

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 anderen Internetauftritten
interessierten Personen anzubieten.



Lektion 1: Das Mastermind

Lektion 2: Ein zentrales Ziel

Lektion 3: Selbstbewusstsein

Lektion 4: Die Gewohnheit des Sparens

Lektion 5: Eigeninitiative und Führungsqualitäten

Lektion 6: Vorstellungsvermögen

Lektion 7: Begeisterung

**„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von**

Napoleon Hill

**Lektion 8
- Selbstbeherrschung -**

**Niemand erreicht
große Ziele,
der nicht auch
bereit ist,
einen persönlichen Einsatz
zu bringen.**

In der vorher gehenden Lektion haben Sie vom Wert der **Begeisterung** erfahren. Sie haben auch erfahren, wie Sie Begeisterung erzeugen und wie Sie mit Hilfe des Suggestionprinzips andere damit anstecken.

Wir kommen jetzt zum Studium der Selbstbeherrschung, über welche Sie Ihre Begeisterung in konstruktive Bahnen lenken. Ohne Selbstbeherrschung gleicht die Begeisterung dem ungenutzten Blitz eines elektrischen Sturms - er kann an jeder beliebigen Stelle einschlagen, er kann Leben und Besitz zerstören.

Die Begeisterung ist die vitale Eigenschaft, die Sie zur Tat drängt, die Selbstbeherrschung ist hierbei das Ausgleichsrad, das Ihre Tat so lenkt, dass sie aufbauend und nicht zerstörerisch wirkt.

Ein Mensch kann nur dann ausgeglichen sein, wenn er die Begeisterung mit der Selbstbeherrschung ausgleicht. Eine Untersuchung, die ich an 16.000 erwachsenen Gefängnisinsassen angestellt habe, ergab die überraschende Tatsache, dass sich zweiundneunzig Prozent dieser unglücklichen Männer und Frauen deshalb hinter Schloss und Riegel befinden, weil es ihnen an der gebotenen Selbstbeherrschung mangelte, um ihre Energien in konstruktive Bahnen zu lenken.

Lesen Sie den vorher gehenden Absatz bitte nochmals; das sind knallharte Fakten!

Es ist Fakt, dass die meisten menschlichen Sorgen auf eine fehlende Selbstbeherrschung zurück zu führen ist. Die christliche Bibel ist voll von Ermahnungen zur Selbstbeherrschung. Dieses Buch schlägt sogar vor, seine Feinde zu lieben und denen zu verzeihen, die uns Unrecht angetan haben. Das Gesetz der Widerstandslosigkeit zieht sich wie ein roter Faden durch die Bibel.

Studieren Sie die Lebensgeschichten derer, die wir als die Großen der Welt bezeichnen, und Sie werden feststellen, dass jeder einzelne von ihnen diese Eigenschaft besaß:

die Selbstbeherrschung!

Nehmen wir zum Beispiel einen Abraham Lincoln. In den Stunden, in denen er den größten Prüfungen ausgesetzt war, übte er Geduld, Ausgeglichenheit und **Selbstbeherrschung**. Das waren die Eigenschaften, die ihn zu einem herausragenden Mann machten. Aus den Reihen seines eigenen Kabinetts brachte man ihm ein unloyales Verhalten entgegen, aber Lincoln übte sich in Selbstbeherrschung und sah über diese persönlichen Zwistigkeiten hinweg.

Wie viele Menschen kennen Sie, die zu einer solchen Selbstbeherrschung im Stande sind?

In einer keineswegs zimperlichen Sprache, die an Deutlichkeit nicht zu überbieten ist, predigte Billy Sunday von der Kanzel: „Es ist etwas faul mit dem Menschen, der immer nur versucht, seinen Mitmenschen eins auszuwischen!“

Im Rahmen dieses Erfolgskurses wird die Selbstbeherrschung nicht so sehr deshalb zu einem wichtigen Faktor, als ihre Nichtausübung den betreffenden Opfern Leid und Schwierigkeiten verursacht, sondern weil der unbeherrschte Mensch an Macht einbüßt, die er auf dem Weg zum Erreichen eines zentralen Ziels dringend benötigt.

<http://www.hogeba.de>



Wenn Sie es unterlassen, Selbstbeherrschung zu üben, schaden Sie vielleicht anderen, Sie schaden aber mit Sicherheit sich selbst!

In der Anfangszeit meiner öffentlichen Karriere entdeckte ich, welche Verwüstung ein Mangel an Selbstbeherrschung anzurichten im Stande ist und diese Entdeckung zeigte sich im Rahmen einer ziemlich alltäglichen Begebenheit.

Diese Entdeckung lehrte mich eine der wichtigsten Lektionen, die ich je gelernt habe. Es verhielt sich folgendermaßen:

Eines Tages kam es zwischen dem Hausmeister des Gebäudes, in dem ich mein Büro hatte, und mir zu einem Missverständnis. Dies führte zu einer gegenseitigen Abneigung. Um mir seine Verachtung zu zeigen, schaltete dieser Hausmeister den Strom im Gebäude ab, wenn er wusste, dass ich der Einzige war, der sich darin aufhielt. Dies kam wiederholt vor, bis ich mich entschloss, „zurückzuschlagen“. Meine Gelegenheit kam an einem Sonntag, als ich ins Büro kam, um eine Ansprache vorzubereiten, die ich am Montag abend zu halten hatte. Ich hatte kaum Platz genommen, als die Lichter ausgingen.

Ich sprang auf und rannte nach unten zum Hausmeister. Als ich ankam, war er gerade dabei, Kohle in einen Ofen zu schaufeln und piffte vor sich hin, als wäre nichts geschehen.

Ohne lange Umschweife ließ ich einige unschöne Adjektive auf ihn niederhageln, die heißer waren als das Feuer, das er schürte. Dann gingen mir die Worte aus und ich musste innehalten. Er richtete sich auf, blickte über die Schulter zurück in meine Richtung und antwortete ruhig und gelassen - voller Selbstbeherrschung - und sogar mit einem Lächeln auf seinem Gesicht:

„Was ist denn los? Sind wir heute morgen ein bisschen aufgeregt?“

Diese Bemerkung stach auf mich ein, als hätte er ein Stilet benützt. Da stand ich nun wie ein begossener Pudel vor einem des Lesens und Schreibens unkundigen Mann, der mich aber in diesem Duell mit meinen eigenen Waffen bezwungen hatte.

Mein Gewissen richtete einen anklagenden Finger auf mich. Ich wusste, dass ich nicht nur besiegt worden war, sondern - was noch schlimmer war -, dass ich mich im Irrtum befand, was nur noch weiter zu meiner Erniedrigung beitrug.

Mein Gewissen klagte mich nicht nur an, es sandte auch einige peinliche Gedanken in mein Bewusstsein. Es machte sich lustig über mich und quälte mich. Da stand ich nun, ein fortgeschrittener Student der Psychologie, ein Verfechter der Goldenen Regel, ein Kenner der Werke eines Shakespeares, Sokrates, Platons, Emersons und der Bibel - und dieser Mann, der davon nicht das Geringste wusste, hatte mich trotz seines Nichtwissens schachmatt gesetzt.

Ich machte kehrt und ging raschen Schrittes wieder in mein Büro zurück. Ich konnte nichts mehr tun. Als ich die Angelegenheit durchdachte, erkannte ich meinen Fehler, war aber noch unwillig das zu tun, von dem ich wusste, dass es getan werden musste. Ich wusste, dass ich mich bei diesem Mann entschuldigen musste, andernfalls würde ich nicht mehr zur Ruhe kommen. Endlich konnte ich mich aufraffen, wieder in den Keller zu gehen und mich der Schmach zu stellen, an der kein Weg vorbei ging.

<http://www.hogebo.de>



Dieser Schritt fiel mir alles andere als leicht - und ich brauchte eine gebührende Zeit dafür.

Ich ging nach unten, jedoch langsamer als sonst. Ich grübelte immer noch darüber nach, wie ich es am besten darstellen sollte. Als ich den Keller erreichte, rief ich den Hausmeister zur Tür. In einem ruhigen und freundlichen Ton sagte er:

„Was soll's denn diesmal sein?“

Ich teilte ihm mit, dass ich gekommen sei, um mich zu entschuldigen und ob er meine Entschuldigung annehmen würde. Wieder lächelte er:

„Um Gotten Willen. Sie brauchen sich doch nicht zu entschuldigen. Niemand hat Sie gehört, außer diesen vier Wänden und mir. Ich werde es für mich behalten und Sie sicherlich auch. Vergessen Sie's also!“

Diese Bemerkung versetzte mir noch einen größeren Stich als die erste, denn er hatte nicht nur seine Bereitschaft gezeigt, mir zu vergeben, sondern darüber hinaus auch seine Bereitschaft, diese Sache unter uns zu behalten, damit sie mir keinen weiteren Schaden zufüge.

Ich ging auf ihn zu und ergriff ihn bei der Hand. Ich schüttelte sie mehr als mit meiner Hand - ich schüttelte sie mit Leib und Seele. Als ich wieder in mein Büro zurückging, fühlte ich mich erleichtert; ich wusste, dass ich das Richtige getan hatte.

Doch damit ist diese Geschichte noch nicht zu Ende, **sie fängt erst an**. Nach diesem Vorfall fasste ich den Entschluss, mich nie mehr von jemanden - sei es ein ungebildeter Hausmeister oder ein studierter Gelehrter - beschämen zu lassen, weil ich die Selbstbeherrschung verloren hatte!

Nach diesem Entschluss änderte sich etwas in mir. Mein Schreibstift nahm eine größere Macht an. Meine gesprochenen Worte hatten mehr Gewicht. Mein Freundeskreis erweiterte sich und meine Feinde wurden weniger. Dieser Vorfall war einer der wichtigsten Wendepunkte in meinem Leben. Er lehrte mich, dass niemand auf andere Einfluss nehmen kann, wenn er nicht zunächst Einfluss auf sich selbst nimmt. Er vermittelte mir auch die Wahrheit hinter dem Spruch: „Wen die Götter zerstören wollen, den machen sie zuerst wütend“.

Und er zeigte mir ein weiteres Mal das Gesetz der Widerstandslosigkeit auf und half mir, viele Passagen in der Bibel, die mit diesem Gesetz zu tun haben, im richtigen Lichte zu sehen.

Dieser Vorfall sollte mir noch bei vielen Gelegenheiten helfen, wenn Feinde meinen Niedergang suchten und die daraus gewonnene Erkenntnis zeigt mir auch heute noch den Weg zu einer besseren Verteidigungshaltung, die sich zahlreich bewährt hat.

Der Mangel an Selbstbeherrschung ist die Schwäche, die bei den meisten Menschen den größten Schaden anrichtet. Der potenzielle Käufer sagt etwas, das der Verkäufer nicht hören will und wenn dieser nicht über genügend Selbstbeherrschung verfügt, „kontert er“ mit einer Bemerkung, die seine Verkaufsbemühungen scheitern lassen.

In einem der großen Kaufhäuser von Chicago war ich einmal Zeuge eines Vorfalls, der den hohen Stellenwert der Selbstbeherrschung belegt. Frauen standen in einer langen Warteschlange vor dem Beschwerdeschalter und erklärten der jungen Dame hinter dem Schalter, was alles mit dem Kaufhaus nicht in Ordnung sei. Einige der Frauen waren wütend und unvernünftig und einige ließen sich auch zu sehr unschönen Bemerkungen hinreißen. Die junge Schalterdame hörte sich die unzufriedenen Kundinnen ohne das geringste Anzeichen von Empörung an. Mit einem Lächeln verwies sie die Kundinnen an die zuständigen Abteilungen, wobei sie derartig charmant und ausgeglichen reagierte, dass ich ihre Selbstbeherrschung nur bewundern konnte.

Etwas hinter ihr stand eine weitere junge Frau, die etwas auf Papier kritzelte und ihr diese Zettel dann vorlegte, als die Kundinnen ihrem Unmut Luft machten. Diese Zettel enthielten den Kern der Beschwerden, abzüglich des Wutfaktors.

Die lächelnde junge Dame, die sich die Beschwerden anhörte, war **stocktaub!** Ihre Assistentin lieferte ihr die Information über die zugeschobenen Zettel.

Dieser Plan beeindruckte mich derartig, dass ich den Kaufhausleiter aufsuchte und befragte. Er teilte mir mit, dass er für diese herausfordernde Aufgabe eine taube Dame ausgesucht habe, weil er keine normal hörende Person finden konnte, die genügend Selbstbeherrschung aufgebracht hätte.

Als ich den wütenden Kundinnen zuhörte, bemerkte ich auch, welche beruhigende Wirkung das Lächeln der Schalterdame auf die Beschwerdeführerinnen hatte. Sie kamen an wie knurrende Wölfinnen und zogen wie Schäfchen wieder von dannen. Nicht wenige schienen von der Selbstbeherrschung der Schalterdame ihrerseits beschämt worden zu sein.

Seit ich diese Szene miterlebt habe, habe ich immer wieder an die Ausgeglichenheit und Selbstbeherrschung dieser Schalterdame denken müssen, wenn ich versucht war, mich durch Bemerkungen oder Sticheleien aus dem Gleichgewicht bringen zu lassen und habe mir oft gedacht, dass jeder „geistige Ohrenschützer“ haben sollte, die er sich von Zeit zu Zeit überstülpen sollte.

Ich persönlich habe es mir angewöhnt, mich gegen Sticheleien abzuschotten, die mich in der Vergangenheit lediglich aufregten. Das Leben ist schlichtweg zu kurz und es gibt zu viel Konstruktives zu tun, um der Versuchung nachgeben zu können, jedes Mal kontern zu müssen, wenn jemand etwas Gehässiges sagt.

Im Bereich der Rechtspflege habe ich einen sehr intelligenten Trick kennen gelernt, den die Anwälte bei einer Verhandlung anwenden, wenn sie von einem aufgeregten Zeugen, der sich mit der Standardausflucht „Ich kann mich nicht mehr erinnern“ oder „Das weiß ich nicht“ herausredet, eine Antwort erhalten wollen. Wenn sonst nichts mehr fruchtet, machen sie den Zeugen wütend. Dieser Geisteszustand führt dazu, dass der Zeuge die Selbstbeherrschung verliert und Aussagen macht, die er mit einem kühlen Kopf nie gemacht hätte.

Die meisten von uns gehen durchs Leben, indem sie das „Wetterauge“ nach oben richten und Ausschau nach Problemen halten. In der Regel finden wir das, was wir suchen.



Auf meinen Reisen habe ich des öfteren Gespräche zwischen Männern in Pullman-Schlafwägen mitgehört und bin dabei zu dem Schluss gekommen, dass neun von zehn Männern so wenig Selbstbeherrschung besitzen, dass sie sich bei fast jedem Gespräch in Erhitzung reden. Nur wenige begnügen sich damit, einfach im Abteil zu sitzen, ohne „ihren Senf dazugeben“ zu müssen.

Einmal reiste ich von Albany nach New York City. Auf der Hinreise drehte sich das Gespräch um den mittlerweile verstorbenen Politiker Richard Croker, der damals Vorsitzender der Tammany Hall, der Geschäftsstelle der Demokratischen Partei, war. Die Diskussionen wurden immer lauter und hitziger. Jeder wurde ärgerlich - mit Ausnahme eines älteren Herren, der sich zwar lebhaft am Gespräch beteiligte, aber sich nicht ereiferte. Er blieb ruhig und schien sich sogar zu amüsieren. Natürlich nahm ich an, dass er ein Gegner von Tammany Hall sei. Aber ich hatte mich sehr getäuscht.

Es war Richard Croker höchstpersönlich!

Das war einer seiner cleveren Tricks, um herauszufinden, was die Leute von ihm hielten und wie die Pläne seiner Gegner aussahen.

Egal, was man von Richard Croker halten mag, Selbstbeherrschung kann man ihm nicht absprechen. Vielleicht ist dies mit ein Grund dafür, warum er so lange der Hausherr in Tammany Hall blieb. **Menschen, die sich selbst im Griff haben, bleiben in der Regel Chef im Ring, egal, in welchem Lebensbereich sich dieser „Ring“ befindet.**

Dieser letzte Satz beinhaltet auch eine subtile Empfehlung, die Ihnen zugute kommen kann.

Vor nicht allzu langer Zeit begleitete ich meine Frau zu einer „Schnäppchenjagd“. Unsere Aufmerksamkeit wurde auf eine Gruppe Frauen gelenkt, die sich mit ihren Ellbogen den Weg zu einem Petticoat-Schalter durchboxten, wo Sonderangebote feilgeboten wurden. Eine Dame, die etwa fünfundvierzig Jahre alt gewesen sein mochte, bahnte sich ihren Weg auf Händen und Füßen kriechend unter den anderen durch, um dann vor einer anderen Kundin wieder „aufzuerstehen“, die gerade mit der Verkäuferin im Gespräch war. In einem lauten und schrillen Ton forderte sie Aufmerksamkeit. Die Verkäuferin war diplomatisch und verstand etwas von der menschlichen Natur - und sie verfügte über **Selbstbeherrschung**. Denn sie lächelte die Invasorin süß an und sagte dann: „Momentchen Miss. Ich werde mich gleich um Sie kümmern“.

Die aufdringliche Kundin beruhigte sich!

Ich weiß nicht, ob es das „Momentchen Miss“ oder der süße Tonfall der Verkäuferin war, das die Kundin beschwichtigte, aber eines von beiden muss es gewesen sein. Vielleicht auch beides zusammen. Ich weiß aber, dass die Verkäuferin für ihre Selbstbeherrschung mit dem Verkauf von drei Petticoats belohnt wurde und dass sich die glückliche „Miss“ aufgrund dieser Bemerkung jünger fühlte.

Truthahnbraten ist ein sehr beliebtes Gericht, aber zu viel davon kostete einen Freund von mir, der im Druckereigewerbe tätig ist, eine Stange Geld. Es geschah einen Tag nach Thanksgiving, dem amerikanischen Erntedankfest, als ich in sein Büro kam, um ihn einem bekannten russischen Staatsbürger vorzustellen, der in die Vereinigten Staaten gekommen war, um ein Buch herauszubringen. Der Russe sprach nur wenig Englisch und konnte sich kaum verständlich machen. Bei diesem Gespräch stellte er meinem Druckerfreund eine Frage, die dieser als eine Erkundigung nach seinen fachlichen Qualitäten interpretierte. In einem unglückseligen Augenblick konterte er mit der Bemerkung:

„Das Problem mit euch Bolschewikis ist, dass ihr die übrige Welt mit Misstrauen beäugt, weil ihr selbst zu kurzsichtig seid“.

Mein russischer Freund stieß mich mit dem Ellbogen an und flüsterte:

„Der Herr scheint krank zu sein. Wir kommen ein andermal wieder, wenn er sich besser fühlt“.

Aber - er ließ sich nie mehr blicken! Der Auftrag ging an eine andere Druckerei und wie ich später erfahren sollte, belief sich der Auftragswert auf über zehntausend Dollar!

Zehntausend Dollar sind viel Geld für einen Truthahn. Der Drucker hat sich später bei mir entschuldigt und sein Verhalten damit gerechtfertigt, dass eine Truthahn-Party zu einer Magenverstimmung geführt hätte und er deshalb die Selbstbeherrschung verloren habe.



.....

Einer der weltgrößten Likörkonzerne hat eine einzigartige, aber sehr effiziente Methode eingeführt, um Verkaufspersonal einzustellen, das über die Gabe der Selbstbeherrschung verfügt. Dieses Großunternehmen hat eine sehr intelligente Dame beschäftigt, die Kaufhäuser und andere Orte aufsucht, wo Verkäuferinnen und Verkäufer im Einsatz sind und wählt diejenigen aus, die ihrer Ansicht nach über Taktgefühl und Selbstbeherrschung verfügen. Um sicher zu gehen, dass sie die betreffenden Personen richtig einschätzt, nähert sie sich ihnen und lässt sich ihre Waren zeigen. Sie erkundigt sich nach allem Möglichen und stellt dabei die Geduld der Angesprochenen auf die Probe. Falls diese die Prüfung bestehen, wird ihnen eine bessere Position angeboten, falls nicht, haben sie unwissentlich eine gute Gelegenheit verpasst, um eine besser bezahlte Position zu erreichen.

Es steht außer Frage, dass jedermann, der keine Selbstbeherrschung aufbringen kann, eine Gelegenheit nach der anderen verpasst, ohne dies überhaupt zu merken. Eines Tages stand ich in einem Einzelhandelsgeschäft am Handschuhschalter und unterhielt mich mit einem jungen Mann, der dort beschäftigt war. Er erzählte mir, das er bereits seit vier Jahren dort arbeite, aber aufgrund der „Kurzsichtigkeit“ des Ladens keine Aufstiegschance erhalten habe und deshalb nach einer anderen Stellung suche. Dann kam ein Kunde hinzu und bat darum, dass ihm einige Hüte gezeigt werden. Der junge Mann missachtete den Kunden und erzählte sein Leid zu Ende, obgleich es der Kunde offenbar eilig hatte. Schließlich wandte er sich ihm zu und sagt ihm: „Wir sind hier nicht in der Hutabteilung“.

Als der Kunde wissen wollte, wo er die Hutabteilung finden könne, erwiderte der Schlaumeier: „Fragen Sie den Abteilungsleiter, der sagt es Ihnen“.

Vier Jahre lang hatte dieser junge Mann die Chance direkt vor seiner Nase - aber er sah sie nicht. Er hätte jeden Besucher, den er in diesem Geschäft bediente, zu seinem Freund machen können und sich in eine Schlüsselperson verwandeln können, weil diese Kunden gerne wiedergekommen wären, um sich zuvorkommend und kompetent bedienen zu lassen. Durch seine kurzangebundene und unwirsche Art erreichte er das Gegenteil.

.....

Eines regnerischen Nachmittags betrat eine ältere Dame ein Kaufhaus in Pittsburgh und schlenderte ziellos umher, so wie Leute das zu tun pflegen, die eigentlich nichts kaufen wollen. Die meisten Verkäufer „übersahen“ sie und beschäftigten sich weiterhin mit dem Aufräumen ihrer Warenbestände. Einer der jungen Verkäufer bemerkte sie und sprach sie höflich an. Er erkundigte sich, wie er ihr behilflich sein könne. Sie teilte ihm mit, dass sie nur darauf warte, bis der Regen nachlasse und nichts Bestimmtes suche. Der junge Mann bestätigte ihr, dass sie willkommen sei und nahm mit ihr ein Gespräch auf, das der Dame das Gefühl gab, dass der Verkäufer auch meinte, was er sagte. Als sie das Kaufhaus wieder verließ, begleitete er sie auf die Straße und hielt den Regenschirm für sie auf. Sie bat um seine Karte und ging dann ihres Weges.

Der junge Mann hatte diese Begebenheit bereits vergessen, als er eines Tages zum Leiter des Unternehmens gerufen wurde. Dort zeigte ihm der Kaufhauschef den Brief einer Dame, die einen Verkäufer für eine Reise nach Schottland suchte, damit er dort Möbel für ihr Haus erstehe.

Diese Dame war die Mutter von Andrew Carnegie. Es war dieselbe Dame, die der junge Mann vor vielen Monaten zur Straße begleitet hatte.

In diesem Brief führte Mrs. Carnegie aus, dass sie diesen jungen Mann mit diesem Auftrag betrauen wollte. Es ging um eine beträchtliche Summe Geldes, und dieser Vorfall brachte dem jungen Mann eine Gelegenheit, die er wohl nie erhalten hätte, wäre er einer fremden alten Dame - die sich nicht wie eine Kundin verhielt - gegenüber nicht überaus zuvorkommend und behilflich gewesen.

So wie die Grundgesetze des Lebens in Alltagskleidern daherkommen und kaum bemerkt werden, so **verbergen sich auch die wirklichen Chancen häufig hinter scheinbar nebensächlichen Begebenheiten.**

Fragen Sie die nächstbesten zehn Leute, warum sie nicht mehr aus ihrem Leben gemacht haben und mindestens neun werden Ihnen vorheulen, dass ihnen das Leben keine Chancen gegeben hätte.

Gehen Sie einen Schritt weiter und analysieren Sie diese neun Personen genau, indem Sie ihr Tun einen ganzen Tag lang beobachten - Sie werden dann feststellen, dass jede dieser Personen eine Stunde um die andere eine neue Chance vertut.



Ich besuchte einmal einen Freund, der als Akquisiteur mit einer Handelsschule zu tun hatte. Als ich ihn nach seinem Befinden erkundigte, sagte er mir: „Es ist alles wie verhext. Ich mache eine Menge Besuche, aber finde nicht genügend Teilnehmer, um anständig leben zu können. Ich denke, dass ich mit dieser Schule nicht weiterkomme; dort ist es aussichtslos“.

Ich hatte gerade zehn Tage frei, die ich nutzen konnte, wie es mir beliebte. Also nahm ich seine Bemerkung als Herausforderung an und sagte ihm, dass ich seine Position innerhalb einer Woche in 250 Dollar verwandeln könne. Soviel könne er auch danach Woche für Woche verdienen. Er sah mich verdutzt an und fragte nach, ob ich wohl einen Witz mache. Als ich ihn endlich davon überzeugt hatte, dass es mir ernst war, wollte er wissen, wie ich dieses „Wunder“ vollbringen wollte.

Ich fragte ihn, ob er jemals etwas vom **organisierten Energieeinsatz** gehörte habe. „Organisierter Energieeinsatz, was soll das denn sein?“ bellte er zurück. Ich erklärte ihm, dass ich damit die Bündelung seiner Bemühungen in einer Art und Weise meinte, so dass er fünf bis zehn Kursteilnehmer mit demselben Aufwand matrikulieren würde, den er jetzt für die Anheuerung von einem - oder keinem - Studenten aufwende. Er erklärte sich bereit, sich meine Vorgehensweise zeigen zu lassen, also wies ich ihn an, dass er veranlassen sollte, dass ich vor den Angestellten eines örtlichen Kaufhauses sprechen könne. Das arrangierte er und ich hielt meine Rede. In diesem Vortrag stellte ich einen Plan vor, in dem ich beschrieb, wie die Mitarbeiter dieses Kaufhauses nicht nur ihr Verdienstpotezial erhöhen könnten, sondern ihnen auch eine Gelegenheit aufzeigte, wie sie mehr Verantwortung und bessere Positionen erreichen könnten. Nach meiner Ansprache schrieben sich acht dieser Mitarbeiter bei meinem Freund zu Abendkursen in der Handelsschule ein - und das war ja auch der Hintergedanke für diese Vorstellung.

Am nächsten Abend buchte er mir eine ähnliche Vorstellung vor den Bediensteten einer Wäscherei. Diesmal schrieben sich drei Abendschüler ein, zwei davon junge Frauen, die an den Waschmaschinen die härteste Arbeit verrichteten.

Zwei Tage darauf sprach ich durch seine Vermittlung bei einer der örtlichen Banken. Diesmal konnte er weitere vier Studenten gewinnen. Insgesamt hatte sich jetzt bereits fünfzehn neue Abendschüler eingeschrieben und der zeitliche Aufwand hatte keine sechs Stunden betragen, eingerechnet meine Vorträge und die Einschreibungen für die Neuzugänge.

Die Provision meines Freundes betrug hierfür etwas über vierhundert Dollar!

Diese Arbeitsplätze lagen im Umkreis von fünfzehn Gehminuten, aber mein Freund war nie auf die Idee gekommen, diese Plätze als potenzielle Akquisitionsorte zu betrachten. Er war ebenfalls nicht auf die Idee gekommen, sich mit einem Sprecher zusammenzutun, der ihm beim Gruppenverkauf helfen konnte. Mittlerweile gehört die Handelsschule ihm und sein Nettoeinkommen belief sich letztes Jahr auf über zehntausend Dollar.

„Keine Chancen?“ Vielleicht kommen sie zu Ihnen und Sie übersehen sie? Vielleicht erkennen Sie sie künftig, wenn Sie aufgrund dieses Kurses darauf vorbereitet sind. Einheit sechs dieses Kurses befasste sich mit der Vorstellungskraft. Das war der ausschlaggebende Faktor bei der soeben geschilderten Transaktion.

<http://www.hogeba.de>



Vorstellungskraft + zentrales Ziel + Umsetzung. Das sind die Faktoren, die dieser Transaktion zu Erfolg verhelfen. Sie wissen bereits, wie Sie diese Faktoren nutzen können und bevor Sie mit der vorliegenden Lektion fertig sind, werden Sie auch verstehen, wie Sie diese Faktoren mit Hilfe der Selbstbeherrschung lenken.

Wir wollen uns nun mit der Bedeutung des Wortes „Selbstbeherrschung“ auseinandersetzen, so wie es in diesem Kursus gebraucht wird. Dazu wollen wir das allgemeine Verhalten eines Menschen beschreiben, der über diese Eigenschaft verfügt. Ein Mensch mit einer gut ausgeprägten Selbstbeherrschung hält sich fern von Hassgefühlen, Neid, Eifersucht, Ängsten, Rachegefühlen oder ähnlichen destruktiven Gefühlsbewegungen. Ein Mensch mit einer gut entwickelten Selbstbeherrschung meidet Exzesse und steigert sich in nichts hinein.

Habgier, oder über das Maß der eigenen Verdienste hinausgehende Selbstsucht oder Selbstgefälligkeit weisen auf einen gefährlichen Mangel an Selbstbeherrschung hin. Das Selbstbewusstsein ist eine der wichtigsten Ingredienzien des Erfolges, wenn diese Eigenschaft jedoch über ein gesundes Maß hinaus ausgeprägt ist, wird sie äußerst gefährlich.

Die Selbstaufopferung ist eine löbliche Eigenschaft, aber wenn sie ins Extrem getrieben wird, wird auch sie zu einer sehr gefährlichen Variante einer mangelnden Selbstbeherrschung.

Sie schulden es sich selbst, ihr Glück nicht voll und ganz in die Hände eines anderen Menschen zu begeben. Die Liebe ist für das Glück essentiell, aber der Mensch, der so sehr liebt, dass sein Glück ausschließlich von einer anderen Person abhängig ist, gleicht dem Lämmchen, das in die Höhle des „lieben, netten Wolfes“ gekrochen ist und darum fleht, sich neben ihm schlafen legen zu dürfen, oder dem Kanarienvogel, der unbedingt mit den Schnurrhaaren der Katze spielen musste.

Ein Mensch mit einer gut entwickelten Selbstbeherrschung wird es sich nicht gestatten, sich von einem Zyniker oder Pessimisten beeinflussen zu lassen; er wird auch nicht einen anderen Menschen für sich selber denken lassen.

Ein Mensch mit einer gut entwickelten Selbstbeherrschung wird sein Vorstellungsvermögen und seine Begeisterung solange stimulieren, bis sie ihn zur Tat gebracht haben, aber er wird diese Tat auch steuern und nicht zulassen, dass sie ihn steuert oder kontrolliert.

Ein Mensch mit einer gut entwickelten Selbstbeherrschung wird niemals - unter keinen Umständen - einen anderen Menschen beschimpfen oder sich zu Racheakten hinreißen lassen.

Ein Mensch mit einer gut entwickelten Selbstbeherrschung wird Andersdenkende nicht hassen; er wird stattdessen versuchen, den Grund für die unterschiedlichen Auffassungen herauszufinden und daran wachsen.

Wir kommen nun zu einer Form der Selbstbeherrschung, die mehr Leid verursacht als alle übrigen Varianten zusammen genommen. Es handelt sich um **die Unsitte, sich eine Meinung zu bilden, bevor man die Fakten kennt.**



Den Grund hierfür werden wir in dieser Lektion nicht vertiefen, weil dieses Thema in Lektion elf über klares Denken eingehender behandelt wird, die vorliegende Lektion über die Selbstbeherrschung wäre jedoch unvollständig, wenn dieses Übel - von dem wir alle mehr oder weniger befallen sind - nicht zumindest angesprochen würde.

Niemand hat das Recht, sich eine Meinung zu bilden, wenn sie nicht auf dem beruht, was er für Fakten hält oder wenn ihr nicht zumindest eine plausible Hypothese zugrunde liegt; wenn Sie sich jedoch selbst kritisch betrachten, werden Sie sich dabei ertappen, dass Sie sich sehrwohl Meinungen bilden, die auf nichts anderem beruhen als auf Ihrem Wunsch, dass etwas so oder so sein sollte.

Eine weitere schlimme Variante einer mangelnden Selbstbeherrschung ist das maßlose Ausgeben von Geld. Damit meine ich natürlich Geldausgaben, die über Ihre Bedürfnisse hinausgehen. Diese Gewohnheit ist seit dem Ende des Weltkriegs so ausgefert, dass sie förmlich alarmierend ist. Überall sehen wir Leute, die sich Automobile auf Raten kaufen, statt dieses Geld lieber in eine Immobilie zu investieren. Innerhalb der letzten fünfzehn Jahre ist die „Autovernarrtheit“ so schlimm geworden, dass buchstäblich zehntausende von Bürgern ihre Zukunft verpfändet haben.

Wir leben in einer geschwindigkeitsverliebten Koste-es-was-es-wolle-Welt, in der vielen nur daran gelegen ist, schneller als der Nachbar zu leben. Vor nicht allzu langer Zeit wurde dem Leiter eines Unternehmens, das 600 Männer und Frauen beschäftigt hat, bewusst, dass eine nicht unerhebliche Anzahl seiner Beschäftigten den „Kredithaien“ zum Opfer gefallen war. Er hat daraufhin beschlossen, dieses Übel abzustellen. Er ging der Sache auf den Grund und fand heraus, dass nur neun Prozent seiner Belegschaft über Sparkonten verfügten, von den übrigen einundneunzig Prozent waren fünfundsiebzig Prozent in der ein oder anderen Form verschuldet, einige davon bis über beide Ohren. Von denen, die verschuldet waren, besaßen 210 Personen Automobile.

Wir sind Nachahmungsgeschöpfe. Uns fällt es schwer, einer Versuchung zu widerstehen, wenn andere uns etwas vormachen. Wenn unser Nachbar einen Buick ersteht, müssen wir gleichziehen und wenn wir nicht genügend Geld zusammenkratzen können, um die erste Anzahlung für einen Buick zu leisten, muss zumindest ein Ford her. An das Morgen denken wir dabei nicht. Der altmodische „Notgroschen“ hat ausgedient. Wir leben von heute auf morgen. Wir kaufen unsere Heizkohle pfundweise und unser Mehl in Fünf-Pfund-Säckchen und zahlen auf diese Weise ein Drittel mehr als es kosten dürfte, weil es in kleinen Mengen vertrieben wird.

Natürlich richtet sich die Warnung nicht an Sie!

Sie richtet sich an jene, die sich an die Ketten der Armut fesseln, indem sie mehr ausgeben als sie einnehmen. An jene, die noch nichts davon gehört haben, dass es unabänderliche Gesetzmäßigkeiten gibt, die von jeder Frau und von jedem Mann, der Lebenserfolg anstrebt, einzuhalten sind.

Das Automobil ist eines der modernen Wunder unserer Welt, aber es ist vielmals mehr ein Luxus als eine Notwendigkeit und zehntausende von Menschen, die nun gedankenlos aufs Gaspedal drücken, werden gefährlich ins Rutschen kommen, wenn die Straße des Lebens glitschig wird.

Wenn überall Automobile fahren, erfordert es ein gehöriges Maß an Selbstbeherrschtheit, die Trambahn als Transportmittel zu benützen, aber jeder, der zu dieser Selbstbeherrschung im Stande ist, wird mit großer Wahrscheinlichkeit den Tag erleben, an dem viele dieser Autofahrer wieder auf die Trambahn umsteigen oder ihre eigenen Beine benützen müssen.

Diese moderne Neigung, das gesamte Einkommen wieder auszugeben, veranlasste Henry Ford, seinen Beschäftigten gewisse Beschränkungen aufzuerlegen, als er den berühmten Mindestlohn von fünf Dollar pro Tag einführte.

Der Mangel an Selbstbeherrschung wird von den Eltern, die Opfer des Ausgabewahns geworden sind, auf ihre Kinder übertragen. Vor drei Generationen konnte praktisch jeder Junge seine eigenen Schuhe reparieren, heute bringt er seine Schuhe zum Schuhmacher und zahlt \$ 1,75 für die Absätze und ein paar halbe Sohlen. Diese Gewohnheit ist keineswegs auf die wohlhabenderen Schichten beschränkt.

Ich gehe davon aus, dass **Ihnen** daran gelegen ist, erfolgreich zu sein, andernfalls würden Sie diesen Kursus nicht lesen. Gestatten Sie mir deshalb den erneuten Hinweis, dass ein kleines Sparkonto viele Gelegenheiten schafft, die Ihnen ohne diese Ersparnisse verwehrt blieben. Wie hoch Ihre Ersparnisse sind, ist nicht das Wichtigste, wichtiger ist, dass Sie es sich zur Gewohnheit gemacht haben, regelmäßig etwas zu sparen. Denn diese Gewohnheit ist es, die Sie als eine Person auszeichnet, die über Selbstdisziplin verfügt!

Die moderne Tendenz der Lohn- und Gehaltsempfänger besteht darin, alles wieder auszugeben. Wenn ein Mann, der dreitausend Dollar pro Jahr verdient und damit einigermaßen zurecht kommt, eine Gehaltserhöhung bekommt, bringt er den Mehrverdienst dann auf ein Sparkonto? Nie und nimmer! Es sei denn, er gehört zu den wenigen, die sich die Gewohnheit des Sparens angeeignet haben. Was tun die allermeisten mit diesem zusätzlichen Geld? Sie tauschen ein altes Automobil gegen ein neues und teureres ein und stehen letztendlich schlechter da als zuvor.

Irgendwo zwischen dem Pfennigfuchser, der jeden Cent, den er in die Hände bekommt, hortet, und dem Mann, der jeden eingenommenen oder geborgten Cent auch wieder ausgibt, gibt es eine **goldene Mitte**. Falls Sie Ihr Leben mit einer angemessenen Aussicht auf Freiheit und Zufriedenheit genießen wollen, sollten Sie diese Mitte finden und zum festen Bestandteil Ihres Selbstbeherrschungsprogramms machen!

Bei der Entwicklung der persönlichen Macht ist die Selbstbeherrschung der wichtigste Faktor, weil sie Sie in die Lage versetzt, Ihren Appetit zu zügeln und Ihre Neigung, mehr als Ihre Einnahmen wieder auszugeben unter Kontrolle zu halten; sie hindert Sie auch daran, es jenen, die Sie gekränkt haben, heimzahlen zu müssen und Ihre Energien auf unproduktive Art und Weise zu vergeuden.

Sehr früh in meiner öffentlichen Karriere habe ich am eigenen Leib erleben müssen, wie viele Leute es gibt, die ihre Energien darauf verwenden, das kaputt zu machen, was andere aufgebaut haben. Durch eine seltsame Wendung des Schicksals kreuzte einer diese Unruhestifter auch meinen Weg und schickte sich an, meinen Ruf zu schädigen.

Hier Ihre **Inspiration des Tages** Nr. 370:

To do much clear thinking
a man must arrange for regular
periods of solitude
when he can concentrate
and indulge his imagination
without distraction.

Um viele klare Gedanken
fassen zu können,
muss sich ein Mann regelmäßige
Zeiten der Zurückgezogenheit gönnen,
in denen er seiner Vorstellungskraft
ungestört freien Lauf lassen kann.

Thomas A. Edison
(1847 - 1931)

Erfinder

Anfangs war auch ich versucht, „es ihm zu geben“, aber als ich eines Nachts an meiner Schreibmaschine saß, kam mir ein Gedanke, der meine gesamte Einstellung diesem Mann gegenüber veränderte. Ich zog das Blatt Papier wieder aus der Schreibmaschine, spannte ein neues ein und schrieb darauf folgenden Gedanken:

Du hast diesem Mann etwas Wesentliches voraus.

Du hast die Freiheit, ihm zu vergeben, während er diesen Vorteil nicht hat.

Dann fasste ich den Entschluss, dass ich an den Punkt gelangt sei, an dem ich meinen Kritikern und Rufschändern gegenüber ein vorbildliches Verhalten an den Tag legen müsste. Meine Überlegungen waren etwa folgende:

Mir standen zwei Wege offen. Ich konnte meine Zeit und meine Energie damit vertun, zurückzuschlagen oder ich konnte meine Energie darauf verwenden, mein Lebenswerk weiterzuführen und das Ergebnis für sich sprechen lassen. Ich entschied mich für den zweiten Weg.

„An ihren Früchten sollt ihr sie erkennen“.

Falls Ihre Taten konstruktiv sind und Sie mit sich im Reinen sind, werden Sie es nicht nötig haben, Ihre Beweggründe zu rechtfertigen. Ihre Gründe werden für sich selbst sprechen.

Die Welt vergisst ihre Kritiker rasch. Sie errichte ihre Denkmäler nicht den Kritikern, sondern den Kritisierten. Denken Sie daran und Sie werden sofort versöhnlich gestimmt, wenn Sie versucht sind, mit gleicher Münze heimzuzahlen, was man ihnen angetan hat.

Jeder Mensch, der es auf dieser Welt zu etwas Anerkennenswertem gebracht hat, stand früher oder später auch einem oder mehreren Gegnern gegenüber und musste sich mit diesen Fragen auseinandersetzen. Falls Sie einen Beweis brauchen, dass sich Selbstbeherrschung und Verzicht auf „Gegenoffensiven“ lohnen, studieren Sie die Leute, die es an die Spitze gebracht haben. Achten Sie darauf, wie sie diese destruktive Gewohnheit in den Griff bekommen haben.

Es ist allseits bekannt, dass niemand eine Spitzenposition erreicht hat, ohne auch auf Gegnerschaft - bisweilen gewalttätiger Art - von Neidern zu stoßen. Der verstorbene US-Präsident Warren G. Harding und der frühere Präsident Wilson sowie John H. Patterson von der National Cash Register Company und Dutzende weiterer Männer waren Zielscheibe dieser grausamen Tendenz, Rufmord zu betreiben. Aber diese Männer vergeudeten keine Zeit mit langwierigen Erklärungen oder Gegenattacken. Sie übten sich in **Selbstbeherrschung**.

In meinem eigenen Fall kann ich sagen, dass mir die Attacken auch einen großen Dienst erwiesen haben. Sie haben mir eine Einsicht beschert, die ich infolge einer Reihe bitterer Angriffe von einem Journalisten gewonnen habe. Ich habe diese Angriffe vier oder fünf Jahre lang ignoriert, bis sie eines Tages so unverschämt wurden, dass ich meinem eigenen Motto untreu wurde und „zurückschlug“. Ich setzte mich an meine Schreibmaschine und fing zu tippen an. In meiner gesamten Zeit als Autor habe ich niemals eine Sammlung so beißender Adjektive zusammengetragen, wie bei dieser Gelegenheit. Je mehr ich schrieb, umso wütender wurde ich, bis ich mir alles von der Seele geschrieben hatte, was mir zu diesem Thema einfiel.

Danach überkam mich ein Gefühl - nein, nicht der Verbitterung gegen diesen Mann, der mir einen Stein um den anderen in den Weg legte, sondern des Mitgefühls, des Vergebens.

Ich hatte mich unbewusst selbst einer Psychoanalyse unterzogen, indem ich mit Hilfe meiner Schreibmaschine die unterdrückten Gefühle des Ressentiments herausgeschrieben hatte, die ich über viele Jahre hinweg in meinem Unterbewusstsein unterdrückt hatte.

Wenn ich jetzt merke, dass Wut in mir hochsteigt, setze ich mich an meine Schreibmaschine und schreibe sie mir von der Seele. Dann werfe ich das Manuskript weg oder lege es in meinem „Lehrbuch“ ab, wo es mir für die kommenden Jahre als Lehre dient. Es hat jetzt seinen Zweck erfüllt.

Unterdrückte Gefühle, vor allem Hassgefühle, sind wie eine hochgradig explosive Bombe. Wenn sie nicht mit ebenso viel Sachverstand behandelt werden, wie ein Experte eine Bombe behandeln würde, sind sie äußerst gefährlich. Eine Bombe kann entschärft werden, indem man sie auf freiem Feld explodieren lässt oder sie in einem Spezialbad aufgelöst wird. Auch ein Gefühl der Wut oder des Hasses kann harmlos gemacht werden, indem man ihm auf eine Weise Ausdruck verleiht, die mit den Prinzipien der Psychoanalyse übereinstimmt.

Bevor Sie in einem höheren und breiteren Sinne Erfolg erreichen können, müssen Sie zunächst soviel Kontrolle über sich selbst haben, dass Sie ein ausgeglichener Mensch sind.

Sie sind das Produkt von mindestens einer Millionen Jahre der evolutionären Veränderungen. Seit unzähligen Generation hat die Natur die Materialien verfeinert, die in Ihre Konstitution einfließen. Schritt für Schritt hat sie von den vorhergehenden Generationen die tierischen Instinkte und niedrigeren Triebe beseitigt, bis sie schließlich die Krönung der Schöpfung geschaffen hatte. Sie hat sie über einen langsamen evolutionären Prozess mit Verstand und Gleichgewicht ausgestattet, welche ausreichend sind, damit Sie sich selbst kontrollen und mit sich selbst alles anstellen können, was Sie sich vornehmen.

Kein anderes Lebewesen verfügt über diese Art der Selbstkontrolle. Sie als Mensch besitzen die Macht, die am höchsten organisierte Form der Energie zu nutzen, die uns bekannt ist: die Macht der Gedanken. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass Gedanken das engste Bindeglied zwischen den materiellen und physischen Dingen dieser Welt und der göttlichen Welt sind.

Sie verfügen aber nicht nur über die Macht der Gedanken, wesentlich wichtiger noch ist, dass Sie auch über die Macht verfügen, Ihre Gedanken zu steuern und sie nach Ihrem Belieben zu lenken.

Wir gelangen nun zum Kern dieser Lektion. Lesen Sie die folgenden Zeilen bitte langsam und bewusst! Ich beginne diese Teil beinahe mit etwas Furcht, weil er uns zu einem Thema bringt, das nur von sehr wenigen intelligent behandelt werden kann.

Gestatten Sie mir die Wiederholung:

Sie haben die Macht, Ihre Gedanken zu steuern und Sie nach Ihrem Belieben zu lenken!



Ihr Gehirn lässt sich insofern mit einem Dynamo vergleichen, als es eine rätselhafte Energie erzeugt und in Bewegung setzt. Diese Energie nennen wir Gedanken.

Bei den Anstößen, die Ihr Gehirn zur Aktion bringen, handelt es sich zum einen um die Autosuggestion und zum anderen um die Suggestion. Sie können das Material auswählen, aus dem Ihr Denken entsteht. Das ist die Autosuggestion (oder Selbstsuggestion). Und Sie können die Erzeugung des Materials für Ihr Denken anderen überlassen. Das ist die Suggestion.

Es ist beschämend, dass die meisten Gedanken durch Fremdsuggestionen entstehen und es ist noch beschämender, zugeben zu müssen, dass die meisten Menschen diese Suggestionen übernehmen, ohne sie zu prüfen oder zu hinterfragen. Wir lesen die Tageszeitungen so, als würde jedes einzelne Wort darin stimmen. Wir werden von Gerüchten und leerem Geschwätz überschwemmt, als würde es sich um Tatsachen handeln.

Gedanken sind das Einzige, worüber Sie die alleinige Kontrolle haben. Aber sofern Sie nicht der sprichwörtlichen Nadel im Heuhaufen gleichen und einer von zehntausend sind, gestatten Sie es anderen Menschen, in Ihr Allerheiligstes einzudringen und dort über die Suggestion deren Probleme, Fehleinstellungen und inneren Zwistigkeiten ablegen zu lassen, als ob es nicht in Ihrer Macht stünde, den Riegel vorzuschieben und solche Störenfriede draußen zu lassen.

Sie haben die Macht, das Material selbst auszuwählen, aus dem Ihre vorherrschenden Gedanken bestehen und so sicher, wie Sie jetzt diese Zeilen lesen, so sicher werden diese vorherrschenden Gedanken Ihnen entweder Erfolg oder Misserfolg bescheren, je nachdem, wie sie geartet sind.

Die Tatsache, dass Ihre Gedanken das Einzige sind, worüber Sie die absolute Kontrolle haben, ist für sich bereits von allergrößter Bedeutung, denn diese Tatsache legt nahe, dass Ihre Gedanken der kürzeste Weg zur Göttlichkeit sind, soweit dies auf Erden möglich ist. Diese Tatsache bringt auch noch einen weiteren Umstand zutage: nämlich, dass Ihre Gedanken Ihr wichtiges Hilfsmittel sind. Dieses Hilfsmittel ermöglicht Ihnen die Gestaltung Ihres irdischen Daseins nach Ihrem eigenen Belieben. Die göttliche Vorsehung hat jedoch nicht nur die Gedanken zum Einzigen gemacht, worüber Sie die absolute Kontrolle haben, sie hat auch noch weitere Möglichkeiten geschaffen, welche - sofern sie richtig verstanden und entwickelt werden - jedermann staunen lassen.

Die Selbstbeherrschung ist eine Sache der Gedankenkontrolle!

Denken Sie über den vorher gehenden Satz bitte nochmals gründlich nach, bevor Sie weiterlesen. Denn dieser Satz ist die wichtigste Aussage in diesem gesamten Kursus!

Sie studieren diesen Kursus wahrscheinlich deshalb, weil sie ernsthaft auf der Suche nach der Wahrheit sind und weil Sie verstehen wollen, welche Voraussetzungen Sie benötigen, um im Leben eine hohe Station zu erklimmen.

Sie suchen nach dem Zauberschlüssel, der Ihnen die Tür zum Erfolg aufschießt. Diesen Schlüssel halten Sie bereits in Händen.

Sobald Sie lernen, Ihre Gedanken zu kontrollieren, wenden Sie ihn praktisch an.

Verankern Sie über das Prinzip der Autosuggestion in Ihrem Unterbewusstsein die positiven und konstruktiven Gedanken, die mit Ihrem zentralen Lebensziel im Einklang stehen und Ihr Unterbewusstsein verwandelt diese Gedanken in physische Realität und präsentiert Ihnen diese Wirklichkeit als fertiges Endprodukt!

Das ist Gedankenkontrolle!

Sobald Sie die Gedanken, die Sie zu Ihrem vorherrschenden Gedankengut machen wollen, vorsätzlich wählen und sich Fremdsuggestion verschließen, üben Sie Gedankenkontrolle in seiner höchsten und effizientesten Form aus. Der Mensch ist das einzige Lebewesen, das hierzu in der Lage ist.

Wie viele Millionen Jahre hat die Natur wohl benötigt, um ein solches Wesen hervorzubringen? Niemand kann das genau sagen, aber jeder intelligente Student der Psychologie weiß, dass die vorherrschenden Gedanken das Tun und die Wesensart des Menschen bestimmen.

Der Prozess, der einen Menschen zum genauen Denken befähigt, wird Gegenstand von Lektion elf sein. Vorerst geht es uns nur darum, klar zu machen, dass Denken - sei es genau oder ungenau - die am höchsten organisierte Macht Ihres Bewusstseins darstellt und **dass Sie die Summe Ihrer vorherrschenden und dominanten Gedanken sind!**

Falls Sie ein Spitzenverkäufer werden wollen, müssen Sie genügend Selbstbeherrschung aufwenden, um alle Einwände und Gegenargumente fernzuhalten. Das gilt gleichermaßen für den Verkauf von Waren, Dienstleistungen oder persönlicher Leistungen. Die meisten Verkäufer besitzen so wenig Selbstbeherrschung, dass sie vom Interessenten bereits ein „Nein“ hören, bevor es ausgesprochen wurde. Gar mancher Verkäufer hört dieses „Nein“ bereits, bevor er überhaupt in die Nähe seines möglichen Kunden gekommen ist. Diese Leute verfügen über dermaßen wenig Selbstbeherrschung, dass sie sich selbst suggerieren, dass ihr potenzieller Kunde ablehnen wird.

Ganz anders der Mensch mit Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle. Dieser suggeriert sich nicht nur, dass sein potenzieller Käufer „Ja“ sagen wird, sondern - falls das erwünschte „Ja“ ausbleibt - bleibt er solange bei der Stange, bis er alle Einwände entkräftet hat und nur noch ein „Ja“ folgen kann. Falls sein Gegenüber „Nein“ sagt, überhört er es. Falls der mögliche Kunde ein zweites oder drittes Mal „Nein“ sagt, überhört er es ebenfalls. Denn dieser Verkäufer verfügt über Selbstbeherrschung und gestattet es nur jenen Suggestionen, sein Bewusstsein zu erreichen, deren Einfluss er sich freiwillig öffnet.

Der Spitzenverkäufer - egal, ob er Ware, Leistungen, Predigten oder Vorträge verkauft - versteht, wie er seine eigenen Gedanken kontrolliert. Statt jemand zu sein, der unterwürfig alle Fremdsuggestion hinnimmt, ist er jemand, der andere dazu bringt, seine eigenen Suggestionen anzunehmen. Indem er sich selbst kontrolliert und nur positive Gedanken in sein Bewusstsein lässt, wird er eine dominierende Persönlichkeit, ein Spitzenverkäufer.

Auch das ist Selbstbeherrschung!



**Andere können Sie durchaus
häufig vom Weg abbringen,
aber die häufigste Ursache
für Ihre Entmutigung
befindet sich in Ihnen selbst.**

Ein Spitzenverkäufer ergreift die Offensive und lässt sich nie auf die Defensive der Argumentationsseite ein.

Der Spitzenverkäufer weiß, dass er seinen potenziellen Kunden in der Defensive halten muss; sollte sich das Blatt wenden, wirkt sich dies für den Verkäufer verhängnisvoll aus. In einem Gespräch wird es nicht ausbleiben, dass Sie sich ab und zu auch in der Defensive befinden, es ist jedoch Ihre Aufgabe, ein genügend sicheres Auftreten zu zeigen und Selbstbeherrschung aufzubringen, damit sich diese Rollenverteilung wieder verändert, ohne dass Ihr Gesprächspartner zur Kenntnis nimmt, was vor sich gegangen ist.

Dies erfordert Geschicklichkeit und Selbstbeherrschung!

Die meisten Verkäufer sündigen in diesem wichtigen Bereich, indem sie verärgert werden und versuchen, den potenziellen Kunden in eine Haltung der Unterwürfigkeit zu drängen, der Spitzenverkäufer jedoch bleibt ruhig und souverän und gewinnt in den meisten Fällen.

Der Ausdruck „Verkäufer“ bezieht sich hier auf jeden Menschen, der andere durch eine logische Beweisführung oder durch das Aufzeigen eines Nutzens für den anderen zu etwas bewegen will. Ein jeder von uns ist in diesem Sinne ein Verkäufer - oder sollte es zumindest sein - egal, welche Leistung wir erbringen oder welche Produkte wir anbieten.

Die Fähigkeit, mit anderen reibungslos und flüssig verhandeln zu können, ist ein herausragendes Merkmal aller erfolgreichen Menschen. Beobachten Sie die Menschen in Ihrem Umfeld und achten Sie darauf, wie wenige die Kunst der taktvollen Verhandlungsführung verstehen. Achten Sie auch darauf, wie erfolgreich die wenigen sind, die sich in dieser Kunst geschult haben. Dabei verfügt diese Gruppe vielleicht sogar über weniger Vorbildung als ihre Verhandlungspartner.

Die Kunst des erfolgreichen Verhandelns erwächst aus einer geduldigen und sorgfältigen Selbstbeherrschung. Beachten Sie, wie leicht dem erfolgreichen Verkäufer die Selbstbeherrschung fällt, wenn er es mit einem ungeduldigen Kunden zu tun hat. Innerlich kocht es vielleicht in diesem Verkäufer, aber in seinem Verhalten und seinen Worten ist davon nichts zu bemerken.

Er hat sich die Kunst der taktvollen Verhandlungsführung angeeignet!

Ein einziges Stirnrunzeln, das Missbilligung anzeigt, oder ein einziges Wort, das auf Ungeduld schließen lässt, kann einen Verkaufsabschluss vereiteln. Niemand weiß dies besser als der erfolgreiche Verkäufer. Er hat sich darin geschult, seine Gefühle unter Kontrolle zu halten; sein Belohnung ist nicht selten, dass er sein Gehalt und seine Position selbst bestimmt.

Einem Menschen zuzusehen, der die Kunst der erfolgreichen Verhandlungsführung erlernt hat, ist für sich bereits ein Lehrbeispiel. Beobachten Sie den Vortragsredner, der diese Kunst beherrscht, achten Sie darauf, wie er festen und sicheren Schrittes die Bühne betritt, wie seine Stimme gefestigt klingt, während er die ersten Worte spricht. Studieren Sie seine Gesichtsausdrücke, während er seine Zuhörerschaft mit seinen meisterhaft vorgetragenen Argumenten überzeugt. Er hat die reibungslose Verhandlungskunst erlernt!



Beobachten Sie den Arzt, der diese Kunst beherrscht - wie er in das Sprechzimmer tritt und seinen Patienten mit einem Lächeln begrüßt. Sein Verhalten, seine Stimme, sein Gesichtsausdruck - alles zeichnet ihn als jemanden aus, der es in der Kunst der erfolgreichen Verhandlungsführung zur Meisterschaft gebracht hat; sobald ein solcher Arzt das Sprechzimmer betritt, fühlt sich der Patient sogleich besser.

Beobachten Sie den Vorarbeiter im Betrieb, der diese Kunst beherrscht und achten Sie darauf, wie seine bloße Anwesenheit bereits dazu beiträgt, dass seine Männer aktiver und von Zuversicht und Begeisterung erfüllt werden.

Beobachten Sie den Rechtsanwalt, der sich diese Kunst erfolgreich angeeignet hat; achten Sie darauf, wie er den Respekt und die Aufmerksamkeit des Richters, der Geschworenen und seiner Anwaltskollegen auf sich zieht. Etwas in seiner Stimme, in seiner Körperhaltung und in seinem Gesichtsausdruck veranlasst seinen Gegner, zurückzustecken. Er kennt seinen Fall nicht nur durch und durch, sondern er versteht es, den Richter und die Geschworenen davon zu überzeugen, dass er Bescheid weiß. Zur Belohnung gewinnt er seine Fälle und berechnet fürstliche Honorare.

All dies ist die Folge von Selbstbeherrschung!

Und Selbstbeherrschung ist die Folge von Gedankenkontrolle!

Lassen Sie vorsätzlich nur solche Gedanken in Ihr Bewusstsein, die Sie dort auch haben wollen und verschließen Sie sich den Gedanken, die andere Ihnen suggerieren wollen.

So werden Sie ein Mensch, der Selbstbeherrschung besitzt.

Sie haben das Recht, Ihr Bewusstsein mit selbstgewählten Suggestionen und Gedanken zu versorgen. Wenn Sie dieses Recht wahrnehmen, können Sie - im Rahmen des realistisch Vorstellbaren - alles erreichen, was Sie sich vornehmen!

Die Beherrschung zu verlieren, bedeutet vielfach auch, den Fall, den Abschluss, das Argument, den Kunden, die Freundschaft oder den Partner zu verlieren und weist Sie als jemanden aus, der mit den Grundsätzen, auf denen die Selbstbeherrschung beruht, noch nicht vertraut ist. Der wichtigste dieser Grundsätze ist **das Vorrecht, dass Sie die in Ihrem Kopf vorherrschenden Gedanken selbst wählen können.**

Einer meiner Studenten stellte einmal die Frage, wie man seine Gedanken kontrollieren könne, wenn man sehr wütend sei. Ich erwiderte: „Genauso wie Sie Ihr Verhalten oder Ihre Stimmlage verändern würden, wenn Sie sich in einer hitzigen Auseinandersetzung mit einem Familienangehörigen befänden und plötzlich die Türklingel hörten, was einen Besuch ankündigt. Sie würden sich zusammenreißen, und zwar, weil Sie es wollten!“

Falls Sie sich je in der Lage befanden, dass Sie Ihre wahren Gefühle verbergen und Ihren Gesichtsausdruck verändern mussten, wissen Sie, wie leicht dies zu bewerkstelligen ist. Sie wissen auch, dass Sie dazu in der Lage sind, weil Sie es wollen!

Hinter allen Leistungen, hinter aller Selbstbeherrschung, hinter aller Gedankenkontrolle befindet sich ein magisches Etwas. Dieses Etwas ist der ...

tiefe Wunsch!

Es ist keine Verkenennung der Tatsachen, dass **Ihre einzige Begrenzung in der Stärke Ihres Wunsches besteht!**

Wenn Ihr Wunsch, Ihr Verlangen, Ihre Sehnsucht, groß genug ist, werden Sie zu schier Übermenschlichem im Stande sein. Niemand hat dieses seltsame Phänomen des Geistes je erklärt und wird es vielleicht auch nie erklären können, aber falls Sie daran zweifeln, dass es besteht, brauchen Sie es nur zu erleben. Dann werden Sie für immer davon überzeugt sein.

Falls Sie sich in einem brennenden Gebäude befänden und sämtliche Türen und Fenster verschlossen wären, ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass Sie genügend körperliche Stärke aufbringen würden, um eine normale Türe aufzubrechen. Warum?

Weil Ihr Wunsch stark genug ist!

Falls Sie die Kunst der erfolgreichen Verhandlungsführung erlernen wollen - was Sie zweifellos wollen, sobald Sie ihre Wichtigkeit für das Erreichen Ihres zentralen Ziels begriffen haben - werden Sie das tun, falls Ihr Wunsch stark genug ist!

Napoléon Bonaparte wollte der Kaiser von Frankreich werden und er wurde es.

Lincoln wollte die Sklaven befreien und er tat es.

Die Franzosen wollten eine unüberwindbare Verteidigungslinie bauen und taten es.

Edison wollte elektrisches Licht erzeugen und tat es.

Roosevelt wollte den Atlantik mit dem Pazifik verbinden und tat es über den Panama-Kanal.

Demosthenes wollte ein großer Redner werden und trotz seiner Sprachbehinderung verwandelte er seinen Wunsch in Wirklichkeit.

Helen Keller wollte sprechen und trotz ihrer Taubheit, Blindheit und Stummheit spricht sie jetzt.

John H. Patterson wollte Registrierkassen herstellen und tat es.

Marshall Field wollte der führende Kaufmann seiner Zeit sein und wurde es.

Shakespeare wollte ein großer Stückeschreiber werden und wurde es, obwohl er nur ein armer Schauspieler war.

Billy Sunday wollte Prediger werden; er gab das Baseballspielen auf und wurde ein landesweit bekannter Prediger.

James J. Hill wollte eine Eisenbahnstrecke bauen und obwohl er nur ein armer Telegraphist war, verwirklichte er seinen Wunsch.

Sagen Sie also nicht „das ist unmöglich“ oder dass Ihr Fall ganz anders läge als der tausend anderer, die ihre Wünsche und Ziele verwirklicht haben. Der „Unterschied“ besteht nur in einem: **diese anderen strebten ihr Ziel mit mehr Tiefe und mehr Intensität an als Sie!**

Säen Sie die Saat eines konstruktiven Wunsches in Ihr Unterbewusstsein, indem Sie das folgende Credo übernehmen:



„Ich will meinen Mitmenschen auf meiner Reise durchs Leben von Nutzen sein. Deshalb richte ich mich im Umgang mit meinem Mitmenschen nach diesem Credo, das mir als Richtschnur dienen soll:

Ich schule mich darin, dass ich andere niemals und unter keinen Umständen kritisiere, unabhängig davon, wie sehr ich einer anderen Meinung sein mag oder welche Arbeit der andere Mensch verrichtet, solange ich weiß, dass er sein Bestes versucht.

Ich respektiere mein Land, meinen Beruf und mich selbst. Ich behandle meine Mitmenschen fair und erwarte, dass sie mich ihrerseits fair behandeln. Ich bin meinem Land gegenüber loyal und bin ein Mensch, dessen Wort gilt.

Ich stütze meine Vergütungserwartung auf das solide Fundament des vor mir erbrachten Nutzens. Ich bin bereit, den Preis in Form eines aufrichtigen Einsatzes zu leisten. Ich betrachte meine Arbeit als eine Gelegenheit, die ich gerne ergreife und die ich optimal nutze.

Ich weiß, dass der Erfolg von mir selbst abhängt und in meinem eigenen Denken liegt. Ich gehe davon aus, dass Schwierigkeiten unvermeidlich sind und dass ich sie souverän meistere.

Ich vermeide Trödeleien und schiebe nicht auf morgen, was ich heute erledigen kann.

Ich schöpfe auch aus den Freuden des Lebens, damit ich den Menschen gegenüber zuvorkommend, meinen Freunden gegenüber loyal und Gott ergeben sein kann. Ich hinterlasse einen Wohlgeruch auf dem Pfad, den ich betrete.“

Die Energie, die die meisten Menschen aufgrund ihrer mangelnden Selbstbeherrschung vergeuden, würde ihnen bei geordneter und konstruktiver Nutzung alles bringen, was sie ersehnen.

Die Zeit, die viele Leute mit Klatsch und Tratsch über andere vergeuden, wäre bei konstruktiver und sinnvoller Nutzung ausreichend, um das jeweilige zentrale Ziel (sofern vorhanden) zu erreichen.

Alle erfolgreichen Menschen zeichnen sich durch ein hohes Maß an **Selbstbeherrschung** aus! Alle Versager erhalten in diesem wichtigen Bereich des menschlichen Verhaltens die Note „ungenügend“ oder „mangelhaft“.

Studieren Sie nochmals die Übersicht in Lektion 1 und sehen Sie sich die Bewertungen an, die Jesse James und Napoléon Bonaparte im Bereich „Selbstbeherrschung“ erhalten haben.

Studieren Sie die Leute, mit denen Sie zu tun haben, und Sie werden rasch feststellen, dass alle Erfolgreichen Selbstbeherrschung üben, während die Erfolglosen ihren Gedanken, Worten und Taten freien und unzügelten Lauf lassen.

Eine sehr weit verbreitete und sehr destruktive Variante einer mangelnden Selbstbeherrschung ist die Gewohnheit, zu viel zu reden.

Diese Übersicht aus Seite 64 finden Sie **am Schluss dieses Kapitels** nochmals.

Kluge und weise Menschen, die wissen, was sie wollen und die feste Absicht haben, es auch zu erreichen, achten wohlweislich auf ihre Gespräche. Ein Übermaß an unkontrollierten und unerbetenen Unterhaltungen kann nichts Gutes bringen.

Zuhören ist fast immer lohnender als sprechen. Ein guter Zuhörer hört bisweilen etwas, das seinen Wissensstand erweitert. Ein guter Zubehörer zu sein, erfordert Selbstbeherrschung, aber diese Zurückhaltung trägt reiche Früchte.

Eine häufig anzutreffende Art einer mangelnden Selbstbeherrschung ist die Unterbrechung des Sprechers. Dem Sprecher ins Wort zu fallen ist nicht nur unhöflich, es beraubt den Zuhörer auch der Gelegenheit, wertvolle Informationen zu erhalten.

Nach Abschluss dieser Lektion sollten Sie sich nochmals die Analyseübersicht in Lektion 1 vornehmen und sich selbst im Bereich der Selbstbeherrschung neu bewerten. Vielleicht fällt die ein oder andere Bewertung jetzt auch etwas ungünstiger aus.

Die Selbstbeherrschung war eines der hervorstechenden Merkmale aller erfolgreichen Führungspersönlichkeiten, die ich analysieren durfte. Luther Burbank sagte, dass die Selbstbeherrschung seines Erachtens das wichtigste der fünfzehn Erfolgsgesetze sei. Während all der Jahre, die er sich geduldig dem Studium und der Beobachtung der evolutionären Prozesse des pflanzlichen Lebens gewidmet hatte, stellte er die Notwendigkeit fest, sich in Selbstbeherrschung zu üben, obwohl er es mit unbeseeltem Leben zu tun hatte.

Dasselbe drückte im Grunde der Naturforscher John Burroughs aus. Er sagte, dass der Stellenwert der Selbstbeherrschung bei den fünfzehn Erfolgsgesetzen im obersten Bereich der Liste stünde.

Wer sich in Selbstbeherrschung übt, kann nicht besiegt werden, denn Hindernisse und Gegner weichen zurück, wenn sie auf einen fest entschlossenen Geist treffen, der mit Hilfe der Selbstbeherrschung ein zentrales Ziel anstrebt.

Jeder wohlhabende Mensch, den ich studieren durfte (wobei ich mich auf solche beziehe, denen der Wohlstand nicht in die Wiege gelegt wurde), bewies ein um das andere Mal, dass die Selbstbeherrschung zu den starken Seiten der Persönlichkeit gehörte, weshalb ich zu dem Schluss gelangt bin, dass niemand ein ansehnliches Vermögen anhäufen kann, der nicht auch diese unabdingbare Voraussetzung mitbringt oder erwirbt.

Geld zu sparen erfordert Selbstbeherrschung des höchsten Grades; ich hoffe, dies bereits in Lektion vier dieses Kurses deutlich gemacht zu haben.

Die folgende schillernde Beschreibung verdanke ich Edward W. Bok; er beschreibt darin, in welchem Maße er es für notwendig gefunden hat, zunächst Selbstbeherrschung zu erlangen, bevor er Erfolg erreichen konnte und dieser Erfolg dann mit dem Ruhm als einer der berühmtesten amerikanischen Journalisten gekrönt wurde.

Hinweis:

Edward W. Bok
(1863 - 1930).
US-amerikanischer Schriftsteller und Gewinner des Pulitzer-Preises



Warum ich die Armut für eine der reichsten Erfahrungen halte, die ein Bub machen kann

Ich verdiene meinen Lebensunterhalt mit der Herausgabe einer Frauenzeitschrift. Und weil meine Leserschaft diese Zeitschrift so großzügig angenommen hat, ist ein Teil dieses Erfolgs auch auf mich abgefallen. Eine Reihe meiner sehr geschätzten Leserinnen teilen eine Auffassung, die ich schon oft versucht war, zu korrigieren, eine Versuchung, der ich nun nachgeben werde. Meine Leserinnen äußern sich unterschiedlich zu diesem Thema, aber die nachstehende Wiedergabe ist ein guter Querschnitt der zum Ausdruck gebrachten Anschauungen:

„Es ist sehr leicht für euch, Sparsamkeit zu predigen, wenn ihr sie nicht nötig habt: Uns zu erzählen, wie wir - in meinem eigenen Fall - mit dem Einkommen des Gatten von achthundert Dollar im Jahr auskommen sollen, wenn ihr selbst nie erfahren habt, wie man mit weniger als tausend Dollar leben soll. Ist euch, die ihr mit dem sprichwörtlichen silbernen Löffel im Mund auf die Welt gekommen seid, schon mal in den Sinn gekommen, dass alle Theorie angesichts des harten Alltags, den so viele von uns durchstehen müssen, verblasst? Wisst ihr, wie es ist, wenn man von der Hand in den Mund leben muss? Sicherlich ist euch das nicht bekannt!“

„Sicherlich ist euch das nicht bekannt ...?“

Nun, wie weit beruht diese Anschuldigung auf Tatsachen?

Ob ich mit einem goldenen Löffel geboren wurde, vermag ich nicht zu sagen. Es ist durchaus richtig, dass es meinen Eltern relativ gut ging. Aber als ich sechs Jahre alt war, verlor mein Vater alles, was er hatte und konnte sich als Fünf- und vierzigjähriger in einem fremden Land nicht einmal die Grundbedürfnisse erfüllen. Es gibt Männer und deren Frauen, die wissen, was das bedeutet: als Fünf- und vierzigjähriger im Ausland wieder Fuß fassen zu wollen!

Ich hatte das Problem, dass ich kein einziges Wort der englischen Sprache verstand oder gar sprach. Ich ging auf die öffentliche Schule und lernte so gut ich eben konnte. Das war nicht gerade viel. Die Buben waren unbarmherzig, wie Buben halt sind. Die Lehrer war ungeduldig, wie übermüdete Lehrer halt sind.

Mein Vater schaffte es nicht mehr. Meine Mutter, die an Bedienstete gewöhnt war, musste sich nun selbst um den Haushalt kümmern und war damit überfordert. Und Geld gab es sowieso nicht.

Nach den Unterrichtsstunden gingen mein Bruder und ich nach Hause - aber nicht zum Spielen. Für uns hieß es dann, der Mutter zur Hand zu gehen. Nicht nur einige Tage, sondern jahrelang standen wir zwei Buben im kalten Morgengrauen auf und mussten aus den warmen Betten; wir siebten die Kohlenasche vom Vortag, um damit wieder etwas Wärme in das Zimmer zu bringen. Dann deckten wir den Tisch für ein mageres Frühstück, gingen zur Schule und gleich danach wieder nach Hause, um abzuwaschen und den Boden zu fegen und zu schrubben. Wir wohnten in einer Drei-Familien-Mietskaserne, jede dritte Woche waren wir an der Reihe, um vom dritten bis zum ersten Stock alles sauber zu machen. Auch draußen. Das war die härteste Arbeit, wir erledigten sie deshalb an den Samstagen, wobei die Nachbarskinder nicht allzu freundlich herüberblickten, während sie sich mit ihren Baseballschlägern vergnügten.

Abends, wenn die anderen Buben neben der Lampe ihre Hausaufgaben machen konnten, ging wir beiden Buben mit einem Korb auf Holz- und Kohlensuche in den umliegenden Grundstücken oder klaubten die Briketts auf, die der Kohlenhändler verloren hatte, in der Hoffnung, dass er sie nicht mehr einsammeln würde.

<http://www.hogeba.de>



„Sicherlich ist euch das nicht bekannt ...?“

Als ich zehn Jahre alt war, bekam ich meine erste Arbeit als Fensterputzer in einer Bäckerei. Mein Lohn betrug fünfzig Cent die Woche. Nach knapp zwei Wochen durfte ich hinter dem Schalter stehen und Brot und Kuchen verkaufen. Das brachte mir einen Dollar die Woche. Ich überreichte den Kundinnen frisch gebackenes Brot und Kuchenstücke, ich selbst aber bekam den ganzen Tag keinen einzigen Bissen davon ab.

Am Samstagmorgen übernahm ich dann eine Strecke als Austräger eines Wochenblatts, was übrig blieb, verkaufte ich auf der Straße. Das bedeutete weitere sechzig bis siebzig Cent für mich.

Ich wohnte in Brooklyn, New York, und das Hauptbeförderungsmittel nach Coney Island war damals die Pferdekutsche. In der Nähe unserer Wohnung hielten die Kutschen an und die Kutscher gaben den Pferden Wasser. Die Männer sprangen heraus, um ebenfalls etwas zu trinken, die Frauen gingen leer aus. Als ich diese Situation mitbekam, füllte ich einen Eimer mit Wasser und ein bisschen Eis und mit einem Glas schöpfte ich dann Wasser heraus und verkaufte es zu einem Cent pro Glas am Samstagnachmittag an die Reisenden. Als dann die Konkurrenz dazu kam, was sehr rasch der Fall war, weil ein Nebenverdienst von zwei oder drei Dollar immer auch andere Buben anlockte, drückte ich eine Zitrone über meinem Eimer aus und verkaufte „Limonade“. Mein Preis betrug zwei Cent pro Glas, was mir an einem Sonntag um die fünf Dollar einbrachte.

Dann wurde ich Abendreporter, manchmal arbeitete ich auch als Bürojunge und lernte um Mitternacht Stenographieren.

Meine Leserin sagt, dass sie ihre Familie mit Ehemann und Kind mit achthundert Dollar pro Jahr durchbringen muss und sagt auch, dass ich nie gewusst hätte, was das bedeute. Ich selbst habe eine dreiköpfige Familie mit einem Wochenlohn von sechs Dollar und fünfundzwanzig Cent ernährt - das ist weniger die Hälfte ihres Jahreseinkommens. Als mein Bruder und ich - wir beide zusammen - achthundert Dollar im Jahr nach Hause brachten, fühlten wir uns reich!

Ich gehe heute zum ersten Mal auf diese Begebenheiten ein, damit Sie aus erster Hand erfahren, dass Ihre Frauenzeitschrift von keinem Theoretiker geleitet wird, der Sparsamkeit predigt und nicht weiß, wovon er spricht. Auf dem Weg der Armut gibt es nicht einen einzigen Zoll, den ich nicht auch selbst gegangen wäre. Ich kenne jeden Gedanken, jedes Gefühl und jede Mühe, die dieser Weg mit sich bringt und ich freue mich heute für jeden Buben, der dieselbe Erfahrung hinter sich hat.

Ich möchte heute die Erfahrung meiner jahrelange Entbehrung keineswegs vermissen. Ich weiß, was es bedeutet nicht einen ganzen Dollar, sondern nur zwei Cent zu verdienen. Ich kenne den Wert des Geldes und habe diesen Wert schätzen gelernt. Eine bessere Vorbereitung auf das Leben hätte ich nicht haben können. Ich weiß aus eigener Erfahrung, wie es ist, wenn der Tag bevorsteht und kein einziger Penny vorhanden ist, wenn kein Brot im Schrank ist und der Ofen keine Kohle hat. Ein neun- oder zehnjähriger Bub, dem der Magen knurrt, und dessen Mutter verzweifelt ist.

„Sicherlich ist euch das nicht bekannt ...?“

Und dennoch bin ich dankbar für diese Erfahrung. Ich sage es nochmals: Ich möchte diese Erfahrung keinesfalls vermissen und ich vergönne sie jedem Buben. Aber - und hier kommt die Auflösung, warum ich die Armut für einen versteckten Segen halte - ich glaube an die Armut als Erfahrung, die man durchgemacht ha-

<http://www.hogeba.de>



ben sollte - um sie dann hinter sich zu lassen. „Alles gut und schön“, werde einige einwenden oder „leichter gesagt als getan. Wie soll das gehen?“ Niemand kann eine schlüssige Antwort darauf geben. Auch mir hat es niemand gesagt. Keine zwei Menschen werden den selben Ausweg aus der Misere finden, jeder muss seinen eigenen Weg gehen. Es hängt von jedem einzelnen Buben selbst ab. Ich selbst war fest entschlossen, die Armut hinter mir zu lassen, weil meine Mutter so sehr darunter litt und dies kein Platz für sie war. Das lieferte mir die erste Voraussetzung: Einen Grund.

Dann kamen Anstrengungen und die Arbeitsbereitschaft hinzu. Ich war bereit, jede Arbeit anzunehmen, wenn sie mir nur dazu verhalf, der Armut den Rücken kehren zu können. Ich war nicht wählerisch. Ich nahm's wie's kam und tat mein Bestes, um die Arbeit gut zu machen. Und wenn mir die Arbeit nicht gefiel, machte ich sie trotzdem so gut wie ich's konnte, ich sah aber zu, dass ich sie nicht länger machen musste, als ich wollte. Ich benutze jede Sprosse in der Leiter, um mich ein Stück emporzuhangeln. Das bedeutete Mühe, aber die Mühe brachte Erfahrung. Es ging weiter. Es brachte auch die Fähigkeit, zu verstehen und mitzufühlen. Das alles erhält ein Bub von der Armut.

Deshalb glaube ich an den Segen der Armut, aber - ich wiederhole - immer als Zwischenstation, nie als Endstation.

Bevor Sie die Gewohnheit der Selbstbeherrschung entwickeln können, müssen Sie die wahre Notwendigkeit dieser Eigenschaft verstehen. Sie müssen auch verstehen, welche Vorteile die Selbstbeherrschung jenen, die sich in ihr üben, mit sich bringt.

Indem Sie die Selbstbeherrschung entwickeln, fördern Sie im Gefolge auch noch andere Eigenschaften, was Ihrer Persönlichkeit zusätzlich zugute kommt. Hierzu gehört unter anderem, dass Ihnen das Gesetz der Vergeltung zur Verfügung steht.

Was bedeutet „vergelten“?

So wie dieses Wort hier gebraucht wird, bedeutet es, Gleiches mit Gleichem zu vergelten, das heißt, es mit der gleichen Münze zu erwidern. Das ist keineswegs auf Rache beschränkt.

Falls ich Ihnen eine Verletzung zufüge, zahlen Sie es mir bei der erstbesten Gelegenheit wieder heim. Falls ich Ihnen ungebührliche Dinge an den Kopf werfe, kontern Sie auf der selben Ebene oder setzen sogar noch eines drauf.

Falls ich Ihnen aber einen Gefallen erweise, revanchieren Sie sich sogar noch mit einem größeren Gefallen, soweit Ihnen dies möglich ist.

Über dieses Gesetz kann ich Sie dazu bringen, dass Sie alles tun, was ich mir von Ihnen wünsche. Wenn ich möchte, dass Sie mich nicht mögen und dass Sie Ihren Einfluss gegen mich richten, erreiche ich das gewünschte Ergebnis, indem ich Sie so behandle, wie ich von Ihnen behandelt werden möchte.

Falls ich mir von Ihnen Respekt, Freundschaft und Zusammenarbeit wünsche, kann ich dies erreichen, indem ich Ihnen meinerseits Freundschaft und Zusammenarbeit anbiete.

Soweit werden Sie mir noch zustimmen. Sie können dies mit Ihren eigenen Erfahrungen vergleichen und werden die Richtigkeit dieser Aussagen leicht nachvollziehen können.

Wie oft haben Sie die Bemerkung gehört: „Dieser Mensch ist eine wahre Persönlichkeit!“ Der Mensch, der Sie über sein angenehmes Wesen anzieht, bedient sich lediglich des Gesetzes der harmonischen Anziehung oder des Gesetzes der Vergeltung. Beide bedeuten sie nichts anderes, als dass „Gleiches Seinesgleichen anzieht“.

Wenn Sie das Gesetz der Vergeltung studieren, verstehen und intelligent anwenden, kann es nicht ausbleiben, dass Sie ein effizienter und erfolgreicher Verkäufer werden. Sobald Sie dieses einfache Prinzip beherrschen, besitzen Sie das Rüstzeug zu einem überzeugenden Verkäufer.

Der erste und wahrscheinlich wichtigste Schritt besteht darin, dass Sie sich in völliger **Selbstbeherrschung** üben. Sie müssen lernen, alle Bestrafungen und jeglichen Missbrauch hinzunehmen, ohne der Versuchung zu erliegen, zurückschlagen zu müssen. Diese Selbstbeherrschung ist ein Teil des Preises, den Sie für die Beherrschung des Gesetzes der Vergeltung zahlen müssen.

Wenn ein wütender Mensch damit anfängt, sie zu verleumden oder zu verunglimpfen, denken Sie daran, dass Sie sich bei einem Gegenschlag auf das geistige Niveau dieses Diffamierers herablassen, weshalb er sie beherrschen kann. Ob seine Anschuldigungen berechtigt waren oder nicht, ist dabei unerheblich.

Falls Sie sich andererseits weigern, ihrerseits wütend zu werden, falls Sie Ihre Fassung behalten, ruhig und souverän bleiben, behalten Sie die Kraft bei sich. Sie überraschen den anderen. Sie schlagen mit einer Waffe zurück, deren Gebrauch ihm unbekannt ist. Deshalb beherrschen Sie in diesem Fall ihn!

Gleich und gleich gesellt sich gern. Daran gibt es keinen Zweifel.

Jeder Mensch, mit dem Sie in Kontakt kommen, ist ein mentaler Spiegel, in dem Sie Ihre eigene geistige Einstellung wiederfinden.

Gestatten Sie mir, als Beispiel für das Gesetz der Vergeltung eine Erfahrung anzuführen, die ich mit meinen zwei Söhnen hatte: Napoleon Junior und James.

Wir befanden uns auf dem Weg in den Park, um Vögel und Eichhörnchen zu füttern. Napoleon Junior hatte eine Tüte Erdnüsse mitgebracht und James hatte eine Schachtel Kekse dabei. James warf einen Blick auf die Erdnüsse. Ohne sich um eine Erlaubnis zu kümmern, griff er hinüber und schnappte nach der Tüte. Er verfehlte sie und Napoleon Junior holte zum „Gegenschlag“ aus, wobei seine linke Faust auf das Kiefer von James traf.

Ich sagte zu James: „Schau her, mein Sohn, das hast du nicht richtig angestellt. Ich zeig dir mal, wie man das macht“. Es ging alles so schnell, dass ich gar nicht wusste, was ich James vorschlagen wollte, deshalb versuchte ich, etwas Zeit zu schinden, um den Fall zu analysieren und nach Möglichkeit eine bessere Methode zu finden als die meines Sohnes.

Dann fielen mir die Experimente ein, die ich im Zusammenhang mit dem Gesetz der Vergeltung durchgeführt hatte, also sagte ich zu James: „Mach mal die Keksschachtel auf und biete deinem kleinen Bruder ein paar Kekse an. Dann werden wir gleich sehen, was passiert“.

<http://www.hogeba.de>



Ich musste ihm noch eine Weile gut zurren, bis er das tat. Dann geschah etwas Bemerkenswertes - etwas, das mir eine große Verkäuferlektion beschert hat: Bevor Napoleon Junior die Keksschachtel überhaupt anrührte, bestand er darauf, dass er ein paar Erdnüsse in die Jackentasche von James schütten dürfe. Er „vergalt Gleiches mit Gleichem“. Aus diesem Erlebnis mit zwei kleinen Buben lernte ich mehr über meine Vaterrolle als ich auf andere Weise hätte lernen können.

Meine Jungs lernen seitdem immer mehr über das Gesetz der Vergeltung, was ihnen manche Rauferei erspart.

Was die Wirkungsweise und Anwendung des Gesetzes der Vergeltung angeht, ist keiner von uns weit über Napoleon Junior und James hinausgekommen. Wir alle sind nichts anderes als erwachsene Kinder, die von diesem Prinzip leicht beeinflusst werden. Wir alle zahlen in gleicher Münze zurück, was wir erhalten, so dass wir diese Gewohnheit mit Fug und Recht als das „Gesetz der Vergeltung“ bezeichnen können. Wenn uns jemand etwas schenkt, sind wir erst zufrieden, wenn wir etwas gleich Gutes oder Besseres zurückgegeben haben. Wenn jemand gut über uns spricht, erhöht sich die Bewunderung für diese Person und wir „vergelt“ es ihr wieder.

Über das Prinzip der Vergeltung können wir unsere Feinde in loyale Freunde verwandeln. Falls Sie einen Feind haben, den Sie zu Ihrem Freund machen wollen, können Sie die Richtigkeit dieser Aussage nachvollziehen, indem Sie den gefährlichen Mühlstein um Ihren Hals, auf dem der Name „Stolz“ (oder Sturheit) geschrieben steht, vergessen. Sprechen Sie Ihren Feind immer ungewöhnlich freundlich an. Seien Sie zuvorkommend. Er wird sich zuerst vielleicht unbeeindruckt zeigen, aber nach und nach wird sein Widerstand schwächer werden und er wird es „Ihnen vergelten“. Die heißesten Feuerkohlen, die Sie jemanden, der Ihnen übel mitgespielt hat, nachwerfen können, sind die Kohlen der menschlichen Freundlichkeit.

Gemeint ist hier die konföderierte Guerilla um Charles Quantrell

Eines Morgens im August 1863 wurde in einem Hotel in Lawrence, Kansas, ein Geistlicher aus New England aus dem Bett geholt. Der Mann, der ihn rufen ließ, gehörte zur berüchtigten Quantrell-Bande und wollte, dass er die Treppe hinterlaufe, um ihn dabei zu erschießen. Überall an der Grenze wurde an diesem Morgen Leute umgebracht.

Der Gangster, der den Geistlichen holen ließ, war ungeduldig. Letzterer blickte halbwach durchs Fenster und war entsetzt. Als er die Treppe herunterkam, verlangte der Bandit seine Uhr und Geld; dann wollte er wissen, ob er einen Sklavereigegner vor sich habe. Der Geistliche zitterte. Aber er sagte sich, wenn er schon sterben sollte, dann nicht mit einer Lüge auf seinen Lippen. Also sagte er, dass er Anhänger der Sklavenbefreiung sei und sprach dann eine Bemerkung aus, die die ganze Angelegenheit um hundertachzig Grad wendete.

Er und der Gangster setzten sich auf der Veranda nieder, während überall in der Stadt Leute umgebracht wurden, und führen ein langes Gespräch. Es dauerte so lange, bis die Gangsterbande zum Abzug bereit war. Als sich der beim Geistlichen sitzende Gangster anschickte, sich wieder seinen Kumpanen anzuschließen, war er eindeutig in der Defensive. Er hängte dem Gottesmann



wieder seine Wertsachen aus, entschuldigte sich für die Störung und bat darum, dass der Geistliche gut von ihm denken sollte.

Der Geistliche lebte noch viele Jahre nach dem Massaker von Lawrence. Was hatte er dem Gangster damals gesagt? Was hatte er an sich, dass den Gangster dazu bewegte, sich mit ihm hinzusetzen und zu reden? Wovon handelte diese Unterhaltung?

„Bist du ein Yankee-Sklavereigegner?“ wollte der Guerilla-Gangster wissen. „Ja, das bin ich“, erwiderte der Geistliche „und du weißt sehr gut, dass du dich schämen solltest für das, was du hier anrichtest!“

Damit zog er die Angelegenheit direkt auf die moralische Ebene. Gegen den Banditen war der Geistliche nur ein schwächliches Bürschchen, aber er forderte den Gangster moralisch heraus und kurz darauf wollte dieser beweisen, dass er ein gar nicht so schlechter Kerl sei, wie es den Anschein hatte.

Nachdem er den Geistlichen mit der Absicht aufweckte, ihn aufgrund seiner politischen Anschauung umzubringen, verbrachte er zwanzig Minuten sozusagen im Zeugenstand, um sein Alibi vorzulegen. Er ging gründlich auf seine persönliche Vorgeschichte ein, er ging bis in seine Kindheit zurück und wurde zeitweise richtig sentimental. Er erklärte wie eins zum anderen geführt habe und nun ja, hier sei er nun „Nun Partner, was hältst du jetzt von mir?“

Der Geistliche hatte das Gesetz der Vergeltung angewandt, auch wenn er es vielleicht nicht wusste. Man stelle sich vor, was geschehen wäre, wenn er mit einem Revolver in der Hand die Treppe herunter gekommen wäre und physische Kraft mit physischer Kraft begegnen wollte!

Aber das tat er nicht! Er beherrschte den Gangster, weil er ihn mit einer Kraft bezwang, die dem Banditen unbekannt war.

Woher kommt es, dass sich die Leute massenhaft um einen Menschen scharen, der zu Geld gekommen ist?

Nehmen Sie irgendjemanden, den Sie kennen, und der finanziellen Erfolg hat. Dieser Mensch wird Ihnen erzählen, dass sein Rat ständig gefragt ist und dass ihm immer wieder neue Gelegenheiten offeriert werden, noch mehr Geld zu verdienen.

„Wer hat, dem wird gegeben.
Wer aber nicht hat, dem wird auch das genommen, was er hat“.

Dieses biblische Zitat erschien mir lange Zeit absurd und dennoch ist es die reine Wahrheit, wenn wir es richtig verstehen.

Ja, wer hat, dem wird gegeben. Egal, ob jemand Misserfolg oder einen Mangel an Selbstbewusstsein hat, ob jemand Hass oder einen Mangel an Selbstbeherrschung hat, so werden ihm diese Dinge in noch viel größerem Maße gegeben.

Wenn er aber Erfolg, Selbstbewusstsein, Selbstbeherrschung, Geduld, Ausdauer und Beharrlichkeit hat, werden ihm auch diese Eigenschaften in viel größerem Maße gegeben.

Es mag manchmal durchaus nötig sein, der Gewalt mit der Gewalt zu begegnen, um einen Gegner abzuweisen, während er aber „danieder“ liegt, haben
<http://www.hogeba.de>

wir eine vorzügliche Gelegenheit, „Vergeltung“ zu üben, indem wir ihm die Hand hinstrecken und ihm einen besseren Weg zur Beilegung von Auseinandersetzungen aufzeigen.

Gleiches zieht Gleiches an! An Ihnen liegt die Entscheidung, wie Ihre Mitmenschen Sie behandeln sollten. Dabei hilft Ihnen das Gesetz der Vergeltung.

„Die göttliche Wirtschaft läuft automatisch und ist sehr einfach: Wir erhalten nur das, was wir geben“.

Wie wahr das ist! Wir erhalten nicht das, was wir gerne hätten, sondern das, was wir geben!

Beachten Sie dieses Gesetz! Nicht nur zur Erlangung materieller Gewinne, sondern vor allem zur Erlangung von Glück und Seelenfrieden!

Letztendlich ist das der wahre Erfolg, nach dem wir alle streben.

ZUSAMMENFASSUNG

In dieser Lektion haben wir ein großartiges Prinzip gelernt, wahrscheinlich sogar das wichtigste psychologische Prinzip überhaupt! Wir haben gelernt, dass unsere Gedanken und unser Verhalten im Umgang mit anderen einem Elektromagneten gleichen, der dieselben Gedanken und dieselben Verhaltensweisen wieder anzieht, wie wir selbst sie schaffen.

Wir haben gelernt, dass „Gleich und Gleich sich anziehen“, ob dies Gedanken sind oder durch die Tat zum Ausdruck gebrachtes Denken.

Wir haben gelernt, dass das menschliche Bewusstsein auf die von ihm empfangenen gedanklichen Eindrücke auf derselben Ebene reagiert.

Wir haben gelernt, dass das menschliche Bewusstsein der Erde gleicht, indem wir als Muskeltätigkeit ernten, was wir als Sinneseindruck säen.

Wir haben gelernt, dass Freundlichkeit wieder Freundlichkeit erzeugt und dass Unfreundlichkeit wieder Unfreundlichkeit erzeugt.

Wir haben gelernt, dass unser Verhalten im Umgang mit anderen - sei es freundlich oder unfreundlich, gerecht oder ungerecht - in noch größerem Maße auf uns zurückfällt!

Wir haben gelernt, dass das menschliche Bewusstsein auf alle aufgenommenen Sinneseindrücke auf derselben Ebene reagiert, deshalb wissen wir, was wir zu tun haben, wenn wir uns von anderen ein bestimmtes Verhalten wünschen.

Wir haben gelernt, dass Stolz und Sturheit weichen müssen, bevor wir das Gesetz der Vergeltung konstruktiv nutzen können.



Wir haben nicht gelernt, was das Gesetz der Vergeltung ist, aber wir haben gelernt, wie es wirkt und was es für uns tut. Aus diesem Grunde liegt es a uns selbst, dieses großartige Prinzip intelligent zu nutzen.

**Fragen Sie einen Weisen,
was er mehr als alles
andere wünscht,
und er wird Ihnen sagen,
dass er sich „mehr Weisheit“
wünscht.**



In der nächsten Lektion erfahren Sie weitere Gesetze, die auf vollkommene Art und Weise mit der hier dargestellten Erfolgsvoraussetzung der **Selbstbeherrschung** harmonisieren.

Gerade wenn Sie in dieser Lebensphilosophie noch Neuling sind, wird es Ihnen ein Höchstmaß an Selbstbeherrschung abverlangen, das größte Gesetz der nächsten Lektion anzuwenden. Hierbei geht es um **Extraleistungen** - darum, **mehr zu tun, als nur das, wofür Sie bezahlt werden.**

Die eigene Erfahrung wird Ihnen jedoch sehr bald zeigen, dass der Aufwand für die Entwicklung dieser Selbstbeherrschung mehr als gerechtfertigt ist, da die positiven Ergebnisse dieser Disziplin nicht ausbleiben können.

Hier Ihre **Inspiration des Tages** Nr. 371:

It's not what you are
that holds you back,
it's what you think
you're not!

Was Sie zurückhält,
ist nicht das,
was Sie sind,
sondern das, von dem Sie
glauben, dass Sie es nicht sind!

Dr. Dennis Waitley
(geb. 1924)

Psychologe und
Mentaltrainer der
NASA-Astronauten



Hinweis

Studieren Sie diese Übersicht sorgfältig und vergleichen Sie die Ergebnisse dieser Männer mit Ihren eigenen (in den beiden rechten Spalten).

Bewerten Sie sich in diesen zwei Spalten selbst - vor und nach dem Studium dieses Erfolgskurses!

Die fünfzehn Erfolgsgesetze

	Henry Ford	Benjamin Franklin	George Washington	Theodore Roosevelt	Abraham Lincoln	Woodrow Wilson	William H. Taft	Napoleon Bonaparte	Calvin Coolidge	Jesse James	Vorher	Nachher
1. Klarer Hauptzweck	100	100	100	100	100	100	100	100	100	-		
2. Selbstvertrauen	100	80	90	100	75	80	50	100	60	75		
3. Gewohnheit des Sparens	100	100	75	50	20	40	30	40	100	-		
4. Eigeninitiative und Führungseigenschaften	100	60	100	100	60	90	20	100	25	90		
5. Vorstellungskraft	90	90	80	80	70	80	65	90	50	60		
6. Begeisterung	75	80	90	100	60	90	50	80	50	80		
7. Selbstkontrolle	100	90	50	75	95	75	80	40	100	50		
8. Mehr tun als das, wofür man bezahlt wird	100	100	100	100	100	100	100	100	100	-		
9. Angenehmes Wesen	50	90	80	80	80	75	90	100	40	50		
10. Klar denken	90	80	75	60	90	80	80	90	70	20		
11. Konzentration	100	100	100	100	100	100	100	100	100	75		
12. Kooperation	75	100	100	50	90	40	100	50	60	50		
13. Aus Fehlern lernen	100	90	75	60	80	60	60	40	40	-		
14. Toleranz	90	100	80	75	100	70	100	10	75	-		
15. Die Goldene Regel	100	100	100	100	100	100	100	-	100	-		
Durchschnitt	91	90	86	82	81	79	75	70	71	37		

Anmerkung durch I-Bux.Com:

Bei den 10 Männern handelt es sich um

- Henry Ford (1863 - 1947) Automobilhersteller
- Benjamin Franklin (1706 - 1790) Verleger, Schriftsteller, Erfinder
- George Washington (1732 - 1799) US-Präsident
- Theodore Roosevelt (1858 - 1919) US-Präsident
- Abraham Lincoln (1809 - 1865) US-Präsident
- Woodrow Wilson (1856 - 1924) US-Präsident
- William Taft (1857 - 1930) US-Präsident
- Napoléon Bonaparte (1769 - 1821) Feldherr
- Calvin Coolidge (1872 - 1933) US-Präsident
- Jesse James (1847 - 1882) Bandit

Acht dieser Personen gelten als erfolgreich, zwei (Jesse James und Napoléon Bonaparte) als gescheitert. Indem Sie darauf achten, wo diese beiden Personen mit Null bewertet wurden, werden Sie den Grund des Scheitern erkennen.

Alle erfolgreichen Männer erreichten beim klaren Hauptzweck 100%. Dies ist eine unabdingbare Erfolgsvoraussetzung.

Sie können die obige Studie auch mit Personen aus Ihrem eigenen Bekanntenkreis durchführen, zum Beispiel mit fünf „Erfolgreichen“ und fünf „Erfolgslosen“.

