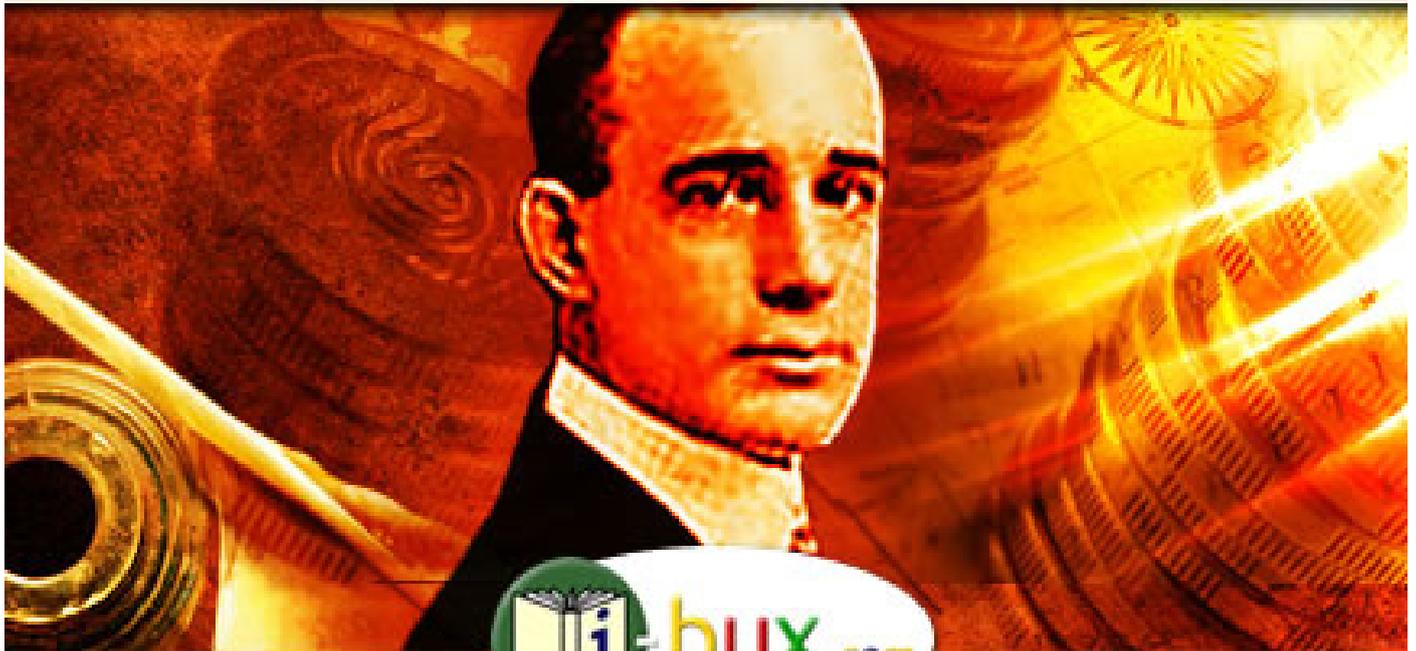


ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

verfasst von
Napoleon Hill



Erfolgsgesetze

in sechzehn Lektionen

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

verfasst im Jahre 1928

von

Napoleon Hill



herausgegeben von

I-Bux.Com

Wissen, das Ihr Leben gestaltet

Diese E-Book-Reihe ist völlig gratis.

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



ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

*Teil 4
- Die Gewohnheit
des Spares -*

verfasst von Napoleon Hill

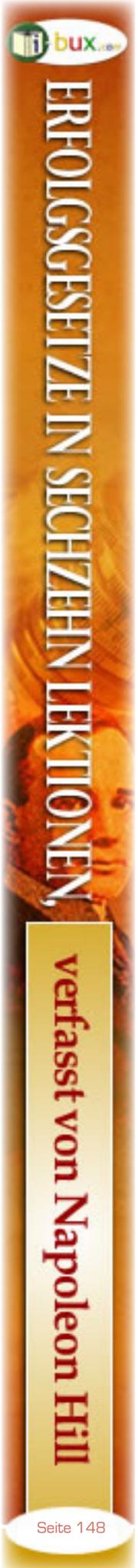
Seite 147

Lektion 1: Das Mastermind
Lektion 2: Ein zentrales Ziel
Lektion 3: Selbstbewusstsein

**„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von**

Napoleon Hill

Lektion 4
- Die Gewohnheit des Sparens -



**Der einzige bleibende
Gefallen, den Eltern
einem Kind erweisen
können, besteht darin,
ihm dabei zu helfen,
wie es sich selbst
helfen kann.**

Jemandem den Rat zu erteilen, Geld zu sparen, ohne ihm auch zu erklären, wie er dabei vorgehen sollte, wäre etwa so, als würde man ein Pferd zeichnen und darunter schreiben: „Das ist ein Pferd“. Dass das Sparen eine der Erfolgsvoraussetzungen ist, leuchtet rasch ein, für alle, die nicht sparen, lautet die große Frage jedoch:

„Wie mache ich das?“

Sparen ist eine Sache der Gewohnheit. Aus diesem Grunde beginnt diese Kurseinheit mit einem kurzen Abriss des Gesetzes der Gewohnheit.

Über das Gesetz der Gewohnheit formt der Mensch seine eigene Persönlichkeit. Durch Wiederholung wird jede Tat zur Gewohnheit und das Bewusstsein scheint nichts anderes zu sein als eine Masse motivierender Kräfte, die sich aus den täglichen Gewohnheiten ergeben.

Sobald eine Gewohnheit im Bewusstsein verankert ist, treibt sie den Menschen zum Tun. Falls Sie auf Ihrem Weg zur Arbeit oder zu einem anderen Ort, den Sie häufig aufsuchen, zum Beispiel immer dieselben Straßen entlanggehen oder fahren, wird sich sehr bald eine entsprechende Gewohnheit herausbilden und Ihr Bewusstsein wird Sie entsprechend lenken, ohne dass Sie bewusst darüber nachdenken müssten. Falls Sie des Weiteren von zu Hause in der Absicht losgehen, heute einen anderen Weg einzuschlagen, und nicht sehr bewusst daran denken, werden Sie sich bald wieder auf Ihrem gewohnten Weg befinden.

Wenn Vortragsredner dieselben Geschichten immer wieder erzählen - welche sich vielleicht nur um Erfindungen handeln - kommt das Gesetz der Gewohnheit ins Spiel und sie vergessen bald, ob es sich hier um Wahrheit oder Dichtung handelt.

Durch Gewohnheit geschaffene Begrenzungsmauern

Millionen von Menschen gehen arm durchs Leben, weil sie das Gesetz der Gewohnheit destruktiv anwenden. Da sie weder das Gesetz der Gewohnheit noch das Gesetz der Anziehung verstehen, über das sich gleich und gleich anziehen, merken diese Menschen selten, dass sie aufgrund ihres eigenen Tuns arm bleiben.

Sobald Sie sich gedanklich darauf versteifen, dass Ihre Fähigkeit auf eine bestimmte Verdienstgrenze begrenzt sei, werden Sie niemals mehr verdienen, als Ihre geistige Grenze zulässt, weil das Gesetz der Gewohnheit einen Höchstbetrag festgelegt hat und Ihr Unterbewusstsein diesen Oberwert als Maximalgrenze akzeptiert. Sehr bald schon werden Sie dann immer wieder „etwas vermässeln“, bis Sie letztendlich ein Gefangener der Angst vor der Armut werden (eine der sechs Grundängste) und keine neuen Gelegenheiten und Chancen mehr an Ihre Türe klopfen. Sie haben Ihr eigenes Schicksal besiegelt, die Würfel sind gefallen.

Die Herausbildung der Gewohnheit des Sparens bedeutet nicht, dass Sie Ihre Verdienstfähigkeit begrenzen sollten. Sie bedeutet das genaue Gegenteil: dass Sie dieses Gesetz so anwenden sollten, dass Sie Ihren Verdienst nicht nur auf systematische Weise behalten, sondern Sie auch in die Lage versetzt werden, größere Chancen wahrzunehmen und die Vision, das Selbstbewusstsein, die Vorstellungskraft, die Begeisterung, die Initiative und die Tatkraft entwickeln, um Ihre Verdienstfähigkeit zu erhöhen!

Anders ausgedrückt: Wenn sie das Gesetz der Gewohnheit gründlich verstehen, können Sie auf der Spielwiese des Geldverdienens Ihren Erfolg sichern.

Dabei gehen Sie folgendermaßen vor:

Erstens: Über das Gesetz des zentralen Ziels verfassen Sie eine **exakte und klare Beschreibung** dessen, was Sie sich **wünschen**, einschließlich der Höhe des **Betrags**, den Sie verdienen wollen!



Ihr Unterbewusstsein übernimmt diese Vorgabe und bedient sich ihrer als Zielanweisung, über welche Ihr Denken und Tun in praktische Pläne zur Erreichung Ihres zentralen Ziels umgesetzt werden. Über das Gesetz der Gewohnheit behalten Sie Ihr zentrales Ziel solange in Ihrem Bewusstsein (so wie in Lektion zwei beschrieben), bis es sich dort fest verankert hat. Diese Vorgehensweise wird das Armutsbewusstsein zerstören und an seiner Stelle ein Wohlstandsbewusstsein schaffen. Sie werden sogar beginnen, Wohlstand zu **verlangen**, Sie werden davon ausgehen, Sie werden sich darauf vorbereiten, ihn in Empfang zu nehmen und klug damit umzugehen und schaffen auf diese Weise die Voraussetzungen für die Herausbildung der Gewohnheit des Sparens.

Zweitens: Nachdem Sie Ihre Verdienstfähigkeit auf diese Weise erhöht haben, bedienen Sie sich weiterhin des Gesetzes der Gewohnheit, indem Sie in der schriftlichen Beschreibung Ihres zentralen Ziels einen bestimmten Betrag zum Sparen vorsehen.

Auf diese Weise wird Ihr Sparguthaben im Verhältnis zu Ihren Mehreinnahmen wachsen.

Indem Sie einerseits von sich selbst ständig eine höhere Verdienstfähigkeit verlangen und sich dazu anhalten und andererseits systematisch einen bestimmten Betrag Ihrer Einnahmen sparen, werden Sie Ihre eingebildeten Selbstbegrenzungen bald beseitigt und dann den Weg zur finanziellen Unabhängigkeit eingeschlagen haben.

Einen praktischeren und einfacheren Weg gibt es nicht.

Sie brauchen das Gesetz der Gewohnheit nur auf den Kopf zu stellen und sich die Angst vor der Armut einzupflanzen, und es wird nicht lange dauern, bis diese Angst Ihr Verdienstpotenzial immer weiter schwächt und Sie bald kaum mehr Ihre dringenden finanziellen Bedürfnisse erfüllen können.

Die Zeitungsherausgeber könnten in einer einzigen Woche eine Massenpanik auslösen, wenn Sie Ihre Blätter mit Nachrichten über Konkurse füllten, selbst wenn vergleichsweise wenige Betriebe Konkurs anmelden mussten.

Die sogenannten „Verbrechenswellen“ sind nicht zuletzt das Ergebnis eines Sensationsjournalismus. Ein genügend aufgebauschter und häufig genug berichteter einziger Mordfall reicht aus, um an unterschiedlichen Orten eine regelrechte „Welle“ ähnlicher Straftaten auszulösen. Nach der bis zum Geht-nicht-mehr wiederholten Berichterstattung über den Mordfall Hickman wurden aus anderen Landesteilen ähnliche Fälle berichtet.

Wir sind Opfer unserer Gewohnheiten. Das betrifft jeden Einzelnen und macht vor keiner Gesellschaftsschicht halt. Jede Vorstellung, die vorsätzlich in das Bewusstsein gepflanzt wird oder der gestattet wird, sich in Folge von Suggestion, Umwelteinflüssen, Beeinflussungen durch Geschäftspartner oder anderer Personen Eingang zu verschaffen, wird uns mit Sicherheit zu Handlungen anleiten, die dem Wesen dieser Vorstellung entsprechen.

Gewöhnen Sie sich an, an Wohlstand und Überfluss zu denken und davon zu sprechen und Sie werden in Form neuer Chancen oder Ideen bald Anzeichen dafür erhalten.

Gleich und gleich gesellt sich gern! Falls Sie selbständig tätig sind und es sich angewöhnt haben, darüber zu jammern, dass die „Geschäfte schlecht“ gingen, werden Ihre Geschäfte auch nur schleppend gehen. Ein Pessimist, der sein schädliches Tun lange genug treiben kann, ist im Stande, ein halbes Dutzend kompetenter Leute zu demotivieren und wird dies auch tun, indem er das Denken der anderen Menschen auf Armut und Probleme lenkt.

Einer der erfolgreichsten Bankiers aus Illinois hat in seinem Büro folgendes Schild hängen:



Kein Unternehmen will einen Pessimisten einstellen und Personalchefs, die das Gesetz der Anziehung und das Gesetz der Gewohnheit verstehen, dulden einen Pessimisten ebenso wenig, wie sie einem Einbrecher gestatten würden, sich in den Räumen des Unternehmens umzusehen. Ein Pessimist zerstört den Nutzen, den andere Beschäftigte bieten können.

In zehntausenden von Haushalten ist das Hauptthema Mangel und Armut und genau dies ist dann das vorherrschende Element.

Diese Leute denken an Armut, reden über Armut und fügen sich in Armut. Sie meinen, dass auch sie arm bleiben müssten, weil ihre Vorfahren bereits arm waren.

Das Armutsbewusstsein ist die Folge des Denkens an Armut und der Angst davor. „Was ich befürchtete, kam über mich!“

Die Versklavung durch Schulden

Schulden sind unbarmherzig, sie sind Todfeinde der Gewohnheit des Sparens.

Die Armut an sich genügt bereits, um Ehrgeiz, Selbstbewusstsein und Hoffnung zu zerstören, kommen jedoch auch noch drückende Schulden hinzu, so versetzen diese einem erfolgreichem Leben den Todesstoß.

Niemand kann sein Bestes geben, niemand kann so auftreten, dass ihm Respekt gezollt wird, niemand kann etwas Lohnenswertes schaffen oder sich auf sein zentrales Ziel konzentrieren, solange das Damoklesschwert der Schulden über seinem Haupte hängt. Der Mensch, der von Schulden versklavt wird, ist ebenso hilflos wie derjenige, der durch Unwissen oder durch Gitter am Handeln gehindert wird.

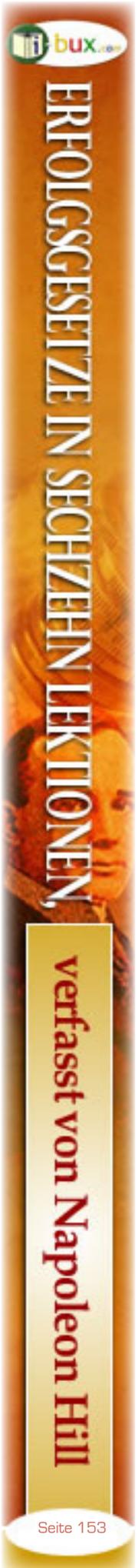
Der Verfasser hat einen engen Freund, dessen Einkommen \$ 1.000,- pro Monat beträgt. Seine Frau liebt die „Gesellschaft“ und tut ihr Bestes, um ein Jahreseinkommen von \$ 12.000,- wie eines von \$ 20.000,- aussehen zu lassen. Das Ergebnis ist, dass der arme Kerl meist mit \$ 8.000,- verschuldet ist. Auch die übrigen Familienangehörigen frönen der „Spendierfreudigkeit“, welche die Mutter ihnen vorlebt. Die Kinder - zwei Mädchen und ein Junge -, befinden sich nun in einem Alter, in dem sie eigentlich auf eine höhere Schule überwechseln könnten, aufgrund der ständigen Verschuldung ihres Vaters ist daran jedoch nicht zu denken. Das Ergebnis ist ein gespanntes Verhältnis zwischen dem Vater und seinen Kindern, worunter die ganze Familie leidet.

Bereits der Gedanke, als Gefangener durchs Leben gehen und aufgrund von Schulden wie ein Leibeigener leben zu müssen, ist schlimm genug. Die Ansammlung von Schulden ist eine Gewohnheit. Sie beginnt klein und die Beträge werden mit der Zeit immer größer, bis sie eines Tages unerträglich werden.

Tausende junger Männer beginnen ihr Eheleben mit unnötigen Schulden, die sie niederdrücken und die sie niemals mehr völlig loswerden. Nachdem das Verheiratetsein den Reiz des Neuen verloren hat (was meist der Fall ist), fühlt sich das junge Paar beschämt und es entstehen Gefühle, die häufig zu gegenseitiger Unzufriedenheit oder zu Schlimmerem führen.

Ein Mensch, der sich unter der Fuchtel eines Schuldenbergs krümmt, hat nicht die innere Freiheit, um an Idealverhältnissen zu arbeiten. Das Ergebnis ist, dass er nach und nach abdriftet, bis die Begrenzungen schließlich sein Bewusstsein beherrschen und er sich hinter den Kerkermauern der Ängste und Zweifel verschanzt, aus denen er nie mehr entkommen kann.

Um Schulden zu vermeiden, ist keine Mühe zu groß!



„Überlegen Sie, was Sie sich selbst und denen, die finanziell von Ihnen abhängig sind, schulden, und fassen Sie den festen Entschluss, darüber hinaus niemandem etwas schuldig zu sein“, lautet der Ratschlag eines sehr erfolgreichen Mannes, dessen berufliche Anfänge von Schulden überschattet waren. Dieser Mann kam früh genug zu Sinnen, um die Gewohnheit abzulegen, Dinge zu kaufen, die er nicht brauchte und schaffte es so, sich mit der Zeit wieder aus dieser Versklavung zu befreien.

Sehr viele, die der Gewohnheit der Verschuldung zum Opfer gefallen sind, haben nicht das Glück, rechtzeitig zur Besinnung zu kommen, weil Schulden wie Treibsand wirken und die Tendenz haben, einen immer tiefer zu verstricken und nach unten zu ziehen.

Die Angst vor Armut gehört zu den destruktivsten der in Lektion drei beschriebenen sechs Grundängste. Der Mensch, der sich hoffnungslos verschuldet, wird unweigerlich von dieser Angst ergriffen, sein Ehrgeiz und sein Selbstbewusstsein schwinden und er verheddert sich immer mehr.

Es gibt **zwei Arten von Schulden**. Diese sind derart unterschiedlich, dass sie einer näheren Erläuterung bedürfen:

1. Schulden aufgrund der Anschaffung von Luxusgütern; diese erweisen sich als Totalverlust.
2. Schulden im Rahmen einer beruflichen oder geschäftlichen Tätigkeit; diese stehen für Dienstleistungen oder Waren, die wieder in Vermögenswerte zurückverwandelt werden können.

Die erste Art von Schulden ist absolut zu vermeiden. Die zweite Art ist hinnehmbar, wenn der Mensch, der diese Schulden eingeht, mit Sachverstand vorgeht und das Ausmaß solcher Schulden in einem vertretbaren Rahmen hält. Sobald er über diesen Rahmen hinausgeht, betritt er den Bereich der Spekulation und dieser Bereich verschluckt mehr Opfer als es Reichtümer schafft.

Praktisch jeder, der über seinen Verhältnissen lebt, ist versucht, zu spekulieren, weil er hofft, dass er mit einem einzigen Glückstreffer das Blatt zu seinen Gunsten wenden kann. Das Glücksrad, mit dem er diesen Treffer erreichen wollte, stoppt leider meist an der verkehrten Stelle und er verliert nicht nur seinen Einsatz, sondern - schlimmer noch - den letzten Funken Ehrgeiz.

Es vergeht kaum ein Tag, an dem man nicht in den Zeitungen lesen kann, dass jemand aufgrund einer übergroßen Schuldenlast den Freitod gewählt hat. Die Versklavung durch Schulden führt jedes Jahr zu mehr Selbstmorden als alle anderen Gründe zusammen genommen! Dies mag als Hinweis dafür dienen, wie grausam die Angst vor Armut zu Werke geht.

Während des Kriegs befanden sich Millionen von Männern in den Schützengräben; obwohl sie wussten, dass sie der Tod jeden Augenblick einholen konnte, wichen sie nicht zurück. Dieselben Männer zeigen angesichts der Angst vor der Armut nicht denselben Mut, sie schrecken zurück und lassen sich einschüchtern, was ihre Vernunft lähmt und häufig tragische Folgen hat.

Der schuldenfreie Mensch kann die Armut in die Flucht schlagen und außergewöhnliche finanzielle Erfolge erringen, solange er verschuldet ist, sind solche Erfolge in weiter Ferne oder völlig undenkbar.

<http://www.hogeba.de>



Sie sind wie ein menschlicher Magnet, der ständig andere Menschen anzieht, deren Charakter mit Ihrem harmonisiert.



Die Angst vor der Armut ist ein destruktiver Geisteszustand. Dazu kommt, dass ein negativer Geisteszustand die Tendenz hat, ähnliche Geisteszustände anzuziehen. So kann die Angst vor Armut zum Beispiel die Angst vor schlechter Gesundheit anziehen und diese beiden Ängste ziehen dann die Angst vor dem Alter an. Die Folge ist, dass das Opfer arm ist, gesundheitliche Probleme hat und vorzeitig altert.

Millionen von Gräbern wurden vorzeitig geschaufelt, weil der grausame Geisteszustand, der als Angst vor der Armut bekannt ist, sein Unheil angerichtet hat.

Vor etwa zehn Jahren hatte ein junger Mann einen verantwortungsvollen Posten bei der City National Bank in New York inne. Er lebte über seine Verhältnisse und verschuldete sich mit der Zeit derart, dass er einen großen Schuldenberg anhäufte. Dies führte zu Sorgen, so dass sich diese schädliche Gewohnheit auch in seiner Arbeit bemerkbar machte. Er wurde gekündigt.

Er konnte sich eine neue, weniger gut bezahlte Stelle besorgen, seine Gläubiger stellten ihn jedoch bloß, so dass er von sich aus kündigte und in eine andere Stadt zog, wo er „untertauchen“ wollte, bis er genügend Geld beisammen habe, um seine Schulden begleichen zu können. Doch Gläubiger sind beim Aufspüren von Schuldnern bisweilen sehr findig. Sie hefteten sich an seine Fersen und die Verschuldung wurde seinem neuen Arbeitgeber bekannt. Der junge Mann wurde erneut gekündigt.

Dann suchte er zwei Monate lang vergebens nach einer neuen Stelle. Eines Nachts stieg er ein hohes Gebäude am Broadway hinauf und stürzte sich hinab. Der Schuldendämon hatte ein neues Opfer gefordert.

Wie Sie die Angst vor Armut besiegen!

Um die Angst vor Armut in den Griff zu bekommen, müssen Sie zwei sehr klare Maßnahmen ergreifen, sofern Sie verschuldet sein sollten.

Als erstes gewöhnen Sie es sich ab, etwas auf Kredit zu kaufen. Danach zahlen Sie Ihre bisherigen Schulden allmählich ab.

Nachdem Sie von den Sorgen, die eine Verschuldung mit sich bringt, frei sind, können Sie Ihre geistigen Fähigkeiten wieder neu ordnen und Ihren Lebenskurs auf Wohlstand ausrichten. Nehmen Sie in Ihr zentrales Ziel deshalb auch die Gewohnheit des Sparens auf. Sparen Sie einen gewissen Teil Ihrer Einkünfte, auch wenn es nur ein Penny pro Tag sein sollte. Sehr bald wird diese Gewohnheit in Ihrem Bewusstsein verankert sein und Sie werden gerne sparen.

Jede Gewohnheit lässt sich unterbrechen, indem Sie an ihrer Stelle eine andere und wünschenswertere Gewohnheit setzen. **Die Gewohnheit des Ausgebens muss durch die Gewohnheit des Sparens ersetzt werden.** Daran geht für niemanden, der finanzielle Unabhängigkeit anstrebt, ein Weg vorbei.



Eine unerwünschte Gewohnheit aufzugeben, reicht noch nicht aus. Solche Gewohnheiten haben die Tendenz, sich wieder einzuschleichen, es sei denn, dass diese geistige Heimstatt nun von einer anderen Gewohnheit belegt ist.

Das Aufgeben einer Gewohnheit hinterlässt im Bewusstsein eine „Lücke“. Diese Lücke muss von einer anderen Gewohnheit gefüllt werden; falls nicht, wird die alte Gewohnheit wieder zurückkehren!

In diesem Kurs werden eine Reihe psychologische Formeln beschrieben, die Sie als Kursteilnehmer beachten sollten. Solche Formeln finden Sie beispielsweise in Lektion drei im Zusammenhang mit der Förderung Ihres Selbstbewusstseins.

Diese Formeln können Sie sich über das Gesetz der Gewohnheit verinnerlichen. Es wird davon ausgegangen, dass Sie auch finanzielle Unabhängigkeit anstreben. Der Erwerb von Geld ist nicht schwierig, sobald Sie die Angst vor der Armut überwunden und an seine Stelle die Gewohnheit des Sparens gesetzt haben.

Der Verfasser dieses Kurses wäre sehr enttäuscht, wenn sich aus diesen Ausführungen der Eindruck ergäbe, es würde Erfolg nur materiell gemessen. Dennoch spielt Geld beim Erfolg eine wichtige Rolle und diesem Bereich ist die gebührende Aufmerksamkeit zu widmen, damit der Mensch einen nützlichen Beitrag leisten, glücklich und wohlhabend werden kann.

Die bittere Wahrheit ist, dass der Mensch in diesem materialistischen Zeitalter nicht mehr gilt als ein Körnchen Sand, das von den Winden der Lebensumstände umhergewirbelt wird, wenn er nicht auch gelernt hat, in finanzieller Hinsicht erwachsen zu werden.

Genialität kann denen, die damit gesegnet sind, eine wertvolle Befriedigung verschaffen, dennoch bleibt die Tatsache bestehen, dass eine Genialität ohne Geld, mit dem ihr Ausdruck verliehen werden kann, nur eine schale und hohle Ehre ist.

Der Mensch ohne Geld ist demjenigen ausgeliefert, der Geld besitzt.

Dies gilt unabhängig von seinen Fertigkeiten, von seiner Ausbildung oder seinen übrigen Gaben und Qualitäten. Wir müssen uns der Tatsache stellen, dass die Menschen Sie in einem hohen Maße auch nach Ihrem Kontostand beurteilen, egal, in welchem Bereich Sie tätig sind. Die erste Frage, die sich jemand stellt, nachdem ihm eine fremde Person vorgestellt wurde, ist nicht selten: „Wie viel verdient er?“ Wenn der neue Bekannte Geld hat, ist er ein willkommener Gast und man legt ihm sozusagen den roten Teppich zu Füßen. Er ist gleichsam ein Prinz, dem man die besten Ländereien reserviert.

Wenn seine Schuhabsätze jedoch abgetreten sind, seine Kleidung ungepflegt und sein Hemdkragen schmutzig ist, wenn man ihm ansieht, dass er mit seinen Finanzen zu kämpfen hat, dann Gnade ihm Gott. Man bläst ihm Rauch ins Gesicht und tritt ihm auf die Füße.

Das sind keine wohlklingenden Worte, aber Beschönigung hat hier keinen Platz.

Das sind die Fakten!

<http://www.hogeba.de>

Die Tendenz, seine Mitmenschen nach ihrem Geld bzw. nach ihrer Fähigkeit, Geld zu kontrollieren, zu beurteilen, beschränkt sich keineswegs auf eine bestimmte Gruppe von Menschen. Jeder ist zu einem gewissen Grad davon befallen, ob er dies zugeben will oder nicht.

Thomas A. Edison ist einer der bekanntesten und anerkanntesten Erfinder der Welt. Es ist jedoch keine Verkennung der Tatsachen, dass er praktisch ein Unbekannter geblieben wäre, wenn er sich nicht die Gewohnheit angeeignet hätte, sein Geld „zusammen zu halten“ und regelmäßig zu sparen.

Henry Ford hätte seine Position als Vorreiter der „pferdelosen Kutsche“ niemals erreicht, wenn er sich nicht bereits in frühen Jahren ans Sparen gewöhnt hätte. Ford wäre bereits seit Jahren von seinen Konkurrenten oder Neidern geschluckt worden.

Viele Menschen haben auf dem Weg zum Erfolg große Strecken zurückgelegt, um dann doch zu stolpern und nie mehr aufzustehen, weil ihnen in dieser Notlage der finanzielle Atem ausgegangen war. Die Sterblichkeitsrate von Unternehmen und Betrieben aufgrund von Finanzschwäche ist schwindelerregend hoch.

Finanzreserven sind für den Erfolg im Geschäftsleben unabdingbar.

Aber auch für die Privatperson sind Sparkonten unerlässlich. Ohne einen finanziellen Rückhalt schneidet sich der Mensch gleich auf zwei Arten ins eigene Fleisch: Er kann Gelegenheiten, die sich der „liquiden“ Person bieten, nicht wahrnehmen und er liefert sich der Blamage aus, weil er im Notfall Geld erbetteln muss.

Man könnte sagen, dass der Mensch, der sich die Gewohnheit des Sparens nicht aneignet, auch noch auf eine dritte Art leidet, da ihm gewisse andere Erfolgsvoraussetzungen, die sich aus der Gewohnheit des Sparens ergeben, fehlen werden.

Das Kleingeld, das „Otto Normalverbraucher“ achtlos ausgibt, könnte ihm durch systematisches Sparen und Anlegen zu finanziellem Wohlstand verhelfen.

Eine bekannte Bausparkasse hat die folgende Übersicht erstellt, welche von monatlichen Sparbeträgen von \$ 5,-, \$ 10,-, \$ 25,- bzw. \$ 50,- ausgeht. Diese Übersicht zeigt, wie sich solche Beträge über einen Zeitraum von zehn Jahren entwickeln. Diese Zahlen sind erstaunlich, wenn man bedenkt, mit welcher Leichtfertigkeit die meisten Menschen in unserem Lande monatlich zwischen \$ 5,- und \$ 50,- für Sinnloses oder seichte Unterhaltung ausgeben.

Geldverdienen und Sparen ist eine Wissenschaft und doch sind die Regeln für den Gelderwerb so simpel, dass sie jedermann befolgen kann. Die Hauptvoraussetzung ist die Bereitschaft, die Gegenwart der Zukunft unterzuordnen, indem unnötige Ausgaben für Luxusanschaffungen eingestellt werden.

Diese Zeilen wurden 1928 verfasst. Man bedenke dies auch bei allen Einkommensbeispielen und sonstigen Betragangaben.



Die wundersame Geldvermehrung

Sparen Sie \$ 5 Dollar pro Monat (nur 17 Cents pro Tag)

	Ansparbetrag	Ertrag	Sparbetrag + Ertrag	Rückkaufswert
1. Jahr	\$ 60,00	\$ 4,30	\$ 64,30	\$ 61,30
2. Jahr	\$ 120,00	\$ 16,55	\$ 136,55	\$ 125,00
3. Jahr	\$ 180,00	\$ 36,30	\$ 216,30	\$ 191,55
4. Jahr	\$ 240,00	\$ 64,00	\$ 304,00	\$ 260,20
5. Jahr	\$ 300,00	\$ 101,00	\$ 401,00	\$ 338,13
6. Jahr	\$ 360,00	\$ 140,00	\$ 500,00	\$ 414,75
7. Jahr	\$ 420,00	\$ 197,10	\$ 617,10	\$ 495,43
8. Jahr	\$ 480,00	\$ 257,05	\$ 737,05	\$ 578,32
9. Jahr	\$ 540,00	\$ 324,95	\$ 864,95	\$ 687,15
10. Jahr	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 1000,00	\$ 1000,00

Sparen Sie \$ 10 Dollar pro Monat (nur 33 Cents pro Tag)

	Ansparbetrag	Ertrag	Sparbetrag + Ertrag	Rückkaufswert
1. Jahr	\$ 120,00	\$ 8,60	\$ 128,60	\$ 122,60
2. Jahr	\$ 240,00	\$ 33,11	\$ 273,11	\$ 250,00
3. Jahr	\$ 360,00	\$ 72,60	\$ 432,60	\$ 383,10
4. Jahr	\$ 480,00	\$ 128,00	\$ 608,00	\$ 520,40
5. Jahr	\$ 600,00	\$ 202,00	\$ 802,00	\$ 676,25
6. Jahr	\$ 720,00	\$ 280,00	\$ 1000,00	\$ 829,50
7. Jahr	\$ 840,00	\$ 394,20	\$ 1234,20	\$ 990,85
8. Jahr	\$ 960,00	\$ 514,10	\$ 1474,10	\$ 1156,64
9. Jahr	\$ 1080,00	\$ 649,90	\$ 1729,90	\$ 1374,30
10. Jahr	\$ 1200,00	\$ 800,00	\$ 2000,00	\$ 2000,00

Sparen Sie \$ 25 Dollar pro Monat (nur 83 Cents pro Tag)

	Ansparbetrag	Ertrag	Sparbetrag + Ertrag	Rückkaufswert
1. Jahr	\$ 300,00	\$ 21,50	\$ 321,50	\$ 306,50
2. Jahr	\$ 600,00	\$ 82,75	\$ 682,75	\$ 625,00
3. Jahr	\$ 900,00	\$ 181,50	\$ 1081,50	\$ 957,75
4. Jahr	\$ 1200,00	\$ 320,00	\$ 1520,00	\$ 1301,00
5. Jahr	\$ 1500,00	\$ 505,00	\$ 2005,00	\$ 1690,63
6. Jahr	\$ 1800,00	\$ 700,00	\$ 2500,00	\$ 2073,75
7. Jahr	\$ 2100,00	\$ 985,50	\$ 3085,50	\$ 2477,13
8. Jahr	\$ 2400,00	\$ 1285,25	\$ 3685,25	\$ 2891,60
9. Jahr	\$ 2700,00	\$ 1624,75	\$ 4324,75	\$ 3435,75
10. Jahr	\$ 3000,00	\$ 2000,00	\$ 5000,00	\$ 5000,00

Sparen Sie \$ 50 Dollar pro Monat (nur 1,66 Cents pro Tag)

	Ansparbetrag	Ertrag	Sparbetrag + Ertrag	Rückkaufswert
1. Jahr	\$ 600,00	\$ 43,00	\$ 643,00	\$ 613,00
2. Jahr	\$ 1200,00	\$ 165,50	\$ 1365,50	\$ 1250,00
3. Jahr	\$ 1800,00	\$ 363,00	\$ 2163,00	\$ 1915,50
4. Jahr	\$ 2400,00	\$ 640,00	\$ 3040,00	\$ 2602,00
5. Jahr	\$ 3000,00	\$ 1010,00	\$ 4010,00	\$ 3381,25
6. Jahr	\$ 3600,00	\$ 1400,00	\$ 5000,00	\$ 4147,50
7. Jahr	\$ 4200,00	\$ 1971,00	\$ 6171,00	\$ 4954,25
8. Jahr	\$ 4800,00	\$ 2570,50	\$ 7370,50	\$ 5783,20
9. Jahr	\$ 5400,00	\$ 3249,50	\$ 8649,50	\$ 6871,50
10. Jahr	\$ 6000,00	\$ 4000,00	\$ 10000,00	\$ 10000,00

Ein junger Mann, der als Chauffeur für einen bekannten New Yorker Bankier nur \$ 20,- pro Woche verdiente, wurde von seinem Arbeitgeber angehalten, eine Woche lang jeden Cent, den er ausgab, genauestens aufzuschreiben. Seine Liste sah folgendermaßen aus:

Zigaretten	\$	0,75
Kaugummi		0,30
Sodawasser		1,80
Zigarren für Partner		1,50
Kino		1,00
Rasierer und Trinkgelder		1,60
Tageszeitung und Wochenblatt		0,22
Schuhputzer		<u>0,30</u>
	\$	7,47
Miete		12,00
Bargeld		<u>0,53</u>
	\$	20,00

Diese Zahlen erzählen die tragische Geschichte, die auch auf viele tausende anderer Personen zutrifft. Die Ersparnisse dieses Mannes aus \$ 20,00 betragen mickrige 53 Cents. Er gab \$ 7,47 für Dinge aus, die er sehr wohl hätte einschränken oder völlig vermeiden können. Wenn er sich selbst rasiert und seine Schuhe selbst geputzt hätte, hätte er sich dieses Geld völlig sparen können.

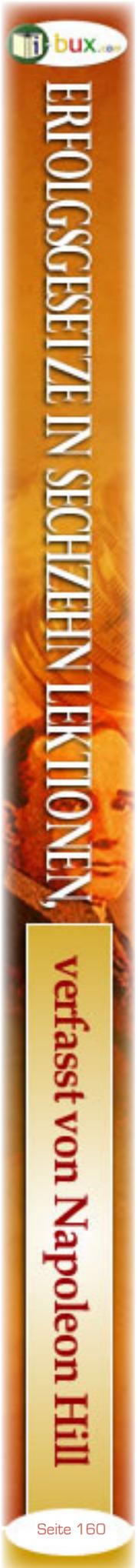
Nun zur Übersicht der Bausparkasse. Übertragen Sie die \$ 7,47 auf diese Aufstellung und sehen Sie selbst, was Sie mit wöchentlich \$ 7,47 erreichen könnten. Nehmen wir an, dass dieser junge Mann monatlich nur \$ 25,00 gespart hätte, er hätte damit innerhalb der ersten zehn Jahre das stattliche Vermögen von \$ 5.000,- erwirtschaftet.

Dieser junge Mann zwar zu diesem Zeitpunkt einundzwanzig Jahre alt. Im Alter von einunddreißig Jahren hätte er bei lediglich \$ 25,00 pro Monat über ein beträchtliches Bankguthaben verfügt und diese Ersparnisse hätten ihm viele Gelegenheiten aufgetan, die ihn direkt zur finanziellen Unabhängigkeit gebracht hätten.

Einige kurzfristig Denkende geben zu bedenken, dass man mit lediglich ein paar Dollar pro Woche niemals vermögend werden könne. Logisch betrachtet, mag das zutreffen, die Kehrseite ist jedoch, dass Sie bereits sehr geringe Sparbeträge häufig in die Lage versetzen, von Geschäftsmöglichkeiten zu profitieren, die Sie geradewegs und meist auch ziemlich rasch zur finanziellen Unabhängigkeit bringen.

Die Übersicht auf der vorher gehenden Seite, welche Ihnen anschaulich vermittelt, was Sie mit lediglich \$ 5,00 pro Monat nach Ablauf von zehn Jahren erreichen können, sollten Sie an einer Stelle aufhängen, an der Sie sie jeden Morgen und jeden Abend sehen, es sei denn, Sie haben sich bereits an regelmäßiges Sparen gewöhnt.

Sie dient Ihnen als Erinnerungsstütze für den unschätzbaren Wert des Sparens!
<http://www.hogeba.de>



Vor einigen Jahren, als mir der Wert des Sparens noch nicht bewusst war, machte ich eine Rechnung der Beträge auf, die mir durch die Finger geronnen waren. Die Höhe des Betrags war so erstaunlich, dass sie den Ausschlag für die Verfassung des vorliegenden Kapitels gab und mich veranlassten, die Gewohnheit des Sparens als eines der fünfzehn Erfolgsvoraussetzungen aufzuführen.

Hier die Aufstellung:

\$ 4.000,-	geerbt, zusammen mit einem Freund in ein Automobilzubehörgeschäft gesteckt. Der Freund verlor die gesamte Summe innerhalb eines Jahres.
\$ 3.600,-	Honorare für diverse Zeitungsartikel. Allesamt sinnlos verschleudert.
\$ 30.000,-	für die Schulung für 3000 Verkäufern erhalten. In eine Zeitschrift investiert, die sich als Flop erwies, weil sie ohne Kapitalreserven gegründet wurde.
\$ 3.400,-	Einnahmen aus Vorträgen. Diese wurde so ausgegeben, wie sie hereinkamen.
\$ 6.000,-	geschätzter Betrag, der aufgrund der normalen Einnahmen mit lediglich \$ 50,00 pro Monat über einen Zeitraum von zehn Jahren hätte gespart werden können.
<hr/>	
\$ 47.000,-	

Wäre diese Summe bei einer Bausparkasse oder auf andere zinsbringende Weise angelegt worden, so hätte sie sich mittlerweile auf \$ 94.000,- erhöht.

Der Verfasser ist keineswegs ein Opfer exzessiver Verschwendungssüchte, zum Beispiel einer Spielleidenschaft oder einer Trunksucht. Er ist auch nicht Stammgast in Unterhaltungslokalen. Es ist beinahe unglaublich, dass ein Mann, dessen Lebensgewohnheiten ziemlich bescheiden sind, in knapp mehr als zehn Jahren \$ 47.000,- ausgeben kann, ohne dafür etwas vorzuweisen zu haben!

Eine mit Zins und Zinseszins arbeitende Kapitalreserve von \$ 94.000,- ist durchaus ausreichend, um einem erwachsenen Menschen die finanzielle Freiheit zu verschaffen, die er braucht.

Einmal sandte mir der Präsident eines großen Unternehmens für einen Vortrag, den ich bei einem Bankett für die Angestellten gegeben hatte, einen Scheck über \$ 500,- zu. Ich erinnere mich gut daran, wie ich den Brief öffnete und den Scheck sah. Ich wollte ein neues Automobil und dieser Scheck kam mir gerade recht, damit ich eine Anzahlung leisten konnte. Ich hatte ihn bereits ausgegeben, bevor er überhaupt vollständig aus dem Kuvert war!

Viele Menschen werden eine ähnliche Erfahrung schon gemacht haben. Sie denken mehr daran, wofür sie das Geld ausgeben, als wofür sie es sparen können.

Der Vorstellung des Sparens, der Selbstdisziplin und eines langen Atems haftet immer etwas Unliebsames an, sie hat es schwer, sich gegen einen Kaufrausch zu behaupten.

Dafür gibt es einen Grund. Dieser Grund liegt darin, dass die meisten von uns die Gewohnheit des Ausgebens angenommen haben - und dabei die Gewohnheit des Sparens vernachlässigten - und jede Idee, die das menschliche Bewusstsein nur selten aufsucht, ist nicht so willkommen wie eine andere Vorstellung, die ständig präsent ist.

Dabei lässt sich die Gewohnheit des Sparens ebenso faszinierend gestalten wie die Gewohnheit des Ausgebens, jedoch erst, nachdem sie zu einer regelmäßigen, gut verwurzelten und systematischen Gewohnheit gemacht wurde. Wir tun gerne das, was wir wiederholt machen, was nicht anderes bedeutet, als dass der Mensch ein „Gewohnheitstier“ ist.

Die Gewohnheit des Sparens erfordert mehr Charakterstärke als die meisten Menschen entwickelt haben, weil das Sparens einem Verzicht auf die unterschiedlichsten Vergnügungen gleichkommt. Aus diesem Grunde erwirbt jemand, der sich die Gewohnheit des Sparens aneignet, gleichzeitig auch eine Reihe weiterer Erfolgsvoraussetzungen, zum Beispiel Selbstdisziplin, Selbstvertrauen, Mut, Ausgeglichenheit und innere Sicherheit.

Wie viel sollte man sparen?

Die erste Frage, die sich einem aufdrängt, lautet: „Wie viel soll ich sparen?“ Die Antwort lässt sich nicht in wenigen Worten geben, weil der Betrag von vielen Bedingungen abhängt, wovon einige beeinflussbar sind und andere nicht.

Allgemein könnte für eine abhängig beschäftigte Person folgende Regelung sinnvoll sein:

Sparkonto	20 %
Lebenshaltungskosten - Kleider, Lebensmittel, Unterkunft	50 %
Aus- und Weiterbildung	10 %
Erholung	10 %
Lebensversicherung	10 %

	100 %

Die folgende Übersicht zeigt dagegen die Circa-Verteilung von „Otto Normalverbraucher“:

Sparkonto	nichts
Lebenshaltungskosten - Kleider, Lebensmittel, Unterkunft	60 %
Aus- und Weiterbildung	0 %
Erholung	30 %
Lebensversicherung	5%

	100 %



In den Bereich „Erholung“ fallen hier natürlich auch Ausgaben, die keineswegs zur Erholung beitragen, zum Geld für Alkohol, Partys und andere Dinge, die eher zur Unterhöhnung des Charakters und zur Schädigung der Gesundheit beitragen.

Ein erfahrener Charakterkundler hat gesagt, dass er anhand der monatlichen Ausgaben eines Menschen ziemlich genau einschätzen könne, welche Art von Leben dieser Mensch führt. Darüber hinaus sagte er, dass der aufschlussreichste Posten die Ausgaben für „Erholung und Freizeit“ seien. Hier handelt es sich also um einen Ausgabenposten, der ebenso sorgfältig zu beachten ist wie der Treibhausgärtner das Thermometer beobachtet, das über Leben und Tod seiner Pflanzen entscheidet.

Leute, die ein Haushaltsbuch führen, schließen oft einen Posten für „Freizeit“ mit ein, was sich in vielen Fällen als Übel erweist, da es die Einnahmen - und oftmals auch die Gesundheit - beträchtlich auszehrt.

Wir leben heute in einer Zeit, in der generell zu viel Geld für „Freizeitgestaltung“ ausgegeben wird. Zehntausende von Menschen, die pro Woche gerade mal \$ 50,- verdienen, geben bis zu einem Drittel ihrer Einnahmen für „Vergnügungen“ oder „Ablenkungen“ aus, welche nicht selten in Form von Flaschen mit zweifelhaften Aufschriften einherkommen. Diese bedauernswerten Leute vergeuden damit nicht nur ihr Geld, sondern schaden auch ihrem Charakter und ihrer Gesundheit.

Weder diese noch andere Ausführungen sollten als Moralpredigt verstanden werden. Wir behandeln hier nüchterne Fakten, und zwar solche, die zu einem großen Maße die Baumaterialien betreffen, aus denen Lebenserfolg gemauert ist.

Deshalb wird an dieser Stelle auf einige Fakten hingewiesen, die sich so unmittelbar auf die Erlangung von Erfolg auswirken, dass sie nicht vernachlässigt werden können, ohne damit Gefahr zu laufen, das gesamte Anliegen dieses Kurses - und insbesondere der vorliegenden Kurseinheit - in Frage zu stellen.

Der Verfasser dieses Kurses ist kein Reformierer!

Er ist auch kein Moralapostel, zumal dieser Bereich von anderen bereits mehr als genügend abgedeckt wird. Was in diesem Kursus erwähnt wird, ist ein wichtiger Bestandteil der Philosophie, dessen Absicht darin besteht, einen sicheren Weg aufzuzeigen, auf dem Sie zu lohnenswerten Lebensleistungen gelangen können.

Im Jahre 1926 befand sich der Verfasser in einer geschäftlichen Verbindung mit dem verstorbenen Don R. Mellet, der damals Herausgeber der Daily News von Canton in Ohio war. Mr. Mellet interessierte sich für die in diesen Erfolgsgesetzen zum Ausdruck gebrachte Lebensphilosophie, da sie seiner Ansicht nach zielstrebigen jungen Männer und Frauen eine solide Basis böte. Auf den Seiten seiner Zeitung focht Mr. Mellet einen erbitterten Kampf mit der Unterwelt von Canton aus. Mit Hilfe von Privatdetektiven und Beamten des Staates Ohio konnte er Daten über die Lebensweise dieser Leute zusammen tragen.

Im Juli 1926 wurde Mr. Mellet aus dem Hinterhalt ermordet und in Folge der Untersuchungen wurden vier Männer, davon einer ein früherer Polizeiangehöriger, zu lebenslangen Haftstrafen verurteilt.
<http://www.hogeba.de>



Im Zuge der strafrechtlichen Untersuchungen gelangten sämtliche Berichte auch zu mir, weshalb ich mich dafür verbürgen kann, dass die nachstehenden Angaben der absoluten Wahrheit entsprechen.

Einer der leitenden Angestellten eines großen Industriebetriebs, dessen Gehalt \$ 6.000,- pro Jahr betrug, zahlte einem ortsansässigen Alkoholschmuggler monatlich etwa \$ 300,- für den „Nachschub“, den der Angestellte zum „Abschalten“ benötigte. Seine Frau beteiligte sich an diesen häuslichen „Vergnügungen“ ebenfalls.

Ein Kassierer in einer Bank, dessen Monatslohn \$ 150,- betrug, gab im Schnitt \$ 75,- für Schnaps aus und neben dieser Geldverschwendung gab er seinen knappen Lohn auch noch für ausgedehnte Reisen in Gesellschaft seiner Saufkumpane aus.

Der Vorsteher eines großen Fertigungsbetriebs, dessen Jahresgehalt \$ 5000,- betrug, und der monatlich ohne weiteres \$ 125,- hätte sparen können, sparte nicht einen einzigen Cent. Seine Schwarzhändlerrechnung belief sich monatlich auf etwa \$ 150,-.

Ein Polizist, mit einem Monatseinkommen von \$ 160,-, gab monatlich über \$ 400,- für Dinner Partys aus. Wo er den Rest zwischen seinem offiziellen Einkommen und seinen tatsächlichen Ausgaben herbekam, ist eine Frage, die den Polizisten peinlich berühren dürfte.

Ein Bankangestellter, dessen Jahreseinkommen anhand des vorjährigen Steuerbescheids auf \$ 8.000,- geschätzt wurde, gab während der drei Monate, in denen seine Aktivitäten im Rahmen des Mordfalls Mellet überwacht wurden, für Schnaps und Likör monatlich über \$ 500,- aus.

Ein junger Mann, der zu einem Wochenlohn von \$ 20,- in einem Einzelhandelsgeschäft beschäftigt war, gab im Schnitt \$ 35,- pro Woche für einen Schmuggler aus. Man vermutete, dass er sich den Rest aus der Kasse holte.

Ein Versicherungsvertreter, dessen Einkommen nicht bekannt war, da er auf Provisionsbasis arbeitete, gab Monat für Monat circa \$ 200,- an einen Alkoholschmuggler ab. Belege für Sparguthaben wurden nicht gefunden und vermutlich hatte er auch keine. Diese Vermutung wurde später bekräftigt, als ihn seine Versicherungsgesellschaft wegen Unterschlagung belangte. Zur Zeit hält er sich im Staatsgefängnis von Ohio auf.

Ein junger Bursche, der die High School besuchte, gab große Mengen Geld für Schnaps aus. Der genaue Betrag war nicht ermittelbar, weil er immer bar bezahlte und der Schmuggler natürlich keine Buchführung betrieb. Es wurde später festgestellt, dass er an die Ersparnisse seiner Mutter herangegangen war, welche diese im Haus „versteckt“ gehalten hatte. Insgesamt hatte er über \$ 300,- entwendet.

Der Verfasser dieses Kurses hielt während des gesamten Schuljahres einmal pro Monat in einundvierzig High Schools Vorträge. Die Schulleiter vermuteten übereinstimmend, dass weniger als zwei Prozent dieser Hochschüler etwas vom Sparen hielten. Mit Hilfe von Fragebögen wurde bei 11.000 Schülern eine Untersuchung angestellt und es zeigte sich tatsächlich, dass nur fünf Prozent der Befragten der Meinung waren, dass die Gewohnheit des Sparens für den Lebenserfolg wichtig sei.

Muss man sich dann noch fragen, wieso die Reichen immer reicher und die Armen immer ärmer werden?

Wenn Sie wollen, dann bezeichnen Sie die vorhergehende Aussage meinetwegen als „sozialistisch“, an der Tatsache ist jedoch nicht zu rütteln. In einem Land der Geldverschwender wie dem unsrigen, wo Millionen von Menschen jeden Cent, in dessen Besitz sie gelangen, wieder ausgeben, ist es nicht schwer, reich zu werden.

Vor vielen Jahren, bevor die jetzige Ausgabewut das Land überschwemmte, entwickelte F.W. Woolworth eine sehr einfache Methode, um das Kleingeld, das Millionen von Leuten für Nichtigkeiten ausgeben, einzusammeln. Sein System brachte ihm in wenigen Jahren über einhundert Millionen Dollar ein! Woolworth ist gestorben, aber sein System, Kleingeld zu sparen, funktioniert auch jetzt noch und das Vermögen dieses Unternehmens wächst Tag für Tag.

Niedrigpreisläden sind an der Vorderfront meist auffallend rot gestrichen. Das ist die richtige Farbe, denn rot steht für Gefahr. Jeder Discountladen ist ein Monument, das belegt, dass einer der Kardinalfehler dieser Generation in der **Gewohnheit des Ausgebens** besteht!



Ein jeder von uns ist ein Opfer der Gewohnheit!

Leider wird ein jeder von uns auch von Eltern erzogen, die sich über die Psychologie der Gewohnheit keine Gedanken machen und so unwissentlich mit dazu beitragen, dass ihre Sprösslinge zu leichtfertig mit Geld umgehen, da sie niemals in die Gewohnheit des Sparens eingewiesen wurden.

Die Gewohnheiten der frühen Kindheit begleiten uns ein Leben lang. Das Kind, dessen Eltern über den Weitblick und das Verständnis der Gewohnheit des Sparens für die Charakterbildung und auch für die finanzielle Zukunft verfügen, kann sich glücklich schätzen. Diese Saat wird Früchte in Fülle tragen!

Man gebe „Otto Normalverbraucher“ unerwarteterweise \$ 100,00. Was wird er damit anstellen? Er wird darüber nachgrübeln, wofür er dieses Geld **ausgeben** könnte. Dutzende von Dingen, die er angeblich „braucht“, gehen ihm durch den Sinn. Man kann jedoch darauf wetten, dass eines ihm nicht in den Sinn kommt, nämlich, wie er diese \$ 100,- zum Grundstock eines Sparguthabens machen könnte (es sei denn, er besitzt diese Gewohnheit bereits). Bevor der Tag zu Ende ist, wird er den überraschend eingenommenen Betrag wieder ausgegeben haben und auf diese Weise noch mehr Benzin auf die ohnehin bereits zu hoch lodernde Flamme der Ausgabegewohnheit gießen.

Die Gewohnheit ist fürwahr eine große Macht! Es erfordert Charakterstärke, Entschlusskraft und Zielstrebigkeit, ein Sparkonto zu eröffnen und dann regelmäßig neue, wenngleich auch nur kleine, Einzahlungen zu leisten.

Es gibt eine Faustregel, anhand derer jeder Mensch im voraus feststellen kann, ob er jemals in den Genuß der so herbeigesehnten finanziellen Freiheit gelangen wird. Diese Regel hat mit der Höhe des Einkommens absolut nichts zu tun.

**Die sorgfältige
Untersuchung
von 178 Männern ergab,
dass alle, die Erfolg
hatten, vorher
viele Male gescheitert
waren.**

Diese Regel besagt, dass der Mensch, der sich systematisch daran hält, einen bestimmten Teil seiner Einnahmen zu sparen, mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit davon ausgehen kann, dass er finanzielle Unabhängig erreichen wird. Wenn er nichts spart, kann er allerdings mit hundertprozentiger Sicherheit davon ausgehen, dass er niemals finanzielle Freiheit erlangen wird! Die Höhe seiner Einnahme spielt dabei keine Rolle.

Die einzige Ausnahme von dieser Regel ist, dass jemand, der nicht spart, eventuell einen so großen Betrag erben könnte, dass er ihn nicht ausgeben kann oder dass ihm ein solches Erbe treuhänderisch vermacht wird, wodurch es vor ihm geschützt würde. Solche Eventualitäten sind jedoch ziemlich fernliegend, zumindest kann sich hierauf niemand verlassen.

Der Verfasser ist mit einigen hundert Personen überall in den Vereinigten Staaten und auch in einigen anderen Ländern ziemlich gut bekannt. Fast fünfundzwanzig Jahre lang hat er viele dieser Bekannten beobachten können und weiß deshalb aus eigener Erfahrung, wie sie leben, warum einige gescheitert sind und andere Erfolg gehabt haben. Er kennt die Gründe sowohl für das Scheitern wie auch für die Erfolge.

Bei diesen Personen handelt es sich um Männer, die Milliarden von Dollar verwalten und in einigen Fällen selbst einige Millionen besitzen. Einigen dieser Männer rannen die Millionen durch die Finger und sie sind jetzt bettelarm.

Um dem Kursteilnehmer aufzuzeigen, wie das Gesetz der Gewohnheit zu einer Art Dreh- und Angelpunkt für Erfolg oder Misserfolg wird, und warum niemand finanziell unabhängig werden kann, der sich nicht an systematisches Sparen gewöhnt hat, folgt nun eine Beschreibung der Lebensgewohnheiten einiger meiner Bekannten.

Beginnen wir mit einer umfassenden Geschichte, die ein Mann, der im Bereich der Werbung Millionen verdiente und jetzt nichts mehr vorzuweisen hat, mit seinen eigenen Worten erzählt. Diese Geschichte wurde erstmals im American Magazine veröffentlicht und wird hier mit freundlicher Genehmigung der Herausgeber wiedergegeben.

Die Geschichte ist in jeder Hinsicht wahr und wurde deshalb mit in diese Kurseinheit aufgenommen, weil ihr Autor, Mr. W.C. Freeman, bereit ist, seine Fehler öffentlich bekannt zu machen, in der Hoffnung, dass sie von anderen nicht wiederholt werden mögen.

„Ich habe eine Million verdient.
Jetzt habe ich keinen einzigen Cent mehr!“

Zwar ist es peinlich, ja, entwürdigend, öffentlich einen großen Fehler zugeben zu müssen, der in meinem Leben viel Unheil angerichtet hat, dennoch habe ich mich dazu entschlossen, dieses Bekenntnis abzugeben, da es anderen zur Warnung dienen könnte.

Ich lege meine Karten offen auf den Tisch und werde freimütig erzählen, wie von dem gesamten Geld, das ich in meinem Leben verdient habe - und dabei handelte es sich immerhin um etwa eine Million Dollar - nichts übrig geblieben ist. Mit Ausnahme einiger tausend Dollar, die ich bis zu meinem fünfundzwanzigsten Lebensjahr als Lehrer an Landschulen und durch das Verfassen wöchentlicher Beiträge für Zeitungen verdient habe, stammt dieses Geld überwiegend aus meiner Tätigkeit in der Werbebranche.

leicht nicht viel, aber es ist sehr viel Geld! Falls jemand anderer Meinung sein sollte, möge er bis zu einer Million zählen. Ich habe vor einigen Tagen versucht, herauszubekommen, wie lange das wohl dauern würde. Dabei habe ich festgestellt, dass ich in einer Minute bis etwa hundert zählen könnte. Davon ausgehend würde ich somit zwanzig Acht-Stunden-Tage sowie sechs Stunden und zwanzig Minuten am einundzwanzigten Tag benötigen, um diese Aufgabe zu bewältigen. Sollte Ihnen oder mir die Aufgabe gestellt werden, eine Million Dollarnoten innerhalb dieser Frist zu zählen, mit der Verheißung, dass sie bei zufriedenstellender Erfüllung unser seien, so bezweifle ich sehr, ob einer von uns dieses Geld erhalten würde. Wir würden wahrscheinlich nur verrückt werden.

Gestatten Sie mir gleich zu Beginn meiner Geschichte die Aussage, dass ich nicht eine einzige Minute lang bedauere, dass ich neunzig Prozent meines verdienten Geldes ausgegeben habe. Diese neunzig Prozent zurückzuwünschen, hieße, mich vieler Glücksmomente zu berauben, die meine Familie und andere genossen haben.

Mein einziges Bedauern liegt darin, dass ich mein gesamtes Geld ausgegeben habe. Hätte ich heute noch die zehn Prozent, die ich problemlos hätte sparen können, so verfügte ich über ein Anlagekapital von einhundert tausend Dollar und wäre schuldenfrei. Wenn ich dieses Geld hätte, würde ich mich wirklich reich fühlen, denn ich hatte nie das Bedürfnis, Geld nur um des Geldes willen anzuhäufen.

Die Zeit, in der ich als Lehrer und Artikelschreiber tätig war, brachte mir einige Sorgen und Herausforderungen; diesen begegnete ich aber optimistisch.

Ich heiratete mit einundzwanzig. Auf beiden Seiten waren die Eltern einverstanden und glaubten fest an die von Henry Ward Beecher verkündigte Doktrin, wonach „früh gefreit, nie bereut“ bedeute.

Einen Monat und einen Tag nach meiner Eheschließung verstarb mein Vater auf tragische Weise. Er erstickte an Kohlendioxid. Als Lehrer, der er ein Berufsleben lang war, hatte er es nie zu viel Geld gebracht.

Als er als Verdienener ausfiel, mussten wir übrigen uns zusammenreißen und irgendwie weiterkommen.

Abgesehen von der Lücke, die mein Vater zuhause hinterließ (meine Frau, ich, meine Mutter und meine einzige Schwester lebten zusammen) ging es uns relativ gut, auch wenn wir nur mit Mühe und Not über die Runden kamen.

Meine Mutter, die außergewöhnlich talentiert war (vor meiner Geburt unterrichtete sie zusammen mit meinem Vater), beschloss, unser Haus einem Ehepaar anzubieten, alte Familienfreunde. Dieses Paar zog also bei uns ein und half uns dabei, finanziell zurecht zu kommen. Meine Mutter war weithin als gute Köchin bekannt. Später zogen dann noch zwei gut betuchte Damen bei uns ein, deren Miete uns ebenfalls finanziell gut zugute kam.

Meine Schwester unterstützte die Familie durch Unterricht von Buben und Mädchen im Kindergartenalter. Dafür benutzte sie unser großes Wohnzimmer. Meine Frau trug ihr Schärfflein bei, indem sie Näh- und Schneiderarbeiten annahm.

Niemand in der Familie war extravagant oder hatte entsprechende Neigungen. Niemand außer mir, denn ich neigte immer dazu, mit Geld sehr freigütig umzugehen. Ich machte gerne große Geschenke und es machte mir Freude, Freunde einzuladen.

Als das erste Baby kam - ein Junge -, dachten wir alle, was wir doch für Glückkinder seien. Auch meine Schwiegereltern, die an unserem Leben einen regen Anteil nahmen und mit deren Hilfe wir immer rechnen konnten, waren überglücklich, nun ein Enkelchen zu haben. Mein Schwiegerbruder, der viel älter als meine Frau und Junggeselle war, konnte diese Freude zunächst nicht nachvollziehen. Aber sogar er stolzierte nach einer Weile wie ein Pfau umher. Welchen Unterschied Nachwuchs doch ausmachen

konnte!

Diese Details führe ich deshalb an, damit Sie die Ausgangsbasis meines Lebens besser verstehen können. Ich hatte keine Gelegenheit, viel Geld auszugeben, aber ich war damals so glücklich wie seither nie mehr.

Das Seltsame daran ist, dass diese Zeit mir den Wert des Geldes nicht vermittelt hat. Immerhin hatte ich genügend praktischen Anschauungsunterricht.

Doch gestatten Sie mir, dass ich Ihnen mitteile, wie diese ersten Erfahrungen mich prägten. Die Geburt unseres Sohns veranlasste mich, etwas zu tun, um mehr Geld zu verdienen als durch Unterricht und Zeitungsbeiträge verdient werden könnten. Ich wollte nicht, dass meine Frau, meine Mutter und meine Schwester auf ewig dazu beitragen müssten, dass wir finanziell unser Auskommen hatten. Warum sollte sich ein gesunder und starker Bursche wie ich damit zufrieden geben, nur eine Speiche im Rad der Familie zu sein? Ich könnte doch genauso das ganze Rad sein und die Familie alleine ernähren!

Mein Wunsch, mehr Geld zu verdienen, führte dazu, dass ich neben meiner Lehr- und Schreibtätigkeit Bücher vertrieb. Das brachte ein gewisses Zusatzeinkommen. Schließlich gab ich meine Lehrtätigkeit vollends auf und konzentrierte mich darauf, Artikel zu verfassen und Bücher zu verkaufen.

Der Buchvertrieb führte mich nach Bridgeton im Staate New Jersey. Dort kam ich erstmals richtig mit Geld in Berührung. Ich war bereits längere Zeit von Zuhause weg, es hatte sich aber gelohnt. Ich verdiente in ein paar Wochen so viel Geld, dass ich mehr Geld nach Hause senden konnte als ich in einem ganzen Jahr als Lehrer zum Familienhaushalt beitragen konnte. Nachdem ich die Gegend um Bridgeton abgegrast hatte, wurde ich auf eine Zeitung in dieser Stadt aufmerksam, der Morning Star. Sicherlich könnten Herausgeber und Verlag einen Helfer gebrauchen, also stellte ich mich dort vor. Der Herausgeber sagte: „Mein Gott, junger Mann, wie soll ich Sie denn anstellen? Ich verdiene ja nicht einmal genug, um mich selbst über Wasser zu halten!“

„Genau deshalb“, antwortete ich, „ich glaube, dass wir den Star gemeinsam zu einem durchschlagenden Erfolg machen können. Ich sage Ihnen, was ich tun werde: Ich arbeite eine Woche für einen Dollar pro Tag für Sie. Wenn Sie nach Ablauf der Woche mit mir zufrieden sind, erhöhen Sie meinen Lohn auf drei Dollar für die zweite Woche. Und wenn Sie dann immer noch zufrieden sind, zahlen Sie mir für die dritte Woche sechs Dollar. Das machen wir dann solange weiter, bis Sie mir fünfzig Dollar die Woche bezahlen können“.

Der Besitzer war von meinem Vorschlag angetan. Nach Ablauf von zwei Monaten betrug mein Wochenlohn fünfzig Dollar, was damals ein hohes Gehalt war. Ich fühlte mich auf dem richtigen Weg. Hauptsache, ich konnte meiner Familie genügend beisteuern. Fünfzig Dollar die Woche war viermal so viel wie ich als Schullehrer verdient hatte.

Meine Arbeit beim Star betraf das (nicht sehr brillante) Verfassen von Leitartikeln, das (hinnehmbare) Berichterstaten, Schreiben und Verkaufen von Werbeanzeigen (einigermaßen erfolgreich), Korrekturlesen, Inkasso und so weiter. Sie hielt mich sechs Tage die Woche beschäftigt, aber war zum Aushalten. Ich lieferte auch Beiträge für andere Zeitungen, wie die New York Sun, Philadelphia Record und die Trenton Times aus New York, was mir im Schnitt weitere hundertfünfzig Dollar pro Monat einbrachte.

Beim Star lernte ich etwas, das sich schließlich auf meinen Lebensweg auswirkte. Ich merkte, dass mit dem Verkauf von Zeitungswerbung mehr Geld zu verdienen war als mit dem Texten.

Ich konnte für den Star eine Werbung an einen Austernbetrieb verkaufen, der dreitausend Dollar in bar einbrachte. Diese Einnahme wurde fifty-fifty aufgeteilt. So viel Geld hatte ich nie zuvor gesehen! Ich konnte es nicht fassen: fünfzehnhundert Dollar! Fünfundzwanzig Prozent mehr als ich in zwei Jahren als Lehrer verdiente!

Habe ich dieses Geld gespart? Natürlich nicht! Wozu auch? Ich konnte damit doch meiner Frau, meinem Jungen, meiner Mutter und meiner Schwester eine viel größere Freude bereiten.

Aber wäre es denn keine gute Idee gewesen, dieses Geld als „Notgroschen“ auf die Seite zu legen?

Meine Tätigkeit in Bridgeton zog die Aufmerksamkeit von Sam Hudson auf sich. Sam war der in New Jersey ansässige Korrespondent des Philadelphia Record. Er gehörte zu der Klasse von Zeitungsleuten, die nichts lieber taten als anderen unter die Arme zu greifen.

Sam sagte mir, dass es höchste Zeit sei, dass ich in eine Großstadt zöge. Er meinte, dass ich das Zeug zu mehr habe. Er versprach mir auch eine Stelle in Philadelphia. Das hielt er auch ein. Und so zog ich mit Frau und Kind nach Germantown. Ich erhielt einen Posten in der Werbeabteilung der Germantown Gazette, einem Wochenblatt.

Anfangs verdiente ich nicht so viel wie in Bridgeton, weil ich meine Korrespondenzbeiträge aufgeben musste. Dieser Bereich war bereits vergeben. Aber sehr bald verdiente ich fünfundzwanzig Prozent mehr. Die Gazette vergrößerte ihre Auflage um das Dreifache, um mehr Werbevolumen zu schaffen und jedes Mal sprang für mich eine ansehnliche Gehaltserhöhung heraus.

Daneben wurde ich beauftragt, für die Sonntagsausgabe der Philadelphia Press gesellschaftliche Neuigkeiten zu sammeln. Bradford Merrill, der Herausgeber dieses Blatts, ist jetzt in New York ein bedeutender Zeitungsverleger, von ihm übernahm ich mein Gebiet. Auf diese Weise war ich die ganze Woche über, außer Samstag, bis tief in die Nacht beschäftigt. Pro Spalte erhielt ich fünf Dollar, aber ich schrieb meist jeden Sonntag sieben Spalten, was mir fünfunddreißig Dollar zusätzlich einbrachte.

Damit hatte ich noch mehr Geld, das ich ausgeben konnte. Und ich gab es immer aus! Haushaltsführung war ein Fremdwort für mich und ich gab es einfach aus, so wie es hereinkam. Ich hatte keine Zeit, oder bildete es mir zumindest ein, um mich darum zu kümmern, wofür ich es ausgab.

Ein Jahr darauf wurde ich gebeten, mich der Werbetruppe bei der Philadelphia Press anzuschließen. Das war eine verlockende Gelegenheit für einen jungen Mann, denn ich wurde direkt von William L. McLean geschult, der jetzt der Besitzer des Philadelphia Evening Bulletin ist. Meine Klatschspalten schrieb ich nach wie vor weiter. Ich verdiente also etwa dasselbe, was ich auch in Germantown verdient hatte.

Es dauerte nicht lange und James Elverson, Sr., der Herausgeber der alten Saturday and Golden Days, wurde auf mich aufmerksam. Er hatte gerade erst den Philadelphia Inquirer gekauft. Er bot mir die Stelle als Werbeleiter an, welche ich gerne akzeptierte.

Das war ein großer Einkommenssprung. Bald darauf bekam unsere Familie erneut Zuwachs, diesmal ein Töchterchen. Jetzt konnte ich endlich tun, was ich seit der Geburt unseres Sohns schon immer tun wollte. Ich brachte meine Familie unter einem Dach zusammen - meine Frau und unsere beiden Kinder, meine Mutter und meine Schwester.

Endlich konnte ich meine Mutter wirklich entlasten und sie brauchte ihr Lebtag nie mehr zu arbeiten. Sie starb mit einundachtzig Jahren, fünfundzwanzig Jahre nach dem Tode meines Vaters. Ich werde ihre letzten Worte nie vergessen, als sie sagte: „Willy, du hast mir nie Sorgen gemacht und ich hätte im Leben nicht mehr haben können, auch wenn ich die Königin von England gewesen wäre“.

Um diese Zeit verdiente ich viermal so viel wie mein Vater in meiner Heimatstadt in Phillipsburg, New Jersey, als Schulpflichter verdient hatte. Doch wie gewonnen, so zerronnen. Mit jeder Gehaltserhöhung stiegen auch die Ausgaben. Es gab keinen Grund dafür, dass meine Ausgaben meine Einnahmen sogar übersteigen sollten, aber genau das trat ein. Und so häufte ich nach und nach Schulden an und war seither nie mehr schuldenfrei. Ich habe mir darüber nie viel Gedanken gemacht, weil ich der Meinung war, dass ich sie eines Tages schon abbezahlen könnte. Erst fünfundzwanzig

Jahre später begriff ich, dass mir Schulden nicht nur großen Kummer bringen würden, sondern ich damit auch meinen Ruf und meine Freunde verlieren würde.

Aber eines muss ich mir zugute halten. Mein großer Fehler war zwar, dass ich mein Geld so schnell ausgab, wie ich es einnahm - oder sogar noch schneller -, aber ich habe nie meine Arbeit vernachlässigt. Ich war immer fleißig. Mit meiner Familie verbrachte ich nur wenig Zeit. Zwar ging ich jeden Abend zum Essen nach Hause und balgte mit den Kindern herum, bis es Zeit war, sie ins Bett zu bringen, aber danach machte ich mich häufig wieder an die Arbeit.

Und so vergingen die Jahre. Es kam ein weiteres Töchterchen. Dann wollte ich, dass meine Töchter ein Pony hätten und mein Sohn erhielt ein Reitpferd. Dann reichte mir das nicht mehr und ich meinte, dass wir im verdeckten Wagen Familienausflüge machen sollten. Statt einem Pferd hatte ich eines Tages einen Stall mit allem, was dazugehört. Diese Spirenzchen kosteten mich schließlich ein Viertel meines Jahresgehalts.

Dann fing ich mit dem Golfspielen an. Damals war ich einundvierzig Jahre alt. Dabei ging ich mit derselben Ernsthaftigkeit vor wie bei meiner Arbeit - voll und ganz! Ich wurde ein ziemlich guter Spieler. Mein Sohn und unsere ältere Tochter spielten mit mir und machen ebenfalls erstaunliche Fortschritte.

Es war notwendig, dass unsere jüngere Tochter den Winter im Süden und die Sommer in Adirondacks verbringen sollte. Statt Mutter und Tochter alleine ziehen zu lassen, war ich der Meinung, dass unser Sohn und die andere Tochter mitreisen sollten. So geschah es dann auch. Sie reisten jeden Winter nach Pinehurst in North Carolina und verbrachten den Sommer jeweils in Adirondacks oder in New Hampshire.

All das verschlang eine Menge Geld. Mein Sohn und die ältere Tochter hatten sich zu Golfnarren gemausert und brauchten dafür jede Menge Geld. Ich selbst war in New York ebenfalls häufiger Gast auf Golfplätzen. Wir drei gewannen etwa 80 Preise, die jetzt zu Staubfängern verkommen sind. Eines Tages setzte ich mich hin und rechnete aus, was mich diese Trophäen gekostet hatten. Jede einzelne hatte mich gut und gerne \$ 250,- gekostet, insgesamt hatte ich also über fünfzehn Jahre lang \$ 45.000,-, beziehungsweise \$ 3.000,- pro Jahr, für diese Pokale verschleudert. War das nicht geradewegs lächerlich?

Zuhause lies ich mich nicht lumpen. Die Bewohner von Montclair hielten mich für einen Millionär. Ich lud häufig Gruppen von Geschäftsleuten zu einem Tagesausflug auf den Golfplatz oder zum Abendessen ein. Sie hätten sich auch mit einem einfachen Essen zufrieden gegeben, aber, wie gesagt, ich lies mich nicht lumpen! Diese ausgefallenen Abendessen kosteten immer ab zehn Dollar aufwärts pro Person, die musikalische Unterhaltung kam natürlich separat dazu. Unter einem Quartett tat ich es nicht. Unser Speisesaal bot Platz für fünfundzwanzig Personen und er war fast immer voll.

Es war alles sehr angenehm und ich spielte gerne den Gastgeber. Dass mir dabei die Schulden über den Kopf wuchsen, beschäftigte mich nicht weiter. Bis die Bombe eines Tages doch zum Platzen kam. Ich hatte in einem einzigen Monat so viele Gäste im Golfclub bewirtschaftet, die Zeche übernommen, Zigarren spendiert und Platzgebühren bezahlt, dass sich meine Rechnung auf vierhundertfünfzig Dollar belief. Das erweckte die Aufmerksamkeit der Clubleiter, die allesamt gute Freunde von mir waren, und die sich sehr für meinen finanziellen Status interessierten. Sie machten mich darauf aufmerksam, dass ich den Bogen überspannen würde und dass ich besser auf meine Ausgaben achten sollte.

In der Tat versetzten sie mir einen gewissen Schreck. Ich dachte lange genug nach, was mich dazu brachte, meine Pferde zu verkaufen. Ich gab auch unser Haus auf und wir zogen wieder in die Stadt. Aber die Rechnungen für meine Golfausgaben bezahlte ich. Es fiel mir immer leicht, genügend Geld zusammen zu bringen, auch wenn meine finanziell angespannte Lage nun bekannt war.

Noch zwei weitere Anekdoten aus meinen „flotten Vierzigerjahren“:

Ich gab mein Geld nicht nur mit vollen Händen aus, ich verlieh sogar noch welches. Als ich den Schreibtisch aufräumte, bevor wir in die Stadt zurückzogen, fand ich einen Stapel fälliger Schuldscheine, die sich insgesamt auf über viertausend Dollar beliefen. Das waren Gelder, die ich wahllos verliehen hatte. Ich zerriss sie, aber wenn ich dieses Geld gehabt hätte, würde ich keinen einzigen Dollar schulden.

Einer der wohlhabenden Geschäftsmänner, den ich vielmals bewirtet hatte und der dann seinerseits mich unterhielt, sagte mir: „Willy, ich kann mich von dir nicht mehr einladen lassen. Das kostet dich zu viel Geld; da kann ich nicht mithalten“.

Das sagte immerhin jemand, der mehr verdiente als ich! Damals hätte mir ein Licht aufgehen müssen. Doch soweit kam es nicht. Ich gab weiterhin in vollen Zügen aus und verschwendete keinen Gedanken an die Zukunft. Dieser Mann ist nun einer der Vizepräsidenten einer der größten New Yorker Finanzinstitute. Man sagt, dass er Millionen wert sei.

Ich hätte gut daran getan, seinem Rat zu folgen.

Im Herbst 1908, nach meiner verheerenden halbjährigen Erfahrung in einer anderen Sparte nahm ich wieder eine Tätigkeit als Werbeleiter bei der New York Evening Mail an. Ich hatte Henry L. Stoddard gekennen gelernt, Herausgeber und Besitzer, als er während seiner Zeit in Philadelphia Politikkorrespondent war.

Obwohl mich die Schulden drücken, leistete ich für die Evening Mail hervorragende Arbeit und verdiente in fünf Jahren mehr als je zuvor. Darüber hinaus gab mir Mr. Stoddard die Erlaubnis, für die Zeitung Werbegespräche zu organisieren, welche tausend Tage hintereinander stattfanden und mir über fünfundfünfzig Tausend Dollar einbrachten.

Mr. Stoddard war in vieler Weise ein sehr großzügiger Mann und bezahlte mir oft Gelder für etwas, was in seinen Augen außergewöhnliche Leistungen waren. In dieser Zeit war ich so tief verschuldet, dass ich von A leihen musste, um es B zu bezahlen. Die Summe von fünfundfünfzig Tausend Dollar hätte meine Schulden mehr als abbezahlt und sogar noch ein feines Sümmchen übrig gelassen, aber alles wurde wieder so rasch ausgegeben, wie es eingenommen wurde.

Im Jahre 1915 machte ich mich in der Werbebranche selbständig. Von diesem Zeitpunkt bis zum Frühjahr 1922 verlangte ich sehr gezahlte Honorare. Ich verdiente nochmals mehr als je zuvor und lebte auch weiterhin nach der Devise: wie gewonnen, so zerronnen! Bis es meine Freunde satt hatten, mir weiterhin Geld zu borgen.

Wenn ich nur die geringsten Anzeichen gezeigt hätte, meine Ausgabewut einzuschränken, hätten sich diese tollen Burschen auf eine Fifty/Fifty-Regelung eingelassen, ich hätte fünfzig Prozent zurückzahlen und fünfzig Prozent sparen können. Ihnen war nicht so sehr daran gelegen, ihr Geld wiederzusehen, sondern sie wollten mich vor mir selber schützen.

Mein finanzieller Zusammenbruch kam vor fünf Jahren. Zwei Freunde, die mir loyal zur Seite gestanden hatten, wurden ungeduldig und sagten mir frei heraus, dass ich eine drastische Lektion benötige. Sie ließen nicht mit sich spaßen. Ich wurde zum Konkurs gezwungen, was mir beinahe das Herz brach. Ich fühlte mich so, als würde jeder, den ich kannte, mit dem Finger auf mich zeigen. Ich steigerte mich viel zu sehr hinein. Natürlich wurde geredet, aber nicht so viel, wie ich mir einbildete. Man redete auch nicht schlecht über mich, sondern war eher voll des Bedauerns, dass jemand, der in seinem Beruf so viel Anerkennung erfahren hatte und so viel Geld verdient hatte, zulassen konnte, dass er so stark in finanzielle Schwierigkeiten geriet.

Für meinen Stolz war der Konkurs ein schwerer Schlag. Ich entschloss mich daher, nach Florida zu ziehen, wo ich bereits einmal für einen Kunden gearbeitet hatte. Das erschien mir wie das kommende El Dorado. Ich rechnete mir aus, dass ich in ein paar Jahren so viel Geld verdienen könnte, dass ich mich in New York wieder blicken lassen und sogar meine Schulden vollständig tilgen könnte. Eine Zeitlang sah es auch danach aus. Aber dann geriet ich mitten in eine Immobilienflaute.

Wer sein Wissen ungenutzt
brachliegend lässt,
hat die Zeit
vertan, die
er auf die Aneignung
dieses Wissens
aufgewandt hat.

Und jetzt bin ich wieder in der alten Stadt, in der ich einst ein sehr gutes Einkommen und hunderte von Freunden hatte.

Das also ist meine Lebensgeschichte.

Eines ist sicher: Ich hatte meine Lektion letztendlich doch noch begriffen. Ich bin sicher, dass mir nochmals Gelegenheiten geboten werden und dass ich mich auch finanziell wieder erholen werde. Dann werde ich wieder so gut leben können, wie ich es schon einmal tat, und werde dafür nur vierzig Prozent meiner Einnahmen aufwenden. Die übrigen sechzig Prozent werden ich in zwei Teile aufteilen: dreißig Prozent gehen an meine Gläubiger und die anderen dreißig Prozent werde ich für Versicherungen und Ersparnisse aufwenden.

Wenn ich mir gestatten würde, aufgrund meiner vergangenen Fehler in Depressionen zu verfallen oder mich von Sorgen übermannen zu lassen, bräuchte ich es gleich nicht weiter zu versuchen.

Ich wäre meinem Schöpfer gegenüber auch sehr undankbar, denn schließlich habe ich ja nach wie vor eine blühende Gesundheit. Kann es einen größeren Segen geben?

Ich wäre auch dem Andenken meiner Eltern gegenüber undankbar, deren Erziehung mir solide moralische Wertvorstellungen vermittelt hat. Die moralischen Ankerplätze zu verlassen, ist letztendlich viel schlimmer als andere Verfehlungen.

Ich würde die Ermunterung, die mir von hunderten von Geschäftsleuten und zahlreichen Freunden zuteil wurde, missachten, die dazu beigetragen haben, dass ich in meiner Sparte einen guten Ruf erreichen konnte.

Diese Erinnerung sind der Sonnenschein meines Lebens. Dieser Sonnenschein erhellt den Weg, den ich künftig zu gehen gedenke.

Ausgestattet mit einer strotzenden Gesundheit, einem unerschütterlichen Glauben, einer unbändigen Energie, einem andauernden Optimismus und einer tiefen Zuversicht, dass ein Mann seinen Kampf gewinnen kann, auch wenn er bereits ein fortgeschrittenes Alter erreicht hat und die Einsicht spät kommt, frage ich: Was - außer dem Tod - sollte ihn aufhalten?

Mit freundlicher Genehmigung des American Magazin.
Copyright. The Crowell Publishing Company, 1927.

Mr. Freemans Lebensgeschichte deckt sich mit der, die von tausenden anderer erzählt werden könnte, die niemals etwas gespart haben, auch wenn in anderen Fällen vielleicht bescheidenere Beträge im Spiel waren. Die Lebensweise, die Art, in der Geld ausgegeben wird und warum sich der betreffende Mensch so verhält, kommt in den Ausführungen Mr. Freemans deutlich zum Ausdruck.

Ich habe insgesamt 16.000 Familieneinkommen ausgewertet und die entsprechenden Statistiken dürften für den, der sein Budget und seine Ausgaben auf einen soliden Sockel stellen will, sehr hilfreich sein.

Das Durchschnittseinkommen belief sich auf \$ 100,- bis \$ 300,- pro Monat. Meine Empfehlung ist folgende:

Eine zweiköpfige Familie, deren Monatseinkommen \$ 100,- beträgt, sollte mindestens \$ 10,- oder \$ 12,- sparen. Die Ausgaben für Unterkunft oder Miete sollten \$ 25,- oder \$ 30,- pro Monat nicht übersteigen.

Für Lebensmittel sollten etwa \$ 25,- bis \$ 30,- vorgesehen werden. Kleidung sollte mit nicht mehr als \$ 15,- bis \$ 20,- zu Buche schlagen. Und für Erholung und Freiheit sollte diese Familie nicht mehr als \$ 8,- bis \$ 10,- veranschlagen.

Falls sich das Einkommen dieser jetzt \$ 100,- verdienenden Familie auf \$ 120,- erhöhen sollte, sollten mindestens \$ 20,- gespart werden.

Eine zweiköpfige Familie, deren Monatseinkommen \$ 150,- beträgt, sollte ihren Haushaltsplan etwa wie folgt ausrichten: Ersparnisse: \$ 25,-; Hypothek oder Miete: \$ 35,- bis \$ 40,-; Lebensmittel: \$ 35 bis \$ 40,-; Kleidung: \$ 20 bis \$ 30,-. Freizeit und Erholung: \$ 10 bis \$ 15,-.

Eine zweiköpfige Familie, deren Monatseinkommen \$ 300,- beträgt, sollte folgende Ausgabenverteilung vorsehen: Ersparnisse: \$ 55 bis \$ 65. Hypothek oder Miete: \$ 45 bis \$ 60,-; Lebensmittel: \$ 45 bis \$ 60,-; Kleidung: \$ 35,- bis \$ 45,-; Freizeit und Erholung: \$ 50 bis \$ 75,-.

Man könnte nun einwenden, dass eine zweiköpfige Familie mit einem Monatseinkommen von \$ 300,- doch genauso bescheiden leben könnte, wie eine andere Familie, deren Einkommen \$ 100,- oder \$ 125,- beträgt. Dies ist jedoch insofern nicht richtig, als jemand, der monatlich \$ 300,- verdienen kann, in der Regel mit bestimmten Leuten Umgang zu pflegen hat, die ein gepflegteres Äußeres und eine bessere Kleidung voraussetzen.

Ein alleinstehender Mann, der pro Monat \$ 100,-, \$ 150,- oder \$ 300,- verdient, sollte wesentlich mehr sparen als ein Mann, der Familie hat und sich nicht dieselben Sparbeträge leisten kann. Als Faustregel gilt, dass ein alleinstehender Mann ohne Anhang und ohne Schulden monatlich mit \$ 50,- für Lebensmittel und Unterkunft auskommen müsste und nicht mehr als \$ 30,- für Kleidung sowie vielleicht \$ 10,- für Freizeitvergnügungen aufwenden sollte.

Heutzutage ist es üblich, dass sich eine Familie ein Auto anschafft und auf Raten abzahlt. Diese Raten stellen häufig im Vergleich zum Einkommen hohe Beträge dar. Ein bei Ford beschäftigter Mann sollte nicht nach einem Studebaker schießen. Er sollte seine Wünsche zügeln und sich mit einem Ford begnügen. Das Gehalt vieler lediger Männer wird gänzlich für Autoraten verwendet oder diese Männer nehmen Kaufkredite in Anspruch, weil sie Autos fahren wollen, die ihre finanziellen Verhältnisse übersteigen. Diese weit verbreitete Unsitte ist in tausenden von Fällen für den Erfolg fatal, soweit finanzielle Unabhängigkeit als Teil des Lebenserfolgs betrachtet werden kann.

Ratenzahlungen sind mittlerweile derart gang und gäbe, dass beinahe alles „auf Pump“ gekauft werden kann. Dies fördert die Neigung, überproportionell viel auszugeben. Der Mensch, der finanzielle Unabhängigkeit anstrebt, muss dieser Tendenz Einhalt gebieten.

Wer den Willen hat, es ernsthaft zu versuchen, kann dies auch schaffen.

Ein weiteres Übel - das gleichzeitig ein Übel und ein Segen ist - ist die Tatsache, dass in diesem Land das Geldverdienen so einfach geworden ist. Was leicht hereinkommt, geht auch leicht hinaus.

[Es folgen im Original weitere Beispiele, auf welche hier verzichtet wird, da diese Werte ohnedies nicht mehr zeitgemäß sind].

Seit Beginn des Weltkriegs haben wir eine stetige Nachfragezunahme nach Waren zu verzeichnen, die in den USA hergestellt werden, und dieser Umstand hat dazu geführt, dass manche Leute ihr Geld sehr sorglos und gedankenlos ausgeben.

Es ist absolut nichts lobenswertes daran, es dem Nachbarn gleichzutun zu wollen, wenn dies auf Kosten der Gewohnheit des regelmäßigen Sparens geht. Langfristig ist es wesentlich besser, ein bisschen „rückständiger“ angesehen zu werden, statt um jeden Preis gleichziehen zu wollen, dafür aber dem Alter finanziell gewappnet zu begegnen.

Es ist besser, in der Jugend gewisse Opfer zu bringen, als gezwungen zu werden, in reiferen Jahren den Gürtel enger schnallen zu müssen, was dann unvermeidlich ist, wenn man sich die Gewohnheit des Sparens nicht rechtzeitig angeeignet hat.

Es gibt nichts, was so entwürdigend und schmerzlich ist, wie Armut im Alter, und man sich zum bloßen Überleben an Verwandte oder Sozialeinrichtungen wenden muss.

Jeder Erwachsene, ob er verheiratet oder alleinstehend ist, sollte ein Haushaltsbuch führen; dieses funktioniert allerdings nur, wenn dieser Mensch bereit ist, Ausgaben im Bereich der Freizeit und Erholung einzuschränken. Wer diese Willenskraft nicht aufzubringen vermag und es nicht ertragen kann, ein kleineres Auto als der Nachbar zu fahren, dessen Einkommen vielleicht größer ist, dem hilft auch eine Haushaltsführung nicht weiter.

Die Gewohnheit des Sparens herauszubilden bedeutet in gewissem Maße auch, sich von solchen Leuten zurückzuziehen, die der Verschwendungssucht frönen und einen zu unnötigen Ausgaben verleiten.

Wenn Sie vor sich selbst zugeben müssen, dass es Ihnen an Mut fehlt, um Ausgaben einzuschränken und dieses Geld zu sparen, auch wenn es sich nur um bescheidene Beträge handeln sollte, bedeutet dies auch, dass Sie zugeben, dass Sie nicht über den Charakter verfügen, der zum Erfolg führt.

Es hat sich immer wieder gezeigt, dass Leuten, die sich ans Sparen gewöhnt haben, in verantwortungsvollen Positionen der Vorzug gegeben wird. Das Sparen bringt deshalb nicht nur Vorteile für die berufliche Position und für ein größeres Bankkonto, sondern erhöht darüber hinaus sogar noch das Verdienstpotezial. Jeder Geschäftsmann stellt lieber jemanden an, der regelmäßig spart, und zwar nicht nur wegen des Sparens an sich, sondern auch, weil dieser Mensch Charakterzüge zeigt, die ihn effizienter machen.

Es gibt sogar Unternehmen, die Leute, die nicht sparen, überhaupt nicht einstellen.

Henry Ford hat seine Angestellten und Arbeiter immer angehalten, einen Teil ihres Lohns zu sparen und das übrige Geld klug auszugeben, gesund und sparsam zu leben. Ein solcher Arbeitgeber kann als wahrer Menschenfreund bezeichnet werden.



Gelegenheiten, die sich dem Sparer bieten

Vor einigen Jahren kam ein junger Mann aus einer ländlichen Gegend in Pennsylvania nach Philadelphia, um in einer Druckerei zu arbeiten. Einer seiner Kollegen besaß einige Aktien bei einer Bausparkasse und hatte es sich angewöhnt, pro Woche \$ 5,- zu sparen. Dieser junge Mann wurde von seinem Arbeitskollegen beeinflusst und eröffnete ebenfalls ein Konto bei dieser Bausparkasse. Nach Ablauf von drei Jahren hatte er \$ 900,- gespart. Die Druckerei, in der er arbeitete, geriet in ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten. Er half mit seinen nach und nach angesparten \$ 900,- aus und als Dank dafür erhielt er die Hälfte des Betriebs als Anteil.

Er führte eine strikte Sparpolitik ein, um die Gläubiger zu bezahlen und heute bringt ihm diese Vorgehensweise infolge seines halben Betriebsanteils jährliche Erlöse von \$ 25.000,- ein.

Diese Gelegenheit hätte sich ihm nie geboten - oder falls doch, wäre er darauf nicht vorbereitet gewesen - wenn er sich nicht die Gewohnheit des Sparens angeeignet hätte.

Als der erste Ford-Wagen fertig gestellt war, benötigte Henry Ford Kapital zu Verkaufsförderungs- und Absatzzwecken. Er wandte sich an einige Freunde, die einige tausend Dollar gespart hatten. Einer davon war Senator Couzens. Diese Freunde unterstützten ihn mit einigen Tausendern - und wurden später mit Millionen belohnt.

Als Woolworth seinen Plan für die Fünf- und Zehn-Cent-Läden entwickelte, verfügte er über kein Kapital. Auch er wandte sich an Freunde, die unter großen Mühen einige tausend Dollar zusammengespart hatten. Diese Freunde streckten ihm das Startkapital vor und wurden später mit hunderttausenden von Dollar entlohnt.

Van Heusen hatte die Idee, ein knitterfreies Kragenhemd herzustellen. Seine Idee war vernünftig, aber er hatte keinen Cent. Er lieh sich von Freunden einige hundert Dollar, was jeden von ihnen später vermögend machte.

Die Männer, die „El Producto Cigar“ starteten, verfügten ebenfalls kaum über Startkapital. Das bisschen, das sie hatten, stammte aus kleineren Einnahmen, die sie als Zigarrenhersteller erhalten hatten. Sie wussten, wie man eine gute Zigarre herstellt und sie hatten eine Idee. Diese Idee wäre jedoch einen jähen Kinstod gestorben, wenn sie nicht auch Ersparnisse gehabt hätten. Damit fingen sie ihr Geschäft an und verkauften es einige Jahre später für \$ 8.000.000,- an die American Tobacco Company!

Praktisch jedes große Vermögen geht darauf zurück, dass jemand die Gewohnheit des Sparens gepflegt hat.

John D. Rockefeller war ein normaler Buchhalter. Er hatte die Idee, ins Ölgeschäft einzusteigen, was damals nicht einmal als „Geschäft“ betrachtet wurde. Er benötigte Kapital. Da er sich die Gewohnheit des Sparens angeeignet und auf diese Weise den Beweis erbracht hatte, dass er die Gelder anderer Leute verwalten konnte, fiel es ihm leicht, das benötigte Kapital aufzunehmen.



Man kann mit Fug und Recht behaupten, dass die Grundlage des Rockefeller-Vermögens auf die Gewohnheit des Sparens zurückgeht, welche Mr. Rockefeller entwickelte, während er für einen Monatsgehalt von \$ 40,- als Buchhalter beschäftigt war.

James J. Hill war ein armer junger Mann, der für monatlich \$ 30,- als Telegrafist arbeitete. Er hatte die Idee für das Great Northern Railway System, aber seine Idee überstieg seine finanziellen Mittel bei weitem. Aber er hatte sich die Gewohnheit des Sparens angeeignet und mit seinem kargen Lohn von \$ 30,- genug zusammen gespart, um sich die Fahrt nach Chicago leisten zu können, wo er Investoren für seinen Plan begeistern konnte. Der Umstand, dass er selbst sich Geld zusammen gespart hatte, wurde als Zeichen dafür gewertet, dass er vertrauenswürdig sei.

Die meisten Geschäftsleute vertrauen einer anderen Person nur dann Geld an, wenn diese bewiesen hat, dass sie damit klug umgehen kann. Dieser Praxistest ist für jene, die sich nicht ans Sparen gewöhnt haben, oftmals peinlich, aber dennoch sehr handfest.

Ein junger Mann, der in Chicago in einer Druckerei beschäftigt war, wollte selbst eine kleine Druckerei eröffnen und sich selbständig machen. Er suchte einen Druckmaschinenlieferanten auf, schilderte seinen Plan und sagte, dass er einen Kredit für eine Druckerpresse und einige weitere Geräte benötige.

Die erste Frage, die ihm der Lieferant stellte, lautete: „Verfügen Sie über Ersparnisse?“

Und ob! Von seinem Wochenlohn von \$ 30,- hatte er vier Jahre lang regelmäßig \$ 15,- weggespart. Er erhielt den gewünschten Kredit. Später erhielt er noch weitere Kredite, bis er schließlich die erfolgreichsten Druckereien von ganz Chicago errichtete. Sein Name ist George B. Williams und er ist dem Verfasser dieses Kurses gut bekannt.

Viele Jahre nach diesem Vorfall wurde ich mit Mr. Williams bekannt und bei Kriegsende, im Jahre 1918, suchte ich ihn auf und bat ihn um einen Kredit über mehrere tausend Dollar, um das Golden Rule Magazine zu gründen. Seine erste Frage lautete: „Verfügen Sie über eigene Ersparnisse?“

Obwohl meine ganzen Ersparnisse während des Kriegs verloren gingen, genügte ihm bereits die Tatsache, dass ich mir die Gewohnheit des Sparens angeeignet hatte, um mir einen Kredit über \$ 30.000,- zu gewähren.

Gelegenheiten gibt es in Hülle und Fülle, aber nur für jene, die mit Geld umgehen können und sich die Gewohnheit des Sparens und die damit eingehenden Eigenschaften, welche als „Charakter“ bezeichnet werden, angeeignet haben.

Der verstorbene J.P. Morgan sagte einmal, dass er lieber einem Mann mit einem soliden Charakter, der sich die Gewohnheit des Sparens angeeignet habe, eine Million Dollar leihen würde als tausend Dollar einem Verschwennder ohne Charakter.

Damit fasste er die Denkweise zusammen, die dem Sparer entgegengebracht wird.

**Ich bin dankbar
für die Hindernisse,
die sich mir in den
Weg gestellt haben,
denn durch sie
habe ich
Toleranz,
Mitgefühl,
Selbstdisziplin,
Beharrlichkeit und
eine Reihe anderer
Tugenden
entwickelt, die ich
ohne diese Erfahrung
nie gekannt hätte.**

Oft reichen schon kleine Ersparnisse von zwei- oder dreihundert Dollar aus, um damit den Weg zur finanziellen Unabhängigkeit einzuschlagen. Vor einiger Zeit erfand ein junger Mann einen Haushaltsartikel, der einzigartig und praktisch war. Das Problem dieses Erfinders bestand darin, dass er kein Geld hatte, um seine Erfindung zu vermarkten. Da er sich die Gewohnheit des Sparens nicht angeeignet hatte, konnte er sich auch von Banken kein Geld leihen.

Sein Zimmergenosse war ein Maschinist, der \$ 200,- gespart hatte. Er kam dem Erfinder zur Hilfe, so dass für den Anfang genug Artikel hergestellt werden konnten. Gemeinsam verkauften sie diesen Artikel von Haus zu Haus, bis sie ein Kapital von \$ 1.000,- zusammen hatten. Damit konnten sie einen Kredit aufnehmen und sich die Werkzeuge anschaffen, um das Produkt selbst herzustellen.

Der junge Maschinist verkaufte seinen Anteil am Geschäft sechs Jahre später für \$ 250.000,-. Er hätte niemals so viel Geld besessen, wenn er sich nicht ans Sparen gewöhnt hätte.

Dies ist ein Fall von tausenden anderer. Die Einzelheiten sind verschieden, aber allen gemeinsam ist, dass am Beginn die Gewohnheit des Sparens stand.

Wenn Sie kein Geld besitzen, können Sie Chancen nicht ergreifen! Das ist die bittere Wahrheit.

Finanzieller Erfolg beginnt mit der Gewohnheit des Sparens. Prägen Sie sich dieses Grundprinzip fest ein!

Es ist traurig, einen Mann in den besten Jahren zu sehen, der sich selbst zur Mühsal verdammt hat, weil er es versäumte, sich die Gewohnheit des Sparens anzueignen. Solche Männer und Frauen gibt es leider millionenfach!

Das Größte im Leben ist die **Freiheit!**

Ohne finanzielle Unabhängigkeit ist niemand wirklich frei. Es ist fürchterlich, einem bestimmten Ort oder einer bestimmten Aufgabe nicht ausweichen zu können und ein Leben lang jeden Arbeitstag eine gewisse Anzahl von Stunden pro Tag Dinge verrichten zu müssen, denen man nicht entfliehen kann.

In gewisser Weise gleicht dies einem Gefängnis, da die Entscheidungs- und Bewegungsfreiheit immer eingeschränkt ist. Man könnte sogar sagen, dass es schlimmer als ein Gefängnis ist, da sich der Gefangene nicht mehr über einen Schlafplatz, Essen oder Kleidung zu kümmern braucht.

Die einzige Hoffnung, diesem lebenslangen Trott zu entkommen, besteht darin, sich die Gewohnheit des Sparens anzueignen und diese Gewohnheit systematisch beizubehalten, auch wenn es Mühe kostet. Millionen von Menschen bietet sich keine andere Alternative und sofern Sie nicht zu den verschwindend wenigen Ausnahmen gehören, gilt diese Aussage auch für Sie.

Eignen Sie sich die

Gewohnheit des Sparens

an!

„Kein Borger sei
und auch Verleiher nicht.
Sich und den Freund
verliert das Darlehn oft.
Und Borgen stumpft der Wirtschaft Spitze ab“.

William Shakespeare