, Austestens und Forschens und werden daraus mit Sicherheit ein größeres Verständnis der rätselhaften Kräfte erlangen, die wir „Gedanken“ nennen. Bereits jetzt wissen wir genug über das menschliche Bewusstsein, um mit Fug und Recht sagen zu können, dass ein Mensch mit Hilfe des Prinzips der Autosuggestion die akkumulierten Auswirkungen der über Jahrtausende von Generation zu Generation weitergetragenen Ängste abstreifen kann. Wir haben bereits entdeckt, dass Angst der Hauptgrund für Armut und Scheitern ist und sich in tausenderlei unterschiedlichen Ausprägungen zeigt. Wir wissen bereits, dass der Mensch, der die Angst im Schach halten kann, in praktisch jedem Bereich unverzagt voranschreiten kann, auch wenn sich ihm von vielen Seiten Hindernisse in den Weg stellen.

Die Entwicklung des Selbstvertrauens beginnt mit der Beseitigung des Dämonen, der den Namen „Angst“ trägt. Dieser krallt sich auf den Schultern des Menschen fest und flüstert ihm ins Ohr:

„Du kannst das nicht! Du wirst dich blamieren! Du fürchtest dich vor dem, was die Leute sagen! Du hast Angst davor, dich zum Narren zu machen! Du hast Angst vor dem Scheitern! Du traust es dir nicht zu!“

Die Wissenschaft hat eine Geheimwaffe gegen diesen Dämon entdeckt. Damit wird er ein für allemal in die Flucht geschlagen.

Diese Geheimwaffe, mit der Sie einen Erzfeind der Weiterentwicklung, die Angst, verscheuchen werden, wird Ihnen mit der vorliegenden Lektion über das Selbstbewusstsein geliefert.

Die sechs Grundängste des Menschen:

Vor diesen Grundängsten ist kein Mensch gefeit. Unter jeder einzelnen dieser Ängste ließen sich weitere Ängste aufführen, die hier aufgeführten Grundängste sind jedoch die Hauptübel:

Es handelt sich um ...

- a) die Angst vor Armut
- b) die Angst vor dem Altern
- c) die Angst vor Kritik
- d) die Angst vor Liebesverlust durch eine bestimmte Person
- e) die Angst vor schlechter Gesundheit
- f) die Angst vor dem Tode.

Studieren Sie diese Aufzählung und nehmen Sie dann Ihre eigenen Ängste unter die Lupe. Finden Sie heraus, in welche Gruppe Ihre eigenen Ängste fallen.

Jeder Mensch, der alt genug ist, um Dinge bewusst wahrnehmen zu können, ist in gewissem Maße von einer dieser sechs Grundängste befallen. Als ersten Schritt auf dem Wege zu ihrer Ausmerzung wollen wir nochmals darauf eingehen, wie sie den Weg zu uns gefunden haben.

Physische und soziale Vererbung

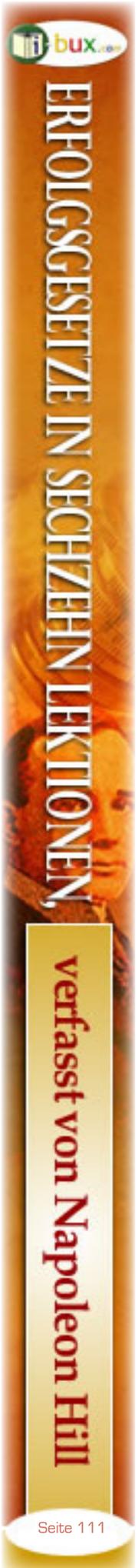
Alles, was den Menschen - körperlich und geistig - ausmacht, wurde ihm über zwei Arten vererbt. Eine Art nennt sich die „physische Vererbung“, die andere die „soziale Vererbung“.

Über das Gesetz der physischen Vererbung hat sich der Mensch langsam von der einzelligen Amöbe über verschiedene allgemein bekannte tierische Entwicklungsstufen, darunter auch solche, die mittlerweile nicht mehr bestehen, entwickelt.

Jede Generation hat dem Menschen wieder weitere Charakterzüge, Gewohnheiten und Erscheinungsformen aus der betreffenden Generation vermittelt. Die physische Vererbung ist deshalb eine heterogene Ansammlung zahlreicher Gewohnheiten und physischen Formen.

Es ist so gut wie sicher, dass die sechs Grundängste nicht auf dem Wege der physischen Vererbung weitergegeben werden konnten (da es sich bei diesen sechs Grundängsten um nicht körperlich vererbare geistige Zustände handelt), dennoch liegt es auf der Hand, dass diesen sechs Grundängsten über die physische Vererbung eine förderliche Heimstatt geboten wurde.

So ist es zum Beispiel eine bekannte Tatsache, dass der gesamte Prozess der physischen Evolution auf Tod, Zerstörung, Schmerz und Grausamkeit beruht, dass die Elemente der Erde bei ihrer Weiterentwicklung befördert werden, indem eine Lebensform stirbt, damit eine andere und höhere Form bestehen kann. Die gesamte Vegetation lebt durch die „Aufnahme“ der Elemente des Bodens sowie der Elemente der Luft. Sämtliche Tierarten leben durch die „Aufnahme“ (das Fressen) einer anderen und schwächeren Form oder einer Form der Vegetation.



Die Zellen aller Pflanzen haben einen sehr hohen Intelligenzgrad. Auch die Zellen des gesamten tierischen Lebens haben einen sehr hohen Intelligenzgrad.

Zweifellos haben die tierischen Zellen eines Fisches aus bitterer Erfahrung gelernt, dass die als Fischadler bekannte Gruppe tierischer Zellen sehr zu fürchten ist.

Da zahlreiche tierische Formen (und die meisten Menschen) leben, indem sie kleinere und schwächere Tiere zu sich nehmen, bringt die „Zellenintelligenz“ dieser Tiere, die in den Körper des Menschen aufgenommen und Teil desselben werden, eine Angst mit sich, die sich aus der Erfahrung des Gefressenwerdens ergibt.

Diese Theorie mag weit hergeholt erscheinen, ja, vielleicht stimmt sie nicht einmal, aber sie entbehrt nicht einer gewissen Logik. Der Verfasser dieses Kurses will sich weder auf diese Theorie versteifen, noch behaupten, dass sie für die sechs Grundängste ursächlich verantwortlich sei. Es gibt eine weitere und wesentlich bessere Erklärung für die Ursache dieser Ängste. Dieser werden wir uns im Zusammenhang mit der sozialen Vererbung widmen.

Der allergrößte Teil dessen, was den Menschen ausmacht, ist auf die soziale Vererbung zurück zu führen. Dieser Begriff bezieht sich auf die Methoden, über welche eine Generation das Denken der ihr unmittelbar ausgesetzten Menschen über abergläubische Vorstellungen, Anschauungen, Legenden und Ideen, die sie selbst von der vorhergehenden Generation geerbt hat, prägt.

Der Begriff „soziale Vererbung“ wird hier so gebraucht, dass er sämtliche Quellen einschließt, über welche ein Mensch Wissen aufnimmt, also zum Beispiel die schulische Ausbildung, der Religionsunterricht, sein Lesestoff, die Gespräche mit anderen, Geschichten und so genannte „persönliche Erfahrungen“.

Über das Gesetz der sozialen Vererbung kann jeder, der auf das Bewusstsein eines Kindes Zugriff hat, auf dem Wege intensiver Vermittlung von Lehrinhalten diesem Kind richtige oder falsche Ideen so fest einprägen, dass das Kind diese Inhalte als wahr akzeptiert und sie zum festen Bestandteil der Persönlichkeit dieses Kindes wie auch jeder Zelle oder jedes Organs seines Körpers werden (und dementsprechend schwer wieder zu verändern sind).

Das Gesetz der sozialen Vererbung ist es auch, über welches dem Kind Dogmen, Glaubensvorstellungen und religiöse Zeremonien in einer Unzahl von Varianten eingeprägt werden, indem dem Bewusstsein diese Ideen solange vorgehalten werden, bis es sie akzeptiert und sie Teil einer unwiderruflichen Weltanschauung werden.

Das Bewusstsein des Kindes hat den Grad des Verständnisses noch nicht erreicht und ist gerade während der ersten zwei Lebensjahre besonders plastisch, offen und formbar. Jede Idee, die dem Kind in dieser Phase durch jemanden eingeprägt wird, in den das Kind Vertrauen hat, verwurzelt sich dergestalt, dass sie nie mehr ausgelöscht werden kann, auch wenn Logik und Vernunft noch so sehr dagegen zu sprechen scheinen.



Dieses Wissen über die soziale Vererbung versetzt den Kursteilnehmer in die Lage, die Quellen, aus denen die sechs Grundängste des Menschen herühren, aufzuspüren. Darüber hinaus kann jeder Kursteilnehmer (mit Ausnahme jener, die noch nicht erwachsen genug sind, um ihre eigenen abergläubischen Vorstellungen zu hinterfragen) die Richtigkeit des Prinzips der sozialen Vererbung, so wie es sich bei den sechs Grundängsten zeigt, prüfen, ohne dabei auf andere als seine eigenen persönlichen Erfahrungen zurückgreifen zu müssen.

Glücklicherweise ist praktisch das gesamte Beweismaterial für die vorliegende Kurseinheit so beschaffen, dass jeder, der auf der Suche nach der Wahrheit ist, für sich selbst feststellen kann, ob diese „Beweisführung“ eine solide Basis hat.

Legen Sie bitte - zumindest vorerst - Ihre vorgefassten Auffassungen beiseite (Sie können später immer noch auf sie zurückgreifen), während wir den Ursprung und die Art der sechs schlimmsten Feinde des Menschen untersuchen: der sechs Grundängste.

Dabei beginnen wir mit ...

der Angst vor der Armut.

Über den Ursprung dieser Angst die Wahrheit auszusprechen, erfordert Mut. Eines vermutlich noch größeren Mutes bedarf es, diese Wahrheit zu akzeptieren, nachdem sie „auf dem Tisch ist“.

Die Angst vor Armut erwuchs aus der vererbten Tendenz des Menschen, auf seine Mitmenschen wirtschaftlich Jagd zu machen. Beinahe alle Arten der niedrigeren Tiere verfügen über einen Instinkt, sie scheinen jedoch nicht vernunftbegabt zu sein und kein Denkvermögen zu besitzen. Deshalb machen sie körperlich aufeinander Jagd. Der mit Denkvermögen und Vernunft ausgestattete Mensch isst seine Mitmenschen nicht leibhaftig auf, er zieht eine größere Befriedigung daraus, seinesgleichen finanziell „zu schlucken“.

Von allen uns bekannten Zeitaltern scheint das jetzige das der Geldanbetung zu sein. Ein Mann gilt erst dann etwas, wenn er ein fettes Bankkonto vorweisen kann. Nichts bringt dem Menschen so viel Leid und Erniedrigung wie die Armut. Kein Wunder, dass er sich dafür fürchtet! Über eine lange Folge ererbter Erfahrungen hat das Wesen Mensch gelernt, dass seinesgleichen nicht zu trauen ist, wenn es um Geld oder andere irdische Besitztümer geht.

Viele Ehen beginnen (und enden auch) ausschließlich aufgrund des finanziellen Wohlstands, den eine oder beide Seiten besitzt.

Der Mensch ist so erpicht darauf, Vermögen anzuhäufen, dass er es auf jede denkbare Art und Weise versucht, sofern möglich, auf legale Weise, aber auch auf anderen Wegen.

Die Angst vor Armut ist etwas Fürchterliches!

Der Mensch ist im Stande, Morde zu begehen, Überfälle zu verüben und auf unzählige Weise die Rechte anderer zu verletzen, und kann dennoch in den Augen seiner Mitmenschen einen guten Ruf genießen, solange er seinen Wohlstand nicht verliert. Die Armut gilt als Verbrechen, eine unverzeihliche Sünde.

Kein Wunder, dass er sich davor fürchtet!

Jede Gesetzessammlung ist ein Beweis dafür, dass die Angst vor Armut zu den sechs Grundängsten des Menschen zählt, denn in jeder solchen Sammlung lassen sich gleich mehrere Gesetze finden, deren Zweck es ist, den Schwächeren vor dem Stärkeren zu schützen. Viel Zeit auf die Beweisführung verwenden zu wollen, dass die Angst vor Armut zu den vererbten Ängsten des Menschen gehört und dass sie ihren Ursprung in der Natur des Menschen hat, welche danach trachtet, seinen Mitmenschen zu betrügen, wäre etwa gleichbedeutend damit, Zeit aufwenden zu wollen, um den Nachweis zu erbringen, dass drei mal drei sechs ergibt. Es ist offensichtlich, dass sich kein Mensch vor der Armut fürchten würde, wenn er allen Grund hätte, seinen Mitmenschen zu trauen, da es für die Bedürfnisse jedes Menschen auf Erden genügend Nahrung und Unterkunft, Kleidung und Luxus jeder Art gibt, und jeder Mensch in den Genuß all dieser Wohltaten käme, wenn der Mensch nicht die Angewohnheit von Schweinen hätte, die andere Schweine vom Futtertrog wegdrängen, auch wenn sie selbst genug zu fressen haben.

Die zweite der sechs Grundängste ist die ...

Angst vor dem Altern.

Diese Angst erwächst vor allem aus zwei Quellen:

Zum einen aus der Vorstellung, dass das Alter Armut mit sich brächte.

Zum anderen - und das ist die häufigere Ursache - aus falschen und sektiererischen Lehren, welche mit „Hölle und Fegefeuer“ und anderen Androhungen vermischt wurden, und aus denen der Mensch gelernt hat, das Alter zu fürchten, weil es das Herannahen einer anderen und viel schlimmeren Welt bedeute.

Der Mensch hat also zwei Gründe für seine Beunruhigung: einer ist das Mistrauen vor seinen Mitmenschen, die seinen materiellen Besitz an sich reißen könnten, der andere ergibt sich aus den ihm über die soziale Vererbung tief eingebrannten Schreckensbildern eines Jenseits.

Ist es da verwunderlich, dass er sich vor dem Alter fürchtet?

Die dritte Grundangst ist die ..

Angst vor Kritik.

Wie der Mensch zu dieser Angst gekommen ist, ist schwer - vielleicht sogar unmöglich - mit Bestimmtheit festzustellen. Eines ist jedoch sicher, nämlich, dass sie in ihm gut ausgeprägt ist.

Einige sind der Meinung, dass sich diese Angst etwa um die Zeit, als die Politik entstand, in das Bewusstsein der Menschen gedrängt habe. Andere führen ihren Ursprung auf das erste Treffen des so genannten „Woman's Club“ zurück. Einige Humoristen verlegen die Anfänge in die Bibel, deren Seiten voll mit giftigen und gewalttätigen Formen von Kritik seien. Sollte diese letztgenannte Annahme stimmen, dann wäre die Angst des Menschen vor Kritik Gott anzulasten, da ohne Gott keine Bibel geschrieben worden wäre.
<http://www.hogebo.de>

Der Verfasser dieses Kurses ist weder Humorist noch „Prophet“, sondern ein normaler Mensch, und neigt deshalb zu der Auffassung, dass die Grundangst der Kritik dem Teil des menschlichen Wesens zu „verdanken“ ist, der ihn veranlasst, seinen Mitmenschen nicht nur Güter und Besitztümer wegzunehmen, sondern sein Handeln mit der Kritik am Charakter des anderen zu rechtfertigen.

Die Angst vor Kritik nimmt viele Formen an, wobei es sich meist um triviale und banale oder gar um geradewegs kindische Angelegenheiten handelt.

Kleidungshersteller haben bald verstanden, sich der Angst vor Kritik zu bedienen. Jede Saison ändert sich die Mode. Wer legt fest, was gerade „modern“ ist? Mit Sicherheit nicht der Kleidungskäufer, sondern der Hersteller. Und warum ändert er die Stilrichtung so häufig? Offensichtlich kann er damit mehr Ware absetzen.

Aus demselben Grund ändern auch Automobilbauer jede Saison ihre Modelle (mit einigen wenigen Ausnahmen).

Der Kleidungsfabrikant weiß sehr wohl, wie sich das Wesen Mensch fühlt, wenn es die „altmodische“ Kleidung der letzten Saison tragen muss.

Bedarf das näherer Ausführung?
Können Sie es nicht anhand eigener Erfahrungen bestätigen?

Wir haben beschrieben, wie sich der Mensch unter dem Einfluss der Angst vor der Kritik fühlt, und zwar, soweit es alltägliche Kleinigkeiten angeht. Betrachten wir das menschliche Verhalten nun, wenn es Menschen im Zusammenhang mit wichtigeren Angelegenheiten betrifft. Nehmen wir zum Beispiel eine beliebige Person, die das Alter der „geistigen Reife“ (etwa zwischen fünfunddreißig und fünfundvierzig Jahren) erlangt hat. Könnte man ihre Gedanken lesen, so fände man, dass die meisten Menschen den Lehren der meisten religiösen Prediger zumindest distanziert gegenüber stehen.

Die Angst vor Kritik ist fürwahr sehr mächtig und verbreitet!

Es ist noch nicht so lange her, da bedeutete es den Ruin für jemanden, als „Ungläubiger“ bezeichnet zu werden.

Die vierte Grundangst ist die ...

Angst vor Liebesverlust durch jemanden.

Diese Angst ist rasch beschrieben, denn sie entstammt der Natur des Menschen, seinem Mitmenschen die Gefährtin zu rauben oder sich zumindest Freiheiten mit ihr herauszunehmen, die dem rechtmäßig Angetrauten verborgen bleiben mussten. Von Natur aus ist der Mensch polygam, eine Aussage, die von manchen, die zu alt sind, um in sexueller Hinsicht normal zu funktionieren oder aus anderen Gründen gewisser Drüsen verlustig gegangen sind, die den Menschen zum anderen Geschlecht hinziehen, sicherlich bestritten werden wird.

Es gibt kaum einen Zweifel daran, dass Eifersucht und alle ähnlichen Formen einer mehr oder weniger ausgeprägten vorzeitigen Demenz aus der vererbten Angst des Menschen vor Liebesverlust herrühren.

Von all den „normalen Irren“, die der Verfasser studiert hat, ist derjenige, der auf eine Frau eifersüchtig geworden ist beziehungsweise diejenige, die auf einen Mann eifersüchtig geworden ist, der seltsamste und befremdlichste. Der Verfasser hatte zum Glück nur ein einziges Mal eine eigene persönliche Erfahrung mit dieser Abart des Irreseins, aus dieser Erfahrung hat er jedoch genug gelernt, um bestätigen zu können, dass die Angst vor Liebesverlust zu den schmerzlichsten gehört oder gar die schmerzlichste dieser sechs Grundängste überhaupt darstellt. Diese Angst scheint im menschlichen Bewusstsein mehr Verwüstung anzurichten als jede andere der sechs Grundängste, und führt nicht selten zu gewalttätigen Ausprägungen einer dauerhaften geistigen Störung.

Die fünfte Grundangst ist die ...

Angst vor schlechter Gesundheit.

Diese Angst beruht in einem großen Maße auf denselben Ursachen wie auch die Angst vor Armut und die Angst vor dem Alter.

Die Angst vor schlechter Gesundheit ist deshalb in einem engen Zusammenhang mit den Ängsten vor Armut und dem Alter zu sehen, weil auch sie das Herannahen der „schrecklichen Welten“, über die der Mensch so wenig weiß und doch so viele Schreckensgeschichten gehört hat, heraufbeschwören.

Der Verfasser vermutet stark, dass gewisse Kreise, welche Gesundheitsmethoden verkaufen, beim Menschen zu einem Gutteil die Angst vor schlechter Gesundheit schüren.

Länger als durch schriftliche Aufzeichnungen nachvollziehbar, hat sich die Menschheit auf eine Reihe von Therapien und Gesundheitslieferanten verlassen. Falls sich jemand seinen Lebensunterhalt damit verdient, dass er Menschen davon abhält, sich einer guten Gesundheit zu erfreuen, erscheint es nur naheliegend, dass er die Menschen davon zu überzeugen versucht, dass sie seine Dienste benötigen. Mit der Zeit könnte sich die Angst vor schlechter Gesundheit auf diese Weise weitervererbt haben.

Die sechste und letzte der Grundängste ist die ...

Angst vor dem Tode.

Für viele Menschen ist dies die schlimmste aller sechs Grundängste. Der Grund wird sogar dem hobbymäßigen Studenten der Psychologie rasch einleuchten.

Die mit dem Tode verbundenen Angstanfälle können direkt auf religiösen Fanatismus zurück geführt werden, der Quelle, die in diesem Bereich mehr Schuld trägt als alle anderen Ursachen zusammen.

So genannte „Heiden“ haben meist nicht so viel Angst vor dem Tode wie die „zivilisierten“ Menschen, vor allem jene, die dem Einfluss der Theologie ausgesetzt waren.

Seit hunderten von Millionen Jahren hat sich der Mensch die immer noch offenen Fragen gestellt: „Woher?“ und „wohin?“

Woher komme ich? - wohin gehe ich?

<http://www.hogeba.de>

Die Beantwortung dieser Fragen ist sogar zu einem der „studierten“ Berufe geworden.

„Kommt zu mir, nehmt meinen Glauben an und akzeptiert meine Dogmen (und zahlt mir mein Gehalt), dann gebe ich euch den Eintrittsschein in den Himmel, nachdem ihr gestorben seid“, verkündet der Führer einer Form des Sektierertums. „Bleibt mir fern“, sagt derselbe Verkünder, „und ihr fahrt geradewegs in die Hölle, wo ihr ewiglich schmachten werdet“.

Zwar kann dieser Verkünder weder eine sichere Auffahrt in den Himmel gewährleisten noch dem Suchenden das Niederfahren in die Hölle belegen, die Aussicht auf diese letztere Möglichkeit erscheint jedoch so schrecklich, dass sich Ängste einstellen: die Angst vor dem Tode.

Die Wissenslücke in diesem Bereich gestattet es jedem Quacksalber, seine Taschenspielertricks feilzubieten. In Wahrheit weiß kein Mensch, wo wir bei der Geburt herkommen oder wo wir nach dem Tode hingehen.

Dass die soziale Vererbung der Weg ist, über den der Mensch das über die fünf Sinne zu ihm kommende Wissen aufnimmt, dürfte als Behauptung nicht ausreichen. Vielmehr geht es mehr darum, **wie** die soziale Vererbung funktioniert; dies gestattet dem Kursteilnehmer ein besseres Verständnis dieses Gesetzes.

Beginnen wir mit einigen niedrigeren Formen des tierischen Lebens und untersuchen wir zunächst die Art und Weise, in der sie vom Gesetz der sozialen Vererbung betroffen sind.

Kurz nachdem der Verfasser begann, die Hauptquellen zu untersuchen, aus denen der Mensch sein Wissen bezieht, und die ihn zu dem machen, was er ist (dies war vor etwa fünfunddreißig Jahren), entdeckte er das Nest eines Kragenhuhns. Das Nest befand sich so, dass die Vogelmutter aus beträchtlicher Entfernung zu sehen war, wenn sie im Nest saß. Mit einem Feldstecher konnte der Vogel solange beobachtet werden, bis die Jungvögel schlüpften. Es begab sich, dass die regelmäßige tägliche Beobachtung wenige Stunden vor dem Schlüpfen der Jungen stattfand. Da der Verfasser wissen wollte, was desweiteren geschehen würde, schlich er sich an das Nest heran. Die Vogelmutter blieb solange in der Nähe, bis der Eindringling etwa drei Meter von ihr entfernt war, dann plusterte sie ihr Gefieder auf, legte einen Flügel über ihr Bein und hüpfte weg, wobei sie so tat, als hinkte sie. Da der Verfasser die Tricks der Vogelmutter durchschaute, folgte er ihr nicht, sondern näherte sich dem Nest, um die Brut anzusehen. Ohne die geringste Angst drehten ihm die Jungen den Hals zu und blickten ihn an. Er griff ins Nest, um einen der frisch geschlüpften Vögel hochzuheben. Ohne irgendein Anzeichen von Angst ließ sich das Vögelchen in die Hand nehmen. Er legte es wieder ins Nest zurück und entfernte sich wieder weit genug, damit die Vogelmutter zurückkehren konnte.

Er brauchte nicht lange zu warten. Sehr bald begann sie vorsichtig, zum Nest zurückzuhumpeln, bis sie sich sehr kurz davor befand. Dann breitete sie ihre Flügel aus, rannte so schnell sie konnte und stieß dabei eine Reihe von Klängen aus, ähnlich wie eine Henne, die ein paar Brotkrümel gefunden hatte und diese mit ihrer Brut teilen möchte.

Sie scharte ihre Jungen um sich und zitterte sehr aufgeregt, schüttelte ihre Flügel und plusterte das Gefieder auf. Man konnte beinahe hören, wie sie ihren Jungen die erste „Standpredigt“ in sozialer Vererbung hielt:

„Ihr dummen Dinger! Wisst ihr denn nicht, dass der Mensch unser Feind ist? Ihr solltet euch schämen! Wie könnt ihr euch bloß in die Hand nehmen lassen? Wenn ihr wieder so jemanden seht, dann macht euch rar! Legt euch auf den Boden, versteckt euch unter den Blättern, bleibt außer Sichtweite! Und macht keinen Muckser, solange ein Mensch in der Nähe ist!“

Die kleinen Vögelchen hörten aufmerksam zu. Nachdem sich die Mutter beruhigt hatte, näherte sich der Verfasser erneut dem Nest. Etwa sechs Meter vor dem Nest, versuchte die Mutter erneut, ihn irrezuführen, indem sie weghumpelte, als ob sie verletzt wäre. Er sah in das Nest, aber dieses war leer. Die Vögelchen waren weit und breit nicht zu sehen. Aufgrund ihres natürlichen Instinkts hatten sie sehr schnell gelernt, dass sie ihren natürlichen Feind meiden mussten.

Der Verfasser wartete wieder, bis die Vogelmutter ihre Schar zusammen gesammelt hatte und machte einen weiteren Anlauf, die junge Familie zu besuchen. Als er an die Stelle gelangte, an der er die Vogelmutter zuletzt gesehen hatte, waren auch diesmal wieder nicht die geringsten Hinweise auf die Vögelchen zu sehen.

.....

Als kleiner Junge fing der Autor einmal eine junge Krähe und machte sie zu seinem Haustier. Der Vogel machte es sich in der häuslichen Umgebung wohl und lernte sogar eine Reihe von Tricks, die eine bestimmte Intelligenz erforderten. Nachdem die Krähe groß genug war, um fliegen zu können, durfte sie hinfliegen, wo es ihr beliebte. Manchmal flog sie stundenlang aus, kam bei Anbruch der Dunkelheit aber immer wieder zurück.

Eines Tages stritten sich auf einem Feld unweit des Hauses, wo die „zahme“ Krähe wohnte, einige wilde Krähen mit einer Eule. Sobald die Haustierkrähe das Gekrächze ihrer wilden Artverwandten hörte, flog sie auf den Hausgiebel und spazierte höchst erregt von einem Ende des Hauses zum anderen. Endlich flog sie in die Richtung, in der der Streit stattfand. Der Verfasser ging ihr nach, weil er wissen wollte, was jetzt geschehen würde. Nach ein paar Minuten hatte der „seine“ Krähe eingeholt. Sie saß auf den niedrigen Zweigen eines Baums und zwei wilde Krähen saßen auf einem genau darüber befindlich Ast. Es war ein ständiges Hin- und Hergekrächze zu hören, ähnlich wie bei verärgerten Eltern, die ihrem ungehörigen Filius eine Standpauke halten.



Als der Verfasser näher kam, flogen die beiden wilden Krähen weg, eine davon umkreise den Baum ein paar Mal und stieß dabei Laute aus, die an ein wüstes Geschimpfe erinnerten, das sich mit Sicherheit an die begriffstutzige Hauskrähe richtete, die zu dumm war, um zu begreifen, dass sie wegfliegen sollte.

Die Krähe wurde gerufen, aber sie reagierte nicht. An diesem Abend kam sie zwar nach Hause, aber nicht zu nahe ans Haus heran. Sie saß auf einem Apfelbaum und schnatterte in Krähensprache etwa zehn Minuten lang vor sich hin. Vermutlich wollte sie erklären, dass sie den Entschluss gefasst habe, sich ihren wilden Verwandten anzuschließen. Dann flog sie weg und kam erst zwei Tage später zurück. Bei dieser Gelegenheit folgte ein weiterer Vortrag in Krähensprache, wobei sie sich stets in einer sicheren Entfernung aufhielt.

Dann erhob sie sich in die Lüfte und war nie mehr gesehen.

Die soziale Vererbung hatte dem Verfasser einen Spielkameraden geraubt.

Den einzigen Trost, den er aus dem Verlust seiner Krähe gezogen hatte, bestand darin, dass sie Sportsgeist gezeigt hatte, indem sie sie ordnungsgemäß abmeldete. Viele Saisonarbeiter haben ihre Farmen verlassen, ohne denselben Anstand zu zeigen.

.....

Es ist allgemein bekannt, dass ein Fuchs Jagd auf alles mögliche Geflügel und auf kleinere Tiere macht, jedoch mit einer Ausnahme: Er jagt keine Stinktiere. Warum dieses schwarz-weiß gefärbte Tier diese Ausnahmestellung genießt, ist nicht bekannt. Ein Fuchs kann ein Stinktier einmal angreifen, aber niemals zweimal! Aus diesem Grunde hält ein an einen Hühnerstall angenageltes Stinktierfell alle Füchse fern, es sei denn, es handelt es sich um sehr junge und unerfahrene Füchse.

Wer den Gestank eines Stinktiers einmal zu spüren bekommen hat, vergißt ihn niemals mehr. Kein anderer Geruch kommt ihm auch nur im entferntesten nahe. Keine Fuchsmutter hat ihren Jungen jemals beigebracht, wie sie sich vom Gestank eines Stinktiers fernzuhalten haben, aber alle, die sich in „Fuchskunde“ auskennen, wissen, dass Füchse und Stinktiere niemals in derselben Höhle hausen.

Eine einzige Lektion reicht aus, um dem Fuchs alles beizubringen, was er über Stinktiere wissen muss! Über das Gesetz der sozialen Vererbung, das in diesem Fall über den Geruchssinn „mitgeteilt“ wird, ist eine einzige „Einweisung“ für ein ganzes Fuchsleben ausreichend.

.....

Einen Ochsenfrosch kann man mit einem Angelhaken fangen, indem man ein kleines rotes Tuch oder einen anderen roten Gegenstand an den Haken hängt und ihn vor der Nase des Frosches baumeln lässt. Meister Frosch lässt sich jedoch nur dann auf diese Weise fangen, wenn er gleich beim ersten Mal, wenn er nach dem Köder schnappt, erwischt wird. Falls er nicht richtig am Haken hängt und entkommen kann oder beim Hineinbeißen in den Köder die Spitze des Hakens spürt, wird er diesen Fehler nie wieder begehen!

Der Verfasser hat viele Stunden mit dem Versuch verbracht, ein besonders attraktives Exemplar zu fangen, welches danebenschnappte, bevor er begriff, dass eine einzige Lektion in sozialer Vererbung bereits für ein Krötentier ausreichend ist, um zu wissen, dass ein roter Stoffetzen nichts ist, in das man als Frosch hineinbeißt.

.....

Der Verfasser besaß einmal einen Airedale-Terrier, der die lästige Gewohnheit hatte, mit einem Küken im Maul nach Hause zu kommen.

Jedes Mal, wurde ihm das Küken wieder weggenommen und er wurde gründlich ausgeschimpft. Erfolglos. Immer wieder brachte er Küken nach Hause.



Wer den Unterschied zwischen einem vorübergehenden Rückschlag und dem endgültigen Scheitern gelernt hat, kann froh sein.

Wer aber gelernt hat, dass sich in jedem Rückschlag der Keim für den Erfolg verbirgt, kann sich glücklich schätzen.

Um das Hündchen zu retten und auch, um ein Experiment in sozialer Vererbung durchzuführen, wurde das Tier zu einem Nachbarn gebracht, der eine Henne und einige frisch ausgeschlüpfte Küken hatte. Henne und Hund wurden zusammen in die Scheune gesperrt. Sobald jedermann scheinbar außer Sichtweite war, kroch der Hund langsam auf die Henne zu, schnüffelte ein paar Mal in die Luft (wahrscheinlich, um festzustellen, ob dies die Art Fleisch sei, die er bevorzugte) und näherte sich der Henne immer mehr. Derweilen hatte Frau Henne ihrerseits den Hund aufmerksam beobachtet, den die beiden waren sich mittlerweile bereits auf halbem Wege entgegengekommen. Die erste Runde ging zu Gunsten der Henne. Ein wohlgenährtes Geflügel wollte sich der Hund aber offenbar nicht so leicht durch die Lappen gehen lassen. Deshalb setzt er erneut zum Angriff an. Diesmal fiel die Henne auf ihren Rücken, hakte ihre Krallen in den Hund und machte von ihrem scharfen Schnabel Gebrauch. Der Hund verkroch sich in eine Ecke, als ob er auf den Schlusspfeiff des Ringkampfes warten würde. Aber Frau Henne hatte keine Aus-Zeit vorgesehen, sie jagte ihren Gegner und zeigte, dass sie die Offensive zu nutzen verstand.

Man konnte ihr verärgertes Gegacker beinahe übersetzen, als sie den armen Airedale von einer Ecke in die andere scheuchte, es war so, als würde eine Menschenmutter ihre Sprößlinge gegen eine Horde Rowdys verteidigen.

Der Terrier gab ein jämmerliches Bild ab. Nachdem er etwa zwei Minuten lang von einer Ecke in die andere gerannt war, legte er sich auf den Boden und tat sein Bestes, um seine Augen mit seinen Pfoten zu schützen. Frau Henne schien dies nicht zu erbarmen.

Dann betrat der Besitzer der Henne den Kampfplatz und trug die Henne hinaus - nun, genauer gesagt, er rettete den Hund aus den Klauen seiner Gegnerin.

Am nächsten Tag wurde in den Keller, in dem der Hund schlief, ein Küken gesetzt. Sobald er das geflügelte Tier sah, zog er seinen Schwanz ein und verkroch sich in die Ecke!

Seither hat er niemals mehr versucht, sich ein Küken zu schnappen!

Eine einzige Lektion in sozialer Vererbung, in diesem Fall über den „Tastsinn“, reichte aus, um ihm die Hühnchenjagd gründlich zu verderben.

Diese Beispiele - mit Ausnahme der ersten - veranschaulichen den Lernprozess durch unmittelbare Erfahrung. Achten Sie auf den ausgeprägten Unterschied zwischen dem unmittelbar erfahrenen Wissen und dem, der sich aus der Instruierung der Jungen durch die Alten ergibt, wie es beim Kragenhuhn und ihrer Brut der Fall war!

Die nachhaltigsten Lektionen sind jene, welche die Jungen von den Alten lernen, wenn sehr gefühlsintensive Lernmethoden angewandt werden. Als die Kragenhuhnmutter ihre Flügel ausbreitete, ihr Gefieder aufplusterte, sich wie ein Epileptiker schüttelte und sehr aufgereggt auf ihre Jungen einschnatterte, pflanzte sie ihnen eine Angst ein, die diese niemals wieder vergessen werden.

Der Begriff „soziale Vererbung“, so wie er in dieser Kurseinheit gebraucht wird, bezieht sich auf sämtliche Methoden, über welche ein Kind von seinen Eltern oder von anderen Erziehungspersonen eine Idee, ein Dogma, eine Religion oder eine ethische Verhaltensvorgabe vermittelt bekommt, bevor es ein Alter erreicht, in dem es selbst verstandesmäßig überlegen und nachdenken kann. Dieses Alter dürfte zwischen sieben und zwölf Jahren liegen.

.....

Es gibt eine Vielzahl von Ängsten, angeführt wird diese Dämonenmannschaft jedoch von der Angst vor Armut und dem Alter. Wir schinden uns ab, als wären wir Sklaven, weil wir so viel Angst vor der Armut haben, dass wir möglichst viel Geld „auf die Seite kriegen“ wollen. Wofür? Für das Alter!

Diese weit verbreitete Angst treibt uns zur Überarbeitung und bringt uns genau das, was wir vermeiden wollen.

Welche Tragödie ist es, einen „Mann in den besten Jahren“, der um die fünfundvierzig Jahre alt ist, ein Alter, in dem er gerade beginnt, geistige Reife zu erlangen, dabei zu beobachten, wie er immer mehr Raubbau mit sich treibt! Mit vierzig beginnt ein Mann erst zu begreifen, wie die Gesetze der Natur wirken und wie die Dinge zusammenhängen, aber dieser Dämon, die Angst, lässt ihm keine Ruhe und treibt ihn immer weiter an, bis er sich im Geflecht widersprüchlicher Wünsche verirrt. Das Prinzip des organisierten Krafteinsatzes verschwindet aus seinem Blickfeld und statt sich der naturgegebenen Kräfte zu bedienen, die überall um ihn herum vorzufinden sind, und diesen Kräften zu erlauben, ihn auf ungeahnte Höhen zu erheben, widersetzt er sich ihnen und diese Kräfte verwandeln sich in zerstörerische Mächte.

Vermutlich steht ihm keine andere der natürlichen Kräfte mehr zur Verfügung als das Prinzip der Autosuggestion, aber die Unkenntnis dieser Kraft führt dazu, dass die meisten Menschen dieses Prinzip zu ihrem Schaden, statt zur ihrem Wohle, anwenden.

Betrachten wir einige Fakten im Zusammenhang mit dieser außerordentlichen Kraft und wie sich die verkehrte Anwendung auswirken kann:

Nehmen wir einen Mann, der eine Enttäuschung hinnehmen musste. Ein Freund hat ihn hintergangen, oder ein Nachbar hat ihm übel mitgespielt. Von nun an stuft er (über die Selbstsuggestion) alle Männer als nicht vertrauenswürdig ein und ist generell vor seinen Nachbarn auf der Hut. Diese Gedanken graben sich so tief in sein Unterbewusstsein ein, dass sie auf seine Einstellung anderen gegenüber abfärben.

Lesen Sie in Kurseinheit zwei jetzt nochmals die Aussagen über die vorherrschenden Gedanken nach und wie sich diese darauf auswirken, dass ein Mensch ähnlich denkende Menschen anzieht.

Wenden Sie das Gesetz der Anziehung an und Sie werden bald verstehen, warum der Skeptiker wieder andere Skeptiker anzieht.



Drehen wir dieses Prinzip um:

Jetzt nehmen wir einen Mann, der an allem, was ihm zustößt, nur das Beste sieht. Falls ihn seine Nachbarn gleichgültig behandeln, nimmt er diesen Umstand nicht weiter zur Kenntnis, da er sich darum kümmert, seinem Bewusstsein vorherrschende Gedanken des Optimismus, der guten Laune und Zuversicht einzupflanzen. Falls ihn andere unwirsch ansprechen, ist er hinter ihrem Rücken voll des Lobes. Über dieses zeitlose Gesetz der Anziehung zieht er die Aufmerksamkeit von Menschen auf sich, deren Lebenseinstellung und vorherrschende Gedanken mit seinen eigenen harmonisieren.

Führen wir dieses Prinzip noch einen Schritt weiter:

Wir haben es jetzt mit einem gebildeten Mann zu tun, der der Welt sehr nützliche Dienste erweisen könnte. Irgendwann hat er gehört, dass Bescheidenheit eine Zier sei und man sich nicht „vordrängen“ sollte. Sich auf der Bühne des Lebens ins Rampenlicht zu stellen, sei anmaßend. Und so schleicht er sich über die Hintertüre wieder hinaus und nimmt als Hinterbänkler einen Platz ein, während andere kühn nach vorne schreiten. Er bescheidet sich auf Lebzeiten mit einem Zuschauerplatz, aus Angst vor dem „was die Leute sagen“.

Die öffentliche Meinung, oder das, was er dafür hält, hat ihn auf die hintersten Reihen verbannt und die Welt kommt so gut wie nicht in den Genuß seines Wissens. Seine schulische Ausbildung ist nichts wert, weil er Angst davor hat, die Welt an seinem Wissen anteil haben zu lassen. Er suggeriert sich selbst ständig (über die große Kraft der Autosuggestion und zu seinem Nachteil), dass er sich besser zurückhalten sollte, weil er sonst kritisiert werden könnte - als ob ihm die Kritik irgendwie schaden oder seinen Lebenssinn vereiteln könnte!

Wieder ein anderer Mann stammt aus einfachen Verhältnissen. Seine Eltern waren arm. Alles, was er in seinem Leben gekannt hatte, war Armut. Man redete über Armut. Er hat sie am eigenen Leib erlebt, er ist von ihr völlig durchdrungen. Und so findet er sich damit ab. Unbewusst wird er zum Opfer einer Haltung, die besagt, dass jemand „arm geboren ist und arm bleibt“. Diese Haltung verdichtet sich zu seinem vorherrschenden Gedankengut. Er gleicht einem Pferd, dessen Willen gebrochen wurde, und das seine eigene Kraft vergessen hat. Die Autosuggestion leistet ganz Arbeit und befördert ihn auf der Bühne des Lebens rasch in das hinterste Kämmerlein.

Letztendlich gibt er auf. Sein Ehrgeiz ist verschwunden. Er erhält keine Gelegenheiten mehr, zumindest kann er keine sehen. Er hat sich mit seinem Los abgefunden! Es ist zahlreich belegt, dass die geistigen Fähigkeiten, wie auch Körperglieder, erschlaffen, wenn sie nicht mehr benutzt werden. Das Selbstbewusstsein ist keine Ausnahme von dieser Regel. Es wächst, wenn es angewandt wird und es verschwindet, wenn nicht mehr davon Gebrauch gemacht wird.

Einer der wesentlichen Nachteile eines ererbten Vermögens ist der Umstand, dass dies häufig Nichtstun und den Verlust des Selbstbewusstseins mit sich bringt. Vor einigen Jahren gebahr Mrs. E.B. McLearn in Washington einen Jungen. Sein Erbe belief sich angeblich auf hundert Millionen Dollar. Wenn der Junge im Kinderwagen spaziergefahren wurde, war er von Pflegetochtern, Detektiven und anderen Bediensteten umgeben, deren Aufgabe darin bestand, sicherzustellen, dass ihm kein Leid geschähe.



Diese Obhut wurde auch die weiteren Jahre aufrecht erhalten.

Dieses Kind brauchte sich nicht einmal selbst anzuziehen, es wurde angezogen. Während es schlief, wurde es bewacht und beim Spielen wurde es behütet. Es durfte nichts tun, was ein Bediensteter nicht für es erledigen konnte.

Und so wurde es zehn Jahre alt. Eines Tages spielte das Kind im Hof und bemerkte, dass die Hintertüre offen stand. In seinem gesamten Leben war es noch niemals alleine im Freien gewesen und natürlich konnte es dem Drang nicht widerstehen, zu entweichen. Als die Aufpasser einen Augenblick lang nicht bei der Sache waren, schlüpfte es hinaus - und wurde überfahren, bevor es die Straße überqueren konnte.

Dieses Kind hatte sich der Augen seiner Aufpasser bedient und war es nicht gewohnt, selbst nach links und rechts zu schauen.

.....

Vor zwanzig Jahren sandte der Mann, in dessen Diensten ich damals als Sekretär stand, seine beiden Söhne zur Schulausbildung in andere Städte. Einer besuchte die Universität von Virginia und der andere ging auf eine Hochschule in New York. Jeden Monat gehörte es zu meinen Aufgaben, für jeden dieser Jugendlichen einen Scheck über \$ 100,- auszustellen und abzusenden. Das war ihr „Taschengeld“; dieses Geld konnten sie nach freiem Belieben ausgeben. Ich erinnere mich gut daran, dass ich die beiden Jungs beneidete, als ich die Schecks ausstellte. Ich fragte mich oft, wieso das Schicksal eine Welt der Armut für mich vorgesehen zu haben schien. In meinen Augen sah ich die beiden Söhne die Erfolgsleiter erklimmen, während ich mich nicht einmal dagegen lehnen konnte.

Dann kam der Tag, an dem die beiden Söhne wieder nach Hause kehrten. Ihr Vater war ein wohlhabender Mann, Besitzer von Banken, Eisenbahnen, Kohleadern und anderen Besitztümern von großem Wert. Die beiden Söhne konnten sich auf gute Positionen in den väterlichen Betrieben freuen.

Für jemanden, der sich niemals selbst durchkämpfen musste, können sich zwanzig Jahre jedoch fürchterlich rächen. Noch deutlicher lässt sich dies vielleicht ausdrücken, wenn wir sagen, dass die Zeit jenen, die sich niemals behaupten mussten, eine Chance gibt, sich selbst an der Nase herumzuführen. Jedenfalls brachten diese beiden Söhne nicht nur Zeugnisse nach Hause, sie brachten auch einen ausgeprägten Hang zur Flasche mit. Diese „Fertigkeit“ konnten sie sich aufgrund der hundert Dollar aneignen, die jedem von ihnen Monat für Monat ohne die Notwendigkeit einer Gegenleistung zugesandt wurden.

Die Geschichte dieser Söhne ist lange und traurig, die Einzelheiten sind hier ohne Belang, das „Ende vom Lied“ ist aber durchaus erwähnenswert. Während ich an dieser Kurseinheit schreibe, liegt vor mir auf meinem Schreibtisch eine Zeitung, die in der Stadt herausgegeben wird, in der diese beiden Söhne lebten. Ihr Vater musste Konkurs anmelden und sein exquisites Herrenhaus, in dem die Söhne das Licht der Welt erblickten, wurde zur Versteigerung angeboten. Einer der beiden starb an Delirium tremens und der andere wurde in eine Nervenanstalt eingeliefert.

Nicht alle, die „Söhne von Beruf“ sind, enden auf diese tragische Weise, aber die Tatsache bleibt bestehen, dass Nichtstun zur Verkümmern führt und diese wiederum einen Verlust von Ehrgeiz und Selbstbewusstsein mit sich bringt.

Ohne diese unabdingbaren Eigenschaften wird der Mensch auf den Flügeln der Ungewissheit durchs Leben gewirbelt, so wie ein trockenes Blatt durch die Winde mal hierhin, mal dorthin geweht wird.

Sich Durchkämpfen-Müssen ist keineswegs ein Nachteil, es ist ein entschiedener Vorteil, weil es Eigenschaften zur Entwicklung bringt, die ansonsten ständig brachliegen würden. Gar mancher hat seinen Platz auf der Welt gefunden, weil er gezwungen war, bereits in frühen Jahren um seine Existenz zu kämpfen. Das Nichtwissen um die Vorteile dieses Durchboxens hat schon manche Eltern zu der Aussage veranlasst: „Als ich jung war, musste ich schwer arbeiten, meine Kinder sollen es einmal leichter haben!“ Bedauernswerte Geschöpfe! Den Kindern alles in den Schoß zu legen, erweist sich für den jungen Mann oder die junge Frau später meist als große Hürde bei der Bewältigung der Anforderungen des Lebens. Auf dieser Welt gibt es Schlimmeres als bereits früh dazu angehalten zu werden, sich an Arbeit zu gewöhnen. Zu arbeiten - und dabei sein Bestes zu geben - trägt zur Entwicklung von Selbstdisziplin und Willensstärke bei und bringt darüber hinaus eine Vielzahl weiterer Tugenden mit sich, welche durch Müßiggang niemals erreicht werden.

Die fehlende Notwendigkeit, sich selbst zu bemühen, schafft nicht nur einen schwach ausgeprägten Ehrgeiz und eine schwächliche Willenskraft, sondern - was noch schlimmer ist -, sie versetzt den Menschen in einen Zustand der Lethargie, welcher zu einem Verlust des Selbstbewusstseins führt. Der Mensch, der „sich gehen lässt“, weil ein weiterer Einsatz nicht mehr notwendig ist, bedient sich insofern sehr nachhaltig des Prinzips der Autosuggestion, als er sein eigenes Selbstbewusstsein untergräbt. Ein solcher Mensch wird sich letztendlich eine geistige Einstellung aneignen, die ihn mit Verachtung auf andere blicken lässt, die nach wie vor ihren Einsatz bringen müssen.

Das menschliche Bewusstsein - gestatten Sie mir diese Wiederholung - lässt sich mit einer elektrischen Batterie vergleichen. Es kann positiv oder negativ geladen sein. Das Selbstbewusstsein ist die Eigenschaft, mit der das Bewusstsein neu aufgeladen und positiv ausgerichtet wird.

Übertragen wir diesen Gedankengang auf die Verkaufskunst und sehen wir uns an, welche Rolle das Selbstbewusstsein in diesem Bereich einnimmt. Einer der größten Verkäufer dieses Landes war ein Angestellter in einem Zeitungsverlag.

Es wird sich für Sie lohnen, die Vorgehensweise, über die er sich den Titel „Spitzenverkäufer der Weltklasse“ verdient hat, zu analysieren.

Es handelte sich um einen schüchternen jungen Mann, der lieber zurückgezogen lebte. Es war eine jener Personen, die sich am liebsten durch die Hintertüre hinausschlichen, um ihren Platz ganz hinten auf den Zuschauerbänken des Lebens einzunehmen. Eines Abends hörte er einen Vortrag über das Thema des Selbstbewusstseins und dieser Vortrag beeindruckte ihn so sehr, dass er den Raum mit der festen Absicht verließ, sich von seinem bisherigen Trott zu befreien.

Er suchte den Geschäftsleiter der Zeitung auf und bat um eine Stelle als Werbeakquisiteur. Diese wurde ihm auf Provisionsbasis gegeben. Jeder im Verlag ging davon aus, dass dieser junge Mann scheitern würde, da diese Art der Akquise sehr positive Eigenschaften und Verkaufsfertigkeiten verlangte.



Ist es nicht sonderbar,
wie sehr wir uns vor
dem fürchten,
was **nie** eintritt?

Dass wir unsere Eigen-
initiative aus **Angst**
vor der Ablehnung
zerstören, wenn die
Ablehnung in Wirklichkeit
ein Stärkungsmittel ist
das wir in tiefen Zügen
zu uns nehmen sollten!

Er begab sich in sein Büro und erstellte eine Liste bestimmter Kaufleute, welche er aufzusuchen gedachte.

Man könnte nun annehmen, dass sich in dieser Liste die Namen von Leuten befunden hätten, von denen er annehmen konnte, dass er hier mit dem geringsten Aufwand Werbeanzeigen erhalten könne. Doch nichts dergleichen! Auf dieser Liste befanden sich nur die Namen von Geschäftsleuten, bei denen andere Akquisiteure bereits gescheitert waren. Seine Liste bestand aus zwölf Namen. Bevor er sich daran machte, den ersten Besuch abzustatten, ging er in den Stadtpark, nahm seine Liste mit den zwölf Namen hervor und las sie hundertmal durch. Dabei sagte er sich vor: „Vor Ablauf dieses Monats werden Sie bei mir eine Werbeanzeige in Auftrag geben!“

Dann führte er seine Besuche durch. Am ersten Tag erhielt er von drei dieser „unmöglichen“ Klienten einen Auftrag. Im Laufe der Woche noch zwei weitere. Zum Monatsende hatte er mit einer einzigen Ausnahme von allen übrigen Geschäftsleuten auf seiner Liste Werbeinserate erhalten. Im nächsten Monat verkaufte er nichts. Der Grund lag darin, dass er nur diesen einen ablehnenden Geschäftsmann aufsuchte, die anderen nicht. Jeden Morgen, gleich nachdem der Laden öffnete, suchte er diesen Ladenbesitzer auf und dieser antwortete ein um das andere Mal: „Nein!“ Der Geschäftsmann wusste, dass er keine Werbung schalten wollte, der junge Mann wusste dies nicht. Wenn der Ladenbesitzer ablehnte, hörte der junge Akquisiteur nichts davon, er kam einfach wieder. Am letzten Tag des Monats sagte der Ladenbesitzer, nachdem er bereits dreißig Mal „Nein“ gesagt hatte:

„Sehen Sie, junger Mann, jetzt haben Sie einen ganzen Monat damit vergeudet, mir etwas zu verkaufen.

Sagen Sie mir eins: Warum haben Sie Ihre Zeit vertan?“

„Meine Zeit vertan? Wie kommen Sie darauf?“, antwortete er, „ich bin zur Schule gegangen und Sie waren mein Lehrer. Ich kenne jetzt alle Gründe, die ein Geschäftsmann vorbringen kann, um nicht zu kaufen. Und im übrigen habe ich mich in der Kunst des Selbstbewusstseins geschult.“

Der Kaufmann sagte: „Ich darf Ihnen auch etwas gestehen. Auch ich bin zur Schule gegangen und Sie waren mein Lehrer. Sie haben mir die Lektion der Beharrlichkeit vermittelt, welche für mich unbezahlbar ist. Um Ihnen meine Wertschätzung zu zeigen, werde ich mein Schulgeld entrichten und Ihnen einen Auftrag für ein Inserat erteilen.“

Das war der Beginn einer äußerst lohnenden Laufbahn, die diesen jungen Mann später zum Millionär machen sollte.

Dies gelang ihm deshalb, weil er sein eigenes Bewusstsein mit einem genügend großen Selbstbewusstsein aufgeladen hatte, so dass dies eine unwiderstehliche Kraft für ihn wurde. Als er sich hinsetzte, um seine Liste mit zwölf Namen zu verfassen, tat er etwas, was neunundneunzig von hundert Leuten nie getan hätten: er wählte die Leute aus, bei denen das Verkaufen schwierig war, weil er verstand, dass der Widerstand bei ihm Stärke und Selbstbewusstsein entwickeln würde. Er war einer der wenigen, die verstehen, dass alle Flüsse und einige Menschen krummen Wegen folgen, weil sie nach dem geringsten Widerstand suchen!



Gestatten Sie mir an dieser Stelle eine kleine Abschweifung und Unterbrechung dieses Gedankenganges. Die nächsten Worte richten sich an die Ehefrauen und Partnerinnen. Nur an diese. Nicht an die Ehemänner.

Aufgrund meiner Untersuchung von über 16.000 Personen, bei denen es sich überwiegend um Verheiratete handelt, habe ich etwas gelernt, das für die Ehefrauen von großem Wert sein dürfte:

Es steht in Ihrer Macht, Ihren Mann jeden Werktag mit einem so großen Gefühl des Selbstbewusstseins zur Arbeitstelle oder in sein Geschäft gehen zu lassen, dass er die steinigen Hürden des Tages erfolgreich überwindet und mit einem Lächeln auf dem Gesicht abends wieder nach Hause zurückkehrt. Mir ist der Fall eines Mannes bekannt, der eine Frau mit falschen Zähnen heiratete. Eines Tages fielen ihr das Gebiss aus dem Mund auf das Essgeschirr, welches zerbrach. Der Ehemann nahm die Teile in die Hand und untersuchte sie. Er zeigte so viel Interesse daran, dass die Frau sagte:
 „Du könntest solche Zähne herstellen, wenn dich das interessiert“.

Dieser Mann war ein Farmer, dessen Ehrgeiz niemals über die Grenzen seiner kleinen Farm hinausreichte - bis zu dem Zeitpunkt, als seine Frau diese Bemerkung fallen ließ. Sie legt ihre Hand auf seine Schulter und ermutigte ihn, ein solches Gebiss herzustellen. Sie redete ihm solange zu, bis er tatsächlich anfang und heute ist er einer der bekanntesten Zahnärzte im Staate Virginia. Ich weiß das aus erster Hand: es ist mein Vater!

Niemand kann die Möglichkeiten vorhersagen, welche dem Mann zur Verfügung stehen, dessen Frau hinter ihm steht und ihn zu größeren Taten anspricht, denn es ist wohlbekannt, dass eine Frau einen Mann zu förmlich übermenschlichen Leistungen anregen kann. Es ist Ihr Recht - ja, es ist Ihre Pflicht -, Ihren Mann zu ermutigen, lohnenswerte Leistungen zu vollbringen, bis er seinen Platz gefunden hat. Kein anderer Mensch auf Erden hat denselben Einfluss auf Ihren Mann wie Sie! Vermitteln Sie ihm, dass Sie glauben, dass er alles Realistische erreichen kann, bis er selbst es glaubt, und Sie werden ihm damit einen übergroßen Dienst erweisen.

Einer der erfolgreichsten Männer in seiner Branche gibt öffentlich zu verstehen, dass er seine Erfolge seiner Frau zu verdanken hat. Nach der Eheschließung schrieb sie ein Credo, das er dann unterzeichnete und über seinem Schreibtisch aufhing. Es lautete folgendermaßen:

Ich glaube an mich. Ich glaube an alle, die mit mir zusammen arbeiten. Ich glaube an meinen Arbeitgeber. Ich glaube an meine Freunde. Ich glaube an meine Familie. Ich glaube, dass Gott mir alles leihen wird, was ich brauche, um Erfolg zu haben, sofern ich durch treue und ehrliche Dienste mein Bestes tue. Ich glaube an das Gebet und schließe abends meine Augen erst dann, nachdem ich um göttliche Führung gebeten habe. Ich bin anderen gegenüber, die das nicht glauben, tolerant. Ich glaube, dass Erfolg das Ergebnis intelligenter Bemühungen ist und dass er nicht von Glücksfällen, Kniffen oder Beziehungen zu Freuden, anderen Menschen oder meinem Arbeitgeber abhängt. Ich glaube, dass mir das Leben zurückgibt, was ich ihm gebe, deshalb achte ich darauf, mich anderen gegenüber vorbildlich zu verhalten. Ich werde andere, die nicht nach meinem Geschmack sind, nicht verunglimpfen. Ich werde meine Arbeit nicht vernachlässigen, unabhängig davon, wie andere dies handhaben. Ich werde die beste Leistung erbringen, zu der ich in der Lage bin, weil ich gelobt habe, ein gelungenes Leben zu führen und ich weiß, dass Erfolg immer das Ergebnis eines bewussten und effizienten Einsatzes ist. Ich vergebe allen, die mich gekränkt haben, weil ich weiß, dass auch ich bisweilen andere kränken werde und deren Verzeihen benötigte.

Die Frau, die diesen Text verfasste, war eine praktische Psychologin ersten Ranges! Unter dem Einfluss und der Anleitung einer solchen Frau kann jeder Mann Erstaunliches vollbringen!

Untersuchen Sie dieses Credo. Sie werden dann feststellen, wie freizügig das persönliche Fürwort benutzt wird. Es beginnt mit einer einwandfreien Bejahung des Selbstbewusstseins. Kein Mann könnte dieses Credo übernehmen, ohne damit gleichzeitig eine positive Einstellung aufzubauen, die ihm auf seinem Lebensweg nach oben trägt.

Dieses Credo ist ohne weiteres für jeden Verkäufer geeignet. Es wird Ihren Erfolg sicherlich nicht behindern, wenn Sie es sich zu eigen machen. Doch das reicht nicht aus.

Sie müssen es **praktizieren!**

Lesen Sie es so oft durch, bis Sie es auswendig können. Dann wiederholen Sie es einmal täglich, bis Sie es förmlich aufgesogen haben. Bewahren Sie ein Exemplar davon in Sichtweite auf; dieses dient Ihnen als Gedächtnishilfe. Auf diese Weise nutzen Sie das Prinzip der Autosuggestion für die Entwicklung von Selbstbewusstsein und Zuversicht. Kümmern Sie sich nicht darum, welche Meinung andere zu dieser Vorgehensweise haben. Denken Sie daran, dass es um Ihren Lebenserfolg geht und dass Ihnen dieses Credo bei entsprechender Umsetzung dabei helfen wird.

In Kurseinheit zwei haben Sie erfahren, dass eine Idee, die Sie Ihrem Unterbewusstsein durch ständige Wiederholung fest einprägen, automatisch ein Plan oder eine Vorgabe wird, anhand derer eine unsichtbare Macht Ihre Bemühungen auf die Erreichung des im Plan aufgeführten Ziels lenkt.

Sie haben auch erfahren, dass das Prinzip, über welches Sie jede Idee in Ihr Unterbewusstsein versenken können, das Prinzip der Autosuggestion ist, was nichts anderes bedeutet, als dass Sie Ihrem eigenen Bewusstsein eine Suggestion vorgeben. Dieses Prinzip der Autosuggestion meinte Emerson, als er schrieb:

„Nur Sie selbst können sich Seelenfrieden verschaffen“.

Sie tun gut daran, sich daran zu erinnern, dass nur Sie selbst sich Erfolg verschaffen können. Sicherlich benötigen Sie auch die Mitwirkung anderer, zumindest, falls Sie weitreichende Ziele anstreben, aber diese Mitwirkung werden Sie nur dann erhalten, wenn Sie Ihr Bewusstsein mit der positiven Haltung des Selbstbewusstseins imprägnieren können.

Vielleicht haben Sie sich gefragt, wieso einige wenige in so hochbezahlte Positionen aufrücken, während andere in ihrer unmittelbaren Nähe, die über dieselbe Ausbildung verfügen und scheinbar dieselbe Arbeit verrichten, nicht so weit kommen. Suchen Sie sich zwei beliebige Personen dieses Typus aus, studieren Sie sie; der Grund für dieses Auseinanderklaffen wird Ihnen dann bald offenkundig werden. Sie werden feststellen, dass derjenige, der vorankommt, an sich glaubt. Sie werden auch feststellen, dass hinter seinem Glauben ein dynamisches und tatkräftiges Handeln steht und dass er anderen vermitteln kann, dass er an sich glaubt. Sie werden des Weiteren bemerken, dass sein Selbstbewusstsein ansteckend wirkt, es bezieht andere ein und zieht andere an.



Jede Seele birgt in sich den Samen einer großartigen Zukunft.

Dieser Same kann jedoch nur keimen - oder gar zur Reife gelangen -, wenn ein nützlicher Dienst erbracht wird.



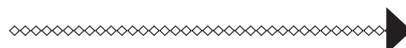
Sie werden auch feststellen, dass derjenige, der nicht vorankommt, durch seinen Gesichtsausdruck, durch seine Körperhaltung, durch mangelnde Dynamik in seinem Schritt und durch seine Sprechweise immer wieder zum Ausdruck bringt, dass es ihm an Selbstbewusstsein mangelt. Einem Menschen, der nicht an sich selbst glaubt, widmet niemand viel Aufmerksamkeit.

Ein solcher Mensch zieht andere nicht an, weil sein Bewusstsein eine negative Kraft ist, die abstößt statt anzuziehen.

In keinem anderen Bereich spielt das Selbstbewusstsein, beziehungsweise der Mangel daran, eine so große Rolle wie im Außendienst und im Verkäuferberuf. Sie brauchen kein Charakteranalytiker zu sein, um gleich beim ersten Kontakt festzustellen, ob ein Verkäufer oder eine Verkäuferin über die Gabe des Selbstbewusstseins verfügt. Die Zeichen sind unübersehbar. Falls er über Selbstbewusstsein verfügt, flößt er Ihnen Vertrauen in sich und in seine Angebote ein.

Wir gelangen nun zu dem Punkt, an dem Sie das Prinzip der Autosuggestion für die Entwicklung einer positiven, dynamischen und zuversichtlichen Person zunutze machen können.

Sie werden gebeten, **die Formel auf der folgenden Seite abzuschreiben, zu unterzeichnen und auswendig zu lernen.**



Formel zur Förderung meines Selbstbewusstseins

Erstens: Ich weiß, dass ich die Fähigkeit besitze, mein zentrales Ziel zu erreichen. Deshalb verlange ich von mir ausdauernde, initiative und ständige Bemühungen auf mein Ziel hin.

Zweitens: Ich weiß, dass sich meine vorherrschenden Gedanken letztendlich in äußere, körperliche Aktionen umsetzen und nach und nach als Realität zeigen werden. Deshalb konzentriere ich mich täglich dreißig Minuten lang darauf, mich als der Mensch vorzustellen, der ich sein möchte, indem ich vor meinem inneren Auge ein plastisches Bild meines Ideals entstehen lasse.

Drittens: Ich weiß, dass sich über das Prinzip der Autosuggestion jeder Wunsch, den ich beharrlich in meinem Bewusstsein halte, auf praktischem Wege Ausdruck verschaffen wird. Deshalb verwende ich täglich zehn Minuten darauf, die in diesen sechzehn Lektionen genannten Erfolgsvoraussetzungen zu entwickeln.

Viertens: Ich habe mein zentrales Ziel für die kommenden fünf Jahre klar abgesteckt und schriftlich erfasst. Ich habe für meine Leistungen für jedes dieser fünf Jahre auch einen Preis festgesetzt. Diesen Preis werde ich durch strikte Anwendung eines effizienten und zufrieden stellenden Dienstes, den ich im voraus erbringe, verdienen und erhalten.

Fünftens: Ich weiß, dass jeder Wohlstand und jede Position nur Bestand haben kann, wenn sie auf Wahrheit und Gerechtigkeit beruhen. Deshalb nehme ich an einer geschäftlichen Transaktion nur dann teil, wenn sie zum Wohle aller Beteiligten ist. Die Kräfte, die ich nutzen will, und die Mitarbeit anderer Menschen werde ich stets erfolgreich anziehen. Andere unterstützen mich gerne, weil ich sie zuerst gerne unterstütze. Ich weiß, dass mir nur eine positive Einstellung Erfolg bringen kann und werde deshalb allen gegenüber wohlgesonnen sein. Andere glauben an mich, weil ich an sie und an mich glaube.

Ich setze meinen Namen unter diese Formel, lerne sie auswendig und wiederhole sie einmal täglich laut und mit der absoluten Zuversicht, dass sie sich nach und nach auf mein gesamtes Leben auswirken wird. Auf diese Weise werde ich in dem von mir gewählten Bereich ein erfolgreicher und glücklicher Mensch!

Unterzeichnet: 

30

10

5

1

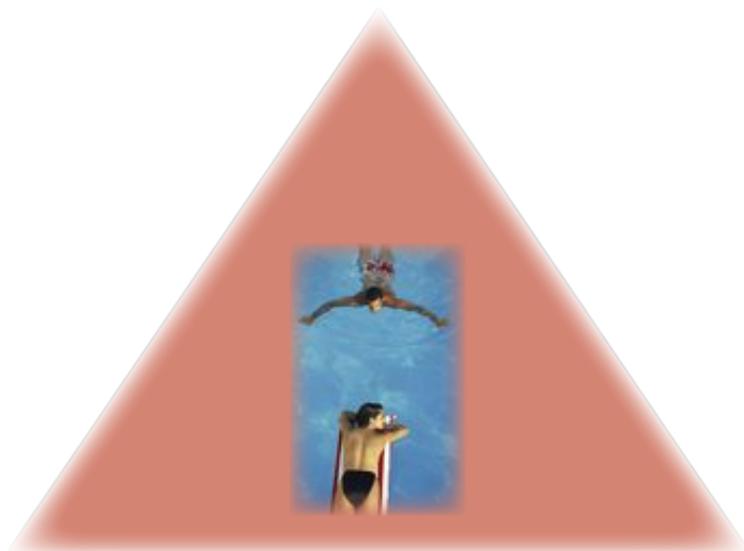
Bevor Sie die Formel auf der vorher gehenden Seite unterzeichnen, sollten Sie sich vergewissern, dass Sie sich nach den Anweisungen richten. Diese Formel bedient sich eines Gesetzes, das kein Mensch erklären kann. Die Psychologen nennen es das Prinzip der Autosuggestion und damit wollen wir es bewenden lassen. Bedenken Sie jedoch eines: Egal, wie man dieses Prinzip bezeichnen mag - **es funktioniert**. Daran gibt es nicht den geringsten Zweifel!

Darüber hinaus gibt es noch eine weitere Tatsache zu berücksichtigen: Ebenso wie elektrischer Strom die Räder der Industrie antreiben und der Menschheit auf Millionen unterschiedlicher Arten dienen kann, kann sie bei falscher Anwendung ein Leben auch auslöschen. Dasselbe gilt für das Prinzip der Autosuggestion. Es kann Ihnen inneren Seelenfrieden und finanziellen Wohlstand bescheren und es kann sie auch zu lebenslangem Leid und Armut führen. Alles hängt von seiner Anwendung ab.

Falls Sie Zweifel und Skepsis in Ihr Denken lassen und sich das Erreichen Ihres Zieles nicht vorstellen können, wird dieses Prinzip der Autosuggestion den Geist des Zweifels annehmen und Ihr Unterbewusstsein damit überfluten, bis dies zu Ihrem vorherrschenden Gedankengut wird. Langsam, aber sicher, wird es Sie dann in den Strudel des Scheitern ziehen.

Falls Sie Ihrem Unterbewusstsein jedoch Gedanken des zuversichtlichen Selbstbewusstseins einflößen, wird das Prinzip der Autosuggestion diese Zuversicht übernehmen und dies wird zu ihrem vorherrschenden Gedankenstrom. Dieser positive Strom wird Ihnen helfen, Hürden zu überwinden und Hindernisse zu meistern -

bis Sie Ihr Ziel erreicht haben!



Die Macht der Gewohnheit

Da ich alle Schwierigkeiten, die sich einem in den Weg stellen, wenn es am Verständnis der praktischen Umsetzung des Prinzips der Autosuggestion mangelt, selbst erlebt habe, darf ich Ihnen kurz aufzeichnen, wie Sie sich der Macht der Gewohnheit bedienen können, damit Sie das Prinzip der Autosuggestion für Ihren Zweck nutzen können.

Die Gewohnheit entwickelt sich aus der Umgebung, daraus, dass man immer wieder daselbe tut, denselben Gedanken nachhängt oder dieselben Worte wiederholt. Die Gewohnheit lässt sich mit der Rille in einer Schallplatte vergleichen. Bei diesem Vergleich entspricht das menschliche Bewusstsein der Nadel, welche in die Rille greift. Bei einer durch gedankliche oder tätige Wiederholung gut ausgeprägten Gewohnheit hat das Bewusstsein die Tendenz, dieser Gewohnheit so genau zu folgen, wie die Nadel der Rille auf der Schallplatte folgt.

Die Gewohnheit wird geschaffen, indem wiederholt einer oder mehrere der fünf Sinne (Sehen, Hören, Riechen, Tasten, Fühlen) in eine bestimmte Richtung gelenkt wird (bzw. werden). Aufgrund dieses Wiederholungsprinzips entsteht zum Beispiel eine Drogenabhängigkeit. Über dasselbe Prinzip entsteht auch Trunksucht.

Nachdem die Gewohnheit gut verankert ist, steuert und lenkt sie die körperlichen Aktivitäten automatisch. Dies können Sie sich bei der Entwicklung von Selbstbewusstsein zunutze machen. Es geht um folgendes:

Richten Sie Ihre Bemühungen und Ihre Gedanken freiwillig - aber notfalls auch durch Zwang - solange in der gewünschten Richtung aus, bis sich die entsprechende Gewohnheit Ihrer bemächtigt und Ihre Bemühungen daraufhin weiterhin in dieselbe Richtung lenkt!

Die mit dem Abschreiben und Wiederholen der Formel zum Aufbau des Selbstbewusstseins verbundene Absicht ist es, in Ihnen die Gewohnheit zu entwickeln, den Glauben an sich selbst zum vorherrschenden Gedanken zu machen, bis dieser Gedanke über das Prinzip der Gewohnheit fest in Ihrem Unterbewusstsein verankert ist.

Sie haben schreiben gelernt, indem Sie Ihre Arm- und Handmuskeln entlang gewissen Buchstabenkonturen geführt haben und sich letztendlich die Gewohnheit angeeignet haben, diese Konturen nachzuvollziehen. Nun schreiben Sie problemlos und zügig und brauchen die Buchstaben nicht mehr langsam zu bilden. Das Schreiben ist Ihnen zur Gewohnheit geworden.

Das Prinzip der Gewohnheit wird sich Ihrer geistigen Fähigkeiten ebenso bedienen, wie es sich auf die physischen Muskeln Ihres Körpers auswirkt; dies können Sie anhand der Beherrschung und Umsetzung dieser Lektion über das Selbstbewusstsein leicht nachvollziehen. Jede Aussage, die Sie sich wiederholt vorsagen oder jeder Wunsch, den Sie durch wiederholtes Formulieren in Ihr Bewusstsein einpflanzen, wird sich letztendlich über die physischen und äußeren Bemühungen Ihres Körpers Ausdruck verschaffen. Das Prinzip der Gewohnheit ist das Fundament, auf dem diese Lektion über das Selbstbewusstsein ruht, und wenn Sie die hier enthaltenen Anweisungen verstehen und umsetzen, werden Sie mit Sicherheit bald aus eigener Anschauung mehr über das Gesetz der Gewohnheit erfahren als hier erläutert werden könnte.

Vermutlich können Sie noch nicht ermessen, welche Möglichkeiten in Ihren brachliegen. Diese Möglichkeiten warten nur darauf, aus dem Dornröschenschlaf erweckt zu werden und Sie können sich keine bessere Vorstellung dieses Potenzials machen, als ein genügend großes Selbstbewusstsein aufzubauen, damit Sie über die normalen Einflüsse Ihrer Umwelt hinauswachsen.

Das menschliche Bewusstsein ist eine wunderbare und rätselhafte Vorrichtung. An diese Tatsache wurde ich vor einiger Zeit erinnert, als ich mir Emersons Abhandlungen vornahm und seine Ausführungen über die geistigen Gesetze las. Es geschah etwas Sonderbares. In diesem Aufsatz, den ich bereits Dutzende von Male gelesen hatte, fand ich auf einmal Passagen, die sich mir vorher nicht erschlossen hatten, weil sich mein Bewusstsein seit der letzten Lektüre darauf vorbereitet hatte, diese Inhalte nun besser zu verstehen.

Das menschliche Bewusstsein ist ständig dabei, sich weiterzuentwickeln. Es entfaltet sich ständig, wie die Blütenblätter einer Blume, bis es den maximalen Entwicklungsstand erreicht hat. Wo sich dieses Maximum befindet, wo es endet - falls es überhaupt irgendwo endet -, das entzieht sich unserer Kenntnis und ist nicht zu beantworten, der Grad der Entfaltung scheint jedoch entsprechend der Natur des Einzelnen und dem Grad, in dem er sich geistig betätigt, zu variieren. Ein Bewusstsein, das täglich zum analytischen Denken veranlasst wird, scheint sich rascher zu entfalten und weiterzuentwickeln.

In Louisville, Kentucky, lebt Mr. Lee Cook, ein Mann ohne Beine, der im Rollstuhl sitzt. Mr. Cook ist von Geburt an ohne Beine und dennoch ist er der Inhaber eines großen Unternehmens und ein Self-made-Millionär. Er hat bewiesen, dass ein Mann auch ohne Beine seinen Weg machen kann, wenn er nur über genügend Selbstbewusstsein verfügt.

In New York City gibt es einen starken und klugen Mann, ebenfalls ohne Beine, der sich jeden Nachmittag die Fünfte Avenue hinaufrollt, um mit einer Mütze in der Hand seinen Lebensunterhalt zu erbetteln. Sein Kopf ist vielleicht ebenso klug wie der der meisten anderen.

Dieser junge Mann könnte es Mr. Cook aus Louisville nachmachen - wenn er es sich nur selbst vorstellen könnte!

Henry Ford besitzt mehr Dollar-Millionen als er je aufbrauchen kann. Vor wenigen Jahren noch war er als Maschinist beschäftigt, hat kaum eine schulische Ausbildung vorzuweisen und besaß kein Kapital. Dutzende anderer Männer, einige davon intelligenter als er, arbeiteten im selben Betrieb. Ford streifte das Armutsbewusstsein ab, entwickelte Selbstbewusstsein, dachte an Erfolg und erlangte ihn. Seine früheren Kollegen haben ihren Weg so gut gemacht, wie sie es sich eben vorstellen konnten.

Milo C. Jones aus Wisconsin war vor einigen Jahren von einer Lähmung betroffen. Diese war so stark, dass er sich im Bett nicht mehr selbst umdrehen und nicht einmal mehr einen Körpermuskel bewegen konnte. Sein Körper war zu nichts mehr zu gebrauchen, aber sein Gehirn funktionierte. In seinem Bett liegend benutzte Mr. Jones sein Gehirn dazu, sein zentrales Ziel auszuarbeiten. Dieses Ziel war sicherlich kein hehres, aber es handelt sich um ein zentrales Anliegen, etwas, das er vorher nie gekannt hatte.

Sein zentrales Ziel bestand darin, eine Schweinswurst herzustellen. Er rief seine Angehörigen zusammen und offenbarte ihnen seine Pläne. Danach wies er sie in die Umsetzung ein.

Mit nichts anderem als einem funktionierenden Denkkaparat und jeder Menge Selbstbewusstsein schuf sich Milo C. Jones einen weithin bekannten Namen als der Hersteller der „Little Pig Sausage“ und häufte damit ein Vermögen an.



All dies, nachdem es ihm eine Lähmung unmöglich gemacht hatte, seine eigenen Hände gebrauchen zu können.

Wo Gedanken herrschen, findet sich die Kraft!

Henry Ford erwirtschaftete Millionen von Dollar und tut dies auch jetzt noch Jahr für Jahr, **weil er an Henry Ford glaubte**, diesen Glauben in ein **zentrales Ziel** umsetzte und dieses Ziel mit Hilfe eines **klaren Plans** verwirklichte. Die übrigen Maschinisten, die vorher Seite an Seite mit Ford gearbeitet haben, konnten sich nichts anderes vorstellen als eine wöchentliche Lohntüte. Und deshalb bekamen sie auch nicht mehr! Sie verlangten für sich selbst nicht mehr.



Falls Sie für sich mehr erhalten wollen, dann verlangen Sie mehr - **von sich selbst!**

In Ihnen gibt es ein „gewisses Etwas“, das Sie in ungeahnte Höhen emportragen kann. Es braucht nur angestoßen zu werden. So wie ein Geiger mit Hilfe seines Instruments die schönsten und mitreißendsten Melodien spielen kann, gibt es auch für Sie einen äußeren Einfluss, der sich auf Ihr Denken auswirkt und Sie in dem von Ihnen gewählten Bereich dazu veranlassen kann, eine Meistersymphonie des Erfolgs vorzutragen. Niemand weiß, welche verborgenen Kräfte in Ihnen brachliegen. Nicht einmal Sie selbst kennen Ihr Potenzial und werden es nur kennen lernen, wenn Sie mit diesem Auslöser in Kontakt kommen, der Sie zu größeren Taten treibt und Ihren geistigen Horizont erweitert, der Ihr Selbstbewusstsein stärkt und in Ihnen den Wunsch auslöst, mehr aus Ihrem Leben zu machen.

Es ist nicht allzu abwegig, davon auszugehen, dass ein Wort, ein Satz, eine Aussage oder eine Anregung in diesem sechzehnteiligen Erfolgskursus in Ihrem Fall den benötigten Anstoß gibt, damit Sie Ihren Schicksalskurs neu bestimmen und Ihre Gedanken und Energien in eine Richtung lenken, die Ihr Lebensziel neu definieren. Seltsamerweise kommen die meisten wichtigen Wendepunkte im Leben häufig völlig unerwartet, was den Zeitpunkt als auch die Art anbelangt. Mir fällt in diesem Zusammenhang ein typisches Beispiel ein, wie sich scheinbar belanglose Lebenserfahrungen vielmals rückblickend als die wichtigsten herausstellen und ich erzähle diese gerne, weil sie zeigen, was erreichbar ist, wenn ein Mensch den Wert des Selbstvertrauens erkennt.

<http://www.hogeba.de>

Das Ereignis, auf das ich mich beziehe, fand in Chicago statt, während ich an Charakteranalysen arbeitete. Eines Tages kam ein Tippelbruder in mein Büro und bat um ein Gespräch. Ich blickte von meiner Arbeit auf und grüßte ihn. Dann sagte er: „Ich wollte mit dem Mann sprechen, der dieses Büchlein geschrieben hat“. Er holte ein Buch hervor, das den Titel „Selbstbewusstsein“ trug; dieses hatte ich vor vielen Jahren geschrieben. „Es muss eine höhere Fügung sein“, meinte er weiterhin „dass ich dieses Büchlein in meiner Tasche gefunden habe, denn gestern wollte ich mich in den Michigan-See stürzen. Ich war soweit, dass ich endlich Schluss machen wollte. Dann schlug ich dieses Buch auf und erhielt wieder neuen Mut und Hoffnung. Es brachte mich sozusagen durch die Nacht. Ich dachte mir, wenn ich den Verfasser sprechen könnte, würde er mir vielleicht helfen, wieder auf die Beine zu kommen. Nun, da bin ich also und wollte fragen, ob Sie etwas für mich tun können?“

Während er sprach, studierte ich ihn von Kopf bis Fuß. Ich muss zugeben, dass ich im ersten Augenblick nicht glaubte, dass ich irgendetwas für ihn tun könne, aber ich wollte ihm das nicht sagen. Der leere Blick seiner Augen, der mutlose Gesichtsausdruck und seine Körperhaltung, sein Zehn-Tage-Bart und seine Nervosität, all das verdichtete sich zu dem Eindruck, dass ich hier einen hoffnungslosen Fall vor mir hatte. Aber ich brachte es nicht übers Herz, ihm dies zu sagen. Deshalb bat ich ihn, Platz zu nehmen und mir seine ganze Geschichte zu erzählen. Ich sagte ihm, dass er ganz offen reden solle. Ich wollte wissen, was ihn in diese Lage gebracht habe. Ich versprach ihm, dass ich ihm danach sagen würde, ob ich ihm weiterhelfen könne.

Er erzählte sehr ausführlich seine Geschichte. Der Kern seiner Aussagen war jedoch folgender: Er hatte sein gesamtes Vermögen in einen kleinen Fertigungsbetrieb gesteckt. Als 1914 der Weltkrieg ausbrach, konnte er die benötigten Rohstoffe nicht mehr beziehen und machte deshalb Bankrott. Diese Schmach brachte ihn so durcheinander, dass er Frau und Kinder verließ und zum Stadtstreicher wurde. Er hat über alles viel nachgegrübelt, letztendlich sah er als einzigen Ausweg nur noch den Selbstmord.

Nachdem er mit seinen Erzählungen fertig war, sagt ich ihm: „Ich habe Ihnen sehr aufmerksam zugehört und ich würde Ihnen von Herzen gerne helfen. Aber es gibt absolut nichts, was ich für Sie tun kann“.

Er wurde kreidebleich. Die Kinnlade fiel ihm herunter.
Dann murmelte er: „Das war’s dann wohl!“

„Zwar kann ich nichts für Sie tun“, fuhr ich fort, „es gibt jedoch einen Mann in diesem Gebäude, den ich Ihnen gerne vorstellen werde. Dieser kann Ihnen helfen, Ihr Vermögen wiederzuerlangen und Ihnen wieder eine Perspektive geben“. Kaum hatte ich diese Worte ausgesprochen, sprang er auf, ergriff meine Hände und stieß aus: „Um Gottes Willen, diesen Mann will ich kennen lernen!“

Es war ermutigend, dass er „um Gottes Willen“ gesagt hatte. Das zeigte, dass sich noch ein Funken Hoffnung in ihm befand. Ich nahm ihn am Arm und führte ihn ins Labor, wo charakterpsychologische Tests durchgeführt wurden. Dann standen wir beide vor etwas, das wie ein Vorhang über einer Türe aussah. Ich zog den Vorhang weg und er befand sich vor einem mannshohen Spiegel.

Ich zeigte mit dem Finger auf den Spiegel und sagte:

„Dort steht der Mann, den ich Ihnen vorstellen wollte. Das ist der einzige Mann auf Erden, der Ihnen wieder auf die Beine helfen kann. Nur wenn Sie sich mit diesem Mann ausein-

anderssetzen wie nie zuvor, können Sie es schaffen. Falls nicht, können Sie auch in den Michigan-See springen, weil Sie weder für sich selbst noch für die Welt von Wert sein werden, solange Sie diesen Mann nicht besser kennen lernen“.

Er trat näher an den Spiegel heran, rieb sich mit der Hand seinen Stoppelbart, begutachtete sich von Kopf bis Fuß, dann trat er wieder ein paar Schritte zurück und fing zu schluchzen an. Ich wusste, dass diese Lektion ihre Wirkung nicht verfehlt hatte, also brachte ich ihn wieder zum Aufzug zurück und verabschiedete ihn. Ich ging davon aus, dass ich nie mehr etwas von ihm hören würde. Oder war diese Maßnahme vielleicht doch nicht nachhaltig genug, um ihn seinen Platz wieder finden zu lassen? Er schien bereits völlig aufgegeben zu haben.

Ein paar Tage später traf ich diesen Mann auf der Straße wieder. Seine Verwandlung war so unwahrscheinlich, dass ich ihn kaum wiedererkannte. Er marschierte zügig, den Kopf hoch erhoben. Die nervöse Körperhaltung war verschwunden. Er war von Kopf bis Fuß neu eingekleidet. Er machte sogar einen wohlhabenden Eindruck. Er hielt mich an und erzählte mir, wie es dazu gekommen war.

„Ich war gerade auf dem Weg zu Ihrem Büro“, erklärte er „um Ihnen die gute Nachricht zu bringen. Nachdem ich neulich von Ihnen kam, ich, ein heruntergekommener Stadstreicher, besorgte ich mir eine Arbeit für \$ 3.000,-. Stellen Sie sich das vor, drei tausend Dollar pro Jahr! Und mein Arbeitgeber streckte mir genug Geld vor, damit ich mich neu einkleiden könne. Sehen Sie nur! Der Vorschuss reichte sogar aus, um meiner Familie etwas Geld zu senden. Jetzt bin ich wieder auf dem Weg nach oben. Es kommt mir wie ein Traum vor. Ich kann selbst noch gar nicht begreifen, dass ich vor wenigen Tagen noch völlig verzweifelt war und sogar daran dachte, mir das Leben zu nehmen“.

„Deshalb wollte ich zu Ihnen. Ich wollte Ihnen sagen, dass ich Sie aufsuchen werde, wenn Sie am wenigsten damit rechnen. Dann werden Sie jedoch einen erfolgreichen Mann begrüßen. Ich werde Ihnen einen unterzeichneten Blankoscheck auf Ihren Namen mitbringen und Sie können den Betrag einsetzen, der Ihnen beliebt. Denn Sie haben mich vor mir selbst gerettet, indem Sie mich mir selbst vorgestellt haben. Dieses Selbst kannte ich vorher nicht. Erst als ich vor Ihrem Spiegel stand, ist mir dieses Licht aufgegangen!“

Als dieser Mann weiterging und in den vollen Straßen von Chicago aus meinem Blick verschwand, sah ich zum ersten Mal in meinem Leben, welche Stärke, Kraft und Möglichkeiten sich im Bewusstsein eines Menschen verbergen, der den Wert des **Selbstbewusstseins** nie entdeckt hat. Bei dieser Gelegenheit fasste ich den Entschluss, dass ich mich selbst vor denselben Spiegel stellen und mit dem Finger auf mich zeigen würde, weil ich die Lektion, die ich anderen vermitteln wollte, bislang selbst nicht begriffen hatte. Das tat ich dann auch. Ich stellte mich vor diesen Spiegel und prägte mir mein **zentrales Lebensziel** ein, den Entschluss, **Männern und Frauen zu helfen, die in ihnen brachliegenden Kräfte zu entdecken**. Die Seiten, die Sie jetzt lesen, sind die Folge dieses festen Entschlusses.

Der Mann, dessen Geschichte ich Ihnen soeben erzählt habe, ist mittlerweile der Präsident einer der größten und erfolgreichsten Konzerne seiner Art in den USA. Die Geschäftstätigkeiten reichen von der Ost- bis zur Westküste und von Kanada bis Mexiko.

Ein Zeitlang nach dem geschilderten Vorfall suchte mich eine Frau auf und bat um eine Persönlichkeitsanalyse. Sie war damals Lehrerin an einer staatlichen Schule in Chicago. Ich reichte ihr ein Analyseblatt, mit der Bitte, dieses auszufüllen. Sie befasste sich einige Minuten lang mit dem Blatt, trat dann wieder an meinen Schreibtisch, übergab mir das Blatt und sagte: „Das werde <http://www.hogeba.de>



ich nicht ausfüllen!“ Ich bat um den Grund. „Offen gestanden, eine der Fragen hat mich zum Nachdenken gebracht und ich weiß jetzt, was mit mir nicht stimmt. Es erübrigt sich also, Geld dafür auszugeben, dass Sie weitere Analysen anstellen“. Die Dame verabschiedete sich dann und ich hörte zwei Jahre lang nichts mehr von ihr. Sie ging nach New York und wurde in einer der größten Agenturen des Landes Werbetexterin. Wie sie mir schrieb, betrug ihr Jahreseinkommen \$ 10.000,-.

Diese Frau sandte mir einen Scheck zu, weil sie der Meinung war, dass ich das Honorar verdient habe, auch wenn ich keine Analyse durchgeführt hatte. Es ist unmöglich, vorherzusagen, welche Kleinigkeit der Auslöser für einen Wendepunkt darstellen kann, aber es ist unbestreitbar, dass diese „Wendepunkte“ von dem Menschen, der ein ausgeprägtes Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein hat, rascher erkannt werden.

Ein großes Versäumnis für die Menschheit besteht in der Tatsache, dass nicht allgemein bekannt ist, dass ein Mensch mit einer normal ausgeprägten Intelligenz Selbstbewusstsein erlernen kann. Da jungen Männern und Frauen vor dem Schulabschluss keine Methode vermittelt wird, um ein gesundes Selbstbewusstsein aufzubauen, fehlt in der Erziehung ein wichtiges Element.

Welcher Segen wäre es für den Menschen, wenn er den Vorhang der Angst beiseite schieben könnte, damit das Sonnenlicht des Begreifens, welches ein Selbstbewusstsein mit sich bringt, hereintreten kann!

Wo die Angst das Sagen hat, wird jede lohnenswerte Leistung im Keim erstickt. Dies kommt auch in der Definition von „Angst“ durch einen großen Philosophen zum Ausdruck:

„Die Angst ist die Kerkermeisterin des Geistes, in den sie eindringt und sich darin verbirgt und abschirmt. Die Angst bringt Aberglaube mit sich. Und der Aberglaube ist der Dolch, mit dem die Heuchelei die Seele mordet“.

Vor meiner Schreibmaschine hängt ein Schild, auf dem in großen Lettern geschrieben steht:



Ein Zweifler, der diesen Spruch las, fragte mich, ob ich so ein „Zeug“ denn wirklich glauben würde. Ich antwortete ihm: „Natürlich nicht. Es hat mir lediglich dazu verholfen, von den Kohleminen wegzukommen, wo ich untertage arbeitete und meinen Platz in der Welt zu finden, wo ich mehr als 100.000 Menschen zu Diensten bin, denen ich Ideen vorlege, die ihnen ihrerseits wieder helfen, Positives zu bewirken.“

„Warum sollte ich also so etwas glauben?“

Als sich dieser Mann anschickte, wieder zu gehen, sagte er:

„Na ja, vielleicht ist ja doch etwas an Ihrer Philosophie.“

Denn ich habe immer Angst davor gehabt, zu versagen und das hat sich in der Tat bewahrheitet“.

Sie verurteilen sich zu Armut, Mittelmäßigkeit und Misserfolg oder Sie motivieren sich zu ungeahnten Höhen - einzig und allein über Ihre Gedanken! Falls Sie von sich selbst Erfolg **verlangen** und dieses Verlangen durch intelligente Schritte unterstützen, ist Ihnen der Sieg gewiss. Bedenken Sie jedoch, dass es nicht dasselbe ist, Erfolg zu verlangen und nur zu wünschen. Diesen Unterschied sollten Sie herausfinden und für sich nutzen.

Wissen Sie noch, was die Bibel (im Matthäusevangelium) über jene sagt, die Glauben wie ein Senfkorn besitzen? Entwickeln Sie ebenso viel Selbstbewusstsein oder noch mehr! Was „andere sagen“ ist nicht von Belang. Diese anderen werden Ihnen auf Ihrem Weg zum zentralen Ziel nicht zur Hilfe eilen. Sie tragen in sich die gesamte Kraft, die Sie brauchen, um alles zu erhalten, was Sie sich wünschen oder brauchen, und der beste Auslöser für diese Kraft ist Ihr Glaube an sich selbst!

„Erkenne dich selbst!“

Das war der Rat der Philosophen in alten Zeiten. Sobald Sie sich wirklich selbst kennen, wissen Sie auch, dass es sehrwohl sinnvoll ist, einen Spruch aufzuhängen, welcher sagt: „**Jeden Tag, so wie ich's mag, gelingt mir immer mehr!**“ Dieser Spruch ist vom französischen Apotheker Coué abgeleitet und etwas abgewandelt. Ich habe keine Scheu davor, diese Art von Affirmation in meinem Büro aufzuhängen und, worauf es noch mehr ankommt, daran zu glauben, dass mir eine solche Aussage dabei hilft, ein positiverer und zielstrebigere Mensch zu werden.



Vor über fünfundzwanzig Jahren lernte ich meine erste Lektion im Fach „Selbstbewusstsein“. Eines Nachts saß ich am offenen Kamin und hörte einer Unterhaltung zwischen zwei älteren Männern zu. Es ging um Kapital und Arbeit. Ohne dazu aufgefordert zu werden, gesellte ich mich zu ihnen und sagte etwas darüber, dass Arbeitgeber und Arbeitnehmer ihre Streitigkeiten nach der goldenen Regel beheben sollten. Meine Bemerkung löste bei einem dieser Herren Interesse aus, er wandte sich mir überrascht zu und sagte:

„Da hast du recht, mein kluger Junge. Wenn du jetzt noch eine vernünftige Ausbildung hättest, würdest du deinen Weg bestimmt machen“.

Diese Bemerkung fiel auf aufnahmebereite Ohren, auch wenn es das erste Mal war, dass mir jemand Klugheit bescheinigte oder mir zutraute, etwas Lohnenswertes zu erreichen. Diese Bemerkung brachte mich zum Nachdenken und je mehr ich darüber nachdachte, umso sicherer wurde ich, dass sie zutraf.

Meine jetzige Aufgabe und Tätigkeit wurde mit Sicherheit von dieser Bemerkung ausgelöst.

Solche Anstöße haben oft eine nachhaltige Langzeitwirkung.

Nehmen Sie sich jetzt die Formel zum Aufbau des Selbstbewusstseins nochmals vor.

Verinnerlichen Sie sie, denn sie wird die Kraftzentrale Ihres Bewusstseins werden; diese Zentrale können Sie anzapfen, um auf Ihrem Lebensweg Kraft zu schöpfen.

Andere werden nur dann an Sie glauben, wenn Sie selbst an sich glauben. Sie werden sich auf Ihre Gedanken einstimmen und Ihnen gegenüber dieselben Gefühle hegen, wie Sie sie sich selbst gegenüber hegen. Das Gesetz der geistigen Telepathie wird dafür sorgen. Sie senden fortwährend aus, wie Sie über sich denken und wenn Sie nicht an sich glauben, werden andere diese gedankliche Schwingung aufnehmen und sie für ihre eigene halten. Sobald Sie das Gesetz der geistigen Telepathie verstehen, wissen Sie auch, warum das Selbstbewusstsein bei den fünfzehn Erfolgsgesetzen an zweiter Stelle steht.

Lernen Sie jedoch auf jeden Fall auch den Unterschied zwischen einem Selbstbewusstsein, das darauf beruht, was Sie wissen und was Sie tun können, und einem Egoismus, der nur darauf beruht, was Sie wissen wollen und tun könnten. Dies sind zwei völlig unterschiedliche Dinge. Falls Sie diese beiden Ebenen nicht auseinander halten, werden Sie für kultivierte und gebildete Menschen zu einer langweiligen, lächerlichen und lästigen Person. Selbstbewusstsein ist nichts, das Sie lauthals „an die große Glocke hängen“ sollten, sondern etwas, das durch intelligente Leistung und durch das Vollbringen konstruktiver Taten zum Ausdruck gebracht werden sollte.

Falls Sie Selbstbewusstsein haben, werden Ihre Mitmenschen dies bemerken. Überlassen Sie diese Entdeckung ihnen. Die Menschen werden stolz auf ihre Entdeckung sein und Sie werden vom Makel des Egoismus nicht befleckt. Chancen und Gelegenheiten begeben sich nicht auf den Weg zu hochgradig egoistischen Leuten, dieser Personenkreis zieht lediglich Kritik und spitze Bemerkungen auf sich. Eigenlob ist nicht das rechte Maß für einen unabhängigen Denker. Lassen Sie Ihr Selbstbewusstsein anhand Ihrer konstruktiven Arbeit sprechen, dann brauchen Sie keine aufbauschenden Worte mehr.

Selbstbewusstsein ist das Ergebnis von Wissen und Kenntnissen. Erkennen Sie sich selbst, seien Sie sich klar darüber, wie viel (oder wie wenig) Sie wissen, warum Sie es wissen und was Sie mit diesem Wissen anfangen werden. Bluffer tricksen sich selbst aus, geben Sie deshalb nicht vor, mehr zu wissen als es der Fall ist. Für die Vorspiegelung falscher Tatsachen besteht keinerlei Grund, weil jeder gebildete Mensch Sie bereits nach drei Minuten durchschauen kann. Was Sie wirklich sind, wird eine lautere Sprache sprechen als das, was Sie zu sein vorgeben.

Falls sie die vorhergehenden Warnhinweise aus dieser Kurseinheit beachten, dürfte bereits dies einen Wendepunkt in Ihrem Leben darstellen.

Glauben Sie an sich selbst, aber erzählen Sie der Welt nicht, was Sie tun können. Machen Sie es vor!

Sie sind nun bereit für die nächste Kurseinheit. Diese wird Sie auf der Erfolgsleiter eine weitere Sprosse nach oben bringen.



**Es gibt nur einen Menschen,
der nie etwas falsch
macht - das ist der,
der nie etwas anfängt.**

**Haben Sie keine Scheu
vor Fehlern.**

**Achten Sie lediglich
darauf, sie nicht
zweimal zu begehen!**

Eine Nachbetrachtung des Autors

Das größte Mysterium des Universums ist das Leben! Keiner fragt uns, ob wir hierher kommen wollen, keiner weiß, woher wir kommen.

Wir treten wieder ab und werden auch dann nicht um unsere Zustimmung gebeten. Wohin wir gehen, wissen wir ebenfalls nicht.

Dieses große Rätsel des Lebens, seinen Sinn und Zweck, versuchen wir seit Urzeiten zu lösen.

Dass wir zu einem bestimmten Zweck auf diese Erde kommen, ist unzweifelhaft. Kein Denker kann das bestreiten. Könnte es nicht sein, dass die große Macht, die uns hierher gebracht hat, auch weiß, was sie mit uns vorhat, nachdem wir die Schwelle überschreiten?

Wäre es dann nicht eine gute Idee, dem Schöpfer, der uns auf die Erde gesandt hat, Anerkennung dafür zu leisten, dass er genug Intelligenz besitzt, um zu wissen, was uns nach dem irdischen Tod erwartet? Könnte es nicht möglich sein, mit dem Schöpfer sehr intelligent zusammen zu arbeiten, indem wir die Kontrolle über unser Verhalten auf Erden übernehmen, um in Anstand mit unseren Mitmenschen zu verkehren und möglichst viel Gutes in diese Welt zu bringen?

Von der Geburt bis zum Tode richtet sich unser Denken immer auf das, was uns fehlt.

Das kleine Kind, das sich auf dem Fußboden mit seinen Spielzeugen vergnügt, sieht ein anderes Kind, das wieder andere Spielzeuge besitzt. Sofort will es diese anderen Sachen haben.

Das herangewachsene Mädchen glaubt, dass ihr die Kleider anderer Mädchen besser stünden als ihre eigenen und ahmt diesen Stil nach.

Der herangewachsene Junge sieht einen anderen Mann mit einer größeren Sammlung an Geschäften, Banken oder Waren und sagt sich: „So ein Glückspilz! Wie kann ich davon etwas für mich abzweigen?“

F.W. Wooworth, der Fünf- und Zehn-Cent-Dollar-König, stand an der Fünften Avenue in New York, blickte zum hohen Metropolitan-Gebäude hinauf und sagte: „Wie wunderbar! Ich werde noch einen höheren Turm bauen!“ Der krönende Abschluss seiner Laufbahn war das Woolworth-Gebäude. Dieses Gebäude versinnbildlicht das Wesen des Menschen, die Leistungen anderer übertrumpfen zu wollen. Es ist ein Monument der Eitelkeit des Menschen, mehr Existenzberechtigung hat es nicht.

Der kleine Zeitungsjunge am Kiosk beneidet den Geschäftsmann, der in seinem Luxuswagen um die Kurve biegt und dann zu seinem Büro eilt. „So ein tolles Leben“, sagt sich der Zeitungsjunge, „möchte ich auch haben!“ Und der Geschäftsmann sitzt an seinem Schreibtisch und grübelt darüber nach, wie er sein bereits pralles Bankkonto um eine weitere Million bereichern kann.

Auf der anderen Seite des Zauns ist das Gras immer grüner, sagt sich der Einfaltspinsel und streckt seinen Hals, um heranzukommen.

Man lasse eine Horde Jungs in einem Obstgarten ihr Unwesen treiben und sie werden mit Sicherheit die Äpfel von den oberen Zweigen herunterreißen, während sie die bereits heruntergefallenen achtlos liegen lassen.

Der verheiratete Mann blickt den hübsch herausgeputzten Damen nach und denkt sich, wie glücklich er doch wäre, wenn sich seine Ehefrau auch so adrett anziehen würde. Vielleicht ist sie sogar viel hübscher, aber dies übersieht er, weil „das Gras auf der anderen Seite des Zauns immer grüner ist“. Gar manche Scheidung ist die Folge der männlichen Neigung, über diesen Zaun in den Nachbargarten zu steigen.

Das Glück ist immer zu weit entfernt, um es greifen zu können. Es ist in Sichtweite, aber nicht zum Greifen nah. Das Leben ist nie komplett, egal, wie viel wir besitzen. Eines zieht das andere nach sich.

Die Dame des Hauses kauft sich einen hübschen Hut. Nun benötigt sie auch ein Kleid, das dazu passt. Aber jetzt passen die Schuhe nicht mehr dazu. Und die Handschuhe ebenfalls nicht.

Der Herr des Hauses wünscht sich ein Eigenheim. Ein kleines Häuschen, am Waldrand vielleicht. Eines Tages ist es fertig - aber irgendetwas fehlt. Jetzt braucht er Büsche und Blumen, Hecken und Pflanzen. Aber es fehlt immer noch etwas. Jetzt errichtet er einen Zaun darum und schüttet Kieselsteine auf die Auffahrt.

Nun braucht er einen Wagen. Dann eine Garage.

All das erreicht er mit der Zeit, aber jetzt ist es zu klein geworden. Er braucht mehr Platz. Das Ford Coupé muss einem Cadillac weichen.

Und so geht es immer weiter ...

Der junge Mann erhält ein Gehalt, das ihm und seine Familie ein gutes Auskommen beschert. Dann wird er befördert und erhält einen Gehaltsvorschuss. Legt er diesen auf das Sparkonto und lebt weiter wie bisher? Aber nein. Sofort muss ein neuer Wagen her. Das Haus benötigt eine Veranda. Die Frau braucht unbedingt eine neue Garderobe. Höchste Zeit, dass das alte Geschirr wekommt!

Steht er am Ende des Jahres besser da als vor der Gehaltserhöhung? Keineswegs! Je mehr er hat, umso mehr will er. Diese Regel gilt für den Millionär genauso wie für den Hungerleider.

Der junge Mann hat ein Mädchen kennen gelernt. Er glaubt, dass er ohne sie nicht leben kann. Nachdem er sie hat, ist er nicht mehr sicher, ob er mit ihr leben kann. Falls ein Mann Junggeselle bleibt, schimpft er sich selbst aus. Wie kann er nur auf die Freuden einer Ehe verzichten? Falls er heiratet, wundert er sich, wieso er sich hat „angeln“ lassen!

Und der Gott des Schicksals ruft aus: „Oh du Narr. Egal, wie du's machst, du machst es immer verkehrt!“

<http://www.hogeba.de>



An jeder Lebenskreuzung halten sich die Schelme der Unzufriedenheit im Schatten verborgen und rufen hämisch:

„Wähl den Weg, den du willst. Wir kriegen dich doch!“

Letztendlich resigniert der Mensch und findet sich damit ab, dass ihm Glück und Zufriedenheit nicht beschieden seien. Dann beginnt die Suche nach dem Zauberwort, das ihm eine Welt auf tun könnte, die er bisher nicht kannte. Glück muss es doch geben, sicherlich ist es auf der anderen Seite, die Jenseits genannt wird! Und so wendet er sich in seiner Verzweiflung den Heilslehren zu.

Aber sein Leiden ist noch nicht zu Ende, es ist erst am Anfang.

Die Verheißungen und Gegenverheißungen verwirren ihn. Er weiß nicht, wohin er sich wenden soll.

Immer auf der Suche, nie am Ziel - so ließe sich der Kampf des Menschen um Glück und Zufriedenheit beschreiben. Das Leben ist ein ewiges Fragezeichen. Was wir wollen, befindet sich immer in der Zukunft.

Und wenn wir es dann eines Tages erreicht haben, wollen wir es nicht mehr.

Unser Lieblingsautor ist ein Held und Genie, aber nur solange, bis wir ihn persönlich kennen lernen. Letztendlich ist er nur ein Mann. Wie oft müssen wir diese Lektion noch lernen? Sobald wir die Begrenzungen eines Menschen sehen, verlieren wir das Interesse an ihm.

Wie schön ist doch dieser Berg in der Ferne! Je näher wir aber kommen, umso mehr merken wir, dass es nur eine Ansammlung von Gesteinsbrocken, Schmutz und Bäumen ist.

Schönheit, Glück und Zufriedenheit sind geistige Zustände. Sie können nur aus der Fernsicht genossen werden. Das schönste Rembrandt-Gemälde verkommt zu einer farbverschmierten Leinwand, wenn wir ihm zu nahe kommen.

Zerstört man einem Menschen seine nichterfüllten Träume, dann ist es vorbei mit ihm.

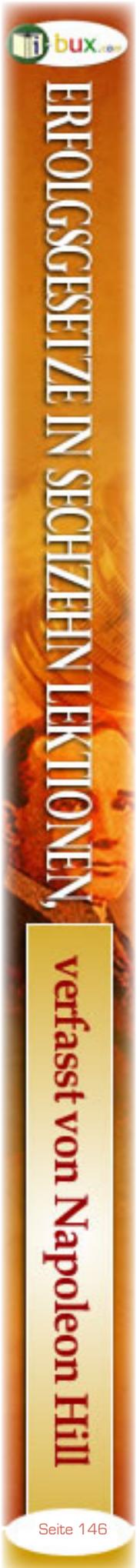
Sobald der Mensch seiner angestrebten Visionen beraubt wird, ist er erledigt. Die Natur hat den Menschen so konstruiert, dass sein größtes Glück das unerfüllte ist. Vorfriede ist die schönste Freude. Was er hat, befriedigt ihn nicht mehr. Die einzige Zufriedenheit erlangt er aus der Hoffnung auf künftige Erlebnisse. Wenn die Hoffnung stirbt, stirbt auch in ihm etwas ab.

Die größte Ungereimtheit des Lebens ist, dass das meiste, was wir glauben, nicht der Wahrheit entspricht. Russell Conwell schrieb, dass wir nicht in die Ferne zu schweifen brauchen, um das Glück zu finden. Vielleicht! Doch wer vermag es glauben?

Gelegenheiten kann man nur dort finden, wo man wirklich suchen will. Sonst nirgends. Doch der Mensch ist so beschaffen, dass er immer andernorts sucht.



Zerbrechen Sie sich nicht den Kopf darüber, weil das Gras auf der anderen Seite des Zauns grüner aussieht. Die Natur hat das so gewollt. So bringt sie uns dazu, uns der lebenslangen Aufgabe zu widmen, **durch Anstrengung zu wachsen.**



Es ist Ihnen ausdrücklich gestattet, diese Kurseinheiten unverändert weiterzugeben (auch als Download auf Ihrer Homepage oder in einem sozialen Netzwerk)!