

# 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-Serie ist völlig gratis.  
Es ist Ihnen ausdrücklich gestattet,  
die Kursteile gesamt oder auszugsweise an andere Personen weiterzugeben.



ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

*Teil 2  
- Ein zentrales Ziel -*

verfasst von Napoleon Hill

# Lektion 1: Das Mastermind

„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“  
von

Napoleon Hill

Lektion 2  
- Ein zentrales Ziel -



Hier Ihre Inspiration des Tages Nr. 333:

The best rose bush,  
after all, is not that  
which has the fewest thorns,  
but that which bears  
the finest roses!

**Der beste Rosenstrauch  
ist schließlich nicht  
derjenige, der die wenigsten  
Dornen hat, sondern jener,  
an dem die schönsten Rosen wachsen!**

Henry van Dyke  
(1852 - 1933)

Amerikanischer Schriftsteller



ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

verfasst von Napoleon Hill

Seite 74

## - Ein zentrales Ziel im Leben -

„Wenn Sie glauben,  
dass Sie es erreichen können,  
werden Sie es auch erreichen!!

Sie stehen nun am Anfang eines Kurses, der zum ersten Mal in der Geschichte der Menschheit auf den bekannten Faktoren aufbaut, welche von erfolgreichen Menschen schon immer angewandt wurden und auch weiterhin angewandt werden müssen.

Auf stilvolle Formulierungen kommt es in diesem Kursus nicht an; solche Überlegungen wurden hintangestellt. Hier geht es vielmehr um die Darstellung von Prinzipien und Gesetzmäßigkeiten, und zwar dergestalt, dass sie von Personen in den unterschiedlichen Gesellschaftsschichten umgesetzt werden können.

Einige der hier beschriebenen Prinzipien werden den Lesern bereits bekannt vorkommen. Von anderen hören Sie vielleicht zum ersten Mal. Für sämtliche Lektionen gilt, dass der Wert dieser Philosophie voll und ganz aus den gedanklichen Anregungen besteht, die die Leserin oder der Leser erfährt, und nicht so sehr aus den eigentlichen Kurseinheiten.

Dieser Kursus ist somit als geistige Stimulanz zu verstehen, die den Kursteilnehmer anregt, sein Bewusstsein auf ein **klar umrissenes Ziel** hin auszurichten und auf diese Weise die enorme Macht, welche von den meisten Menschen durch verkrampftes oder zielloses Denken vergeudet wird, effizient zu nutzen.

**Für den Erfolg ist Zweckgerichtetheit unabdingbar**, unabhängig davon, was Sie im einzelnen unter Erfolg oder Gelingen verstehen mögen. Allerdings ist die Zweckgerichtetheit auch eine Eigenschaft, die in vielen verwandten Bereichen ebenfalls gedankliche Veränderungen mit sich zieht.

Der Verfasser hat weite Strecken zurück gelegt, um mit eigenen Augen zu sehen, wie sich Jack Dempsey auf einen bevorstehenden Kampf vorbereitet. Er konnte beobachten, dass sich der Boxer nicht nur auf eine einzige Form des Trainings verließ, sondern eine Vielzahl verschiedener Übungen durchführte. Der Sandsack half ihm bei bestimmten Muskeln und trainierte auch sein Auge auf Schnelligkeit. Die Hanteln waren wieder für das Training anderer Muskeln vorgesehen. Laufen half ihm beim Aufbau der Bein- und Hüftmuskeln. Eine gut ausgewogene Nahrung lieferte ihm die Materialien, um einen Muskelaufbau ohne Fett zu erreichen. Ausreichender Schlaf, Erholung und Entspannung waren ebenfalls nötig, damit er Gewinnereigenschaften entwickeln konnte.

Der Kursteilnehmer wird nicht an einem Sieg im Ring, sondern an einem Sieg im Kampf des Lebens interessiert sein. Auch hier gibt es eine Vielzahl von Faktoren zu beachten. Ein gut organisierter, wachsamer und energetischer Geist ist die Folge einer Reihe von Anreizen, welche allesamt in der vorliegenden Kurseinheit zur Sprache kommen.

Zur Erinnerung sei gesagt, dass der Geist ebenfalls eines Spektrums an Übungen bedarf, so wie dies auch für den Körper gilt; nur so kann er systematisch entwickelt und gefördert werden.

<http://klaus-coaching.de>





Pferde werden auf verschiedene Gangarten trainiert. Man lässt sie über Hindernisse springen, wodurch sie durch Gewohnheit und Wiederholung unterschiedliche Schrittararten entwickeln. Auf ähnliche Weise wird auch menschliches Bewusstsein trainiert und geschult; es wird einer Reihe gedanklicher Anregungen ausgesetzt.

Bevor Sie in dieser Philosophie weit fortgeschritten sind, werden Sie bereits bemerken, dass Ihnen beim Lesen dieser Kurseinheiten diverse Gedanken durch den Kopf gehen, die sich auf unterschiedliche Themen beziehen. Aus diesem Grunde sollten Sie einen **Notizblock** und einen **Schreibstift** zur Hand haben und die Gedanken oder „Ideen!“, die Ihnen bei der Lektüre kommen, sofort schriftlich festhalten.

Auf diese Weise werden Sie über eine Ideensammlung verfügen, nachdem Sie diesen Kursus zwei- oder dreimal durchgelesen haben. Diese Ideen werden bereits ausreichen, um den gesamten Lebensplan neu zu konzipieren.

Wenn Sie so vorgehen, wird Ihr Bewusstsein bald wie ein Magnet wirken und nützliche Ideen „aus der Luft! anziehen.

Sie würden sich selbst ein schlechtes Gefallen erweisen, wenn Sie mit der Haltung an diesen Kursus herangingen, dass Sie nicht mehr wissen und Kenntnisse benötigen, als Sie ohnedies bereits besitzen. Die Wahrheit ist, dass niemand bereits genug über ein Thema weiß, das ihn dazu befähigte, in diesem jeweiligen Bereich das letzte Wort zu sprechen.

Im Laufe der langen und mühevollen Aufgabe, einige meiner eigenen Wissenslücken zu beseitigen und den Weg für nützliche Lebenswahrheiten frei zu machen, habe ich in meiner gedanklichen Vorstellung am Eingangstor zum Leben häufig in großen Lettern die Aufschrift „armer Narr! gesehen; diese Aufschrift richtete sich an jene, die bereits alles zu wissen glaubten, während sich die Aufschrift „armer Sünder! an jene richtete, die sich für Heilige hielten.

Keiner von uns weiß im Grunde sehr viel. Aufgrund unseres Lesens kann dies auch gar nicht anders sein. Die Bescheidenheit geht dem Erfolg deshalb voran!

Nur wenn wir in unserem Herzen auch bescheiden sind, können wir die Erfahrungen und Gedankengänge anderer für uns nutzen.

Kling dies jetzt wie eine Moralpredigt?  
Und wenn schon, was wäre so schlimm daran?

Selbst „Predigten!“, so trocken und interesselos sie bisweilen auch sind, können von Nutzen sein, wenn sie dazu dienen, über die Schattenbereiche unseres Selbst nachzudenken, damit wir eine ungefähre Vorstellung von unserer Kleinheit und Oberflächlichkeit erhalten.

Das Studium des menschlichen Lesens beginnt am besten im Denken, und zwar durch eine eigene Bestandsaufnahme. Sobald Sie sich selbst gründlich kennen - sofern dies jemals der Fall sein kann - wissen Sie auch viel über andere.

Um andere kennen zu lernen - und zwar nicht so, wie es den Anschein hat, sondern so, wie sie wirklich sind -, sollten Sie sie wie folgt studieren:  
<http://klaus-coaching.de>



1. Anhand ihrer Körperhaltung und Gangweise,
2. anhand ihrer Stimmlage, -höhe und -fülle,
3. anhand ihres Blickes (ausweichend oder gerade),
4. anhand ihrer Worte (Art, Qualität, Ausrichtung).

Über diese geöffneten Fenster haben Sie Einblick in die Seele des Menschen und sehen, wie er wirklich ist.

Noch einen Schritt weitergehend, sollten Sie das Studium der Menschenkenntnis durchführen, wenn ...

- der Mensch wütend oder verärgert ist,
- wenn er verliebt ist,
- wenn Geld im Spiel ist,
- wenn er isst (alleine und sich unbeobachtet fühlt),
- wenn er schreibt,
- wenn er Probleme hat,
- wenn er gut gelaunt und siegesgewiss ist,
- wenn er niedergeschlagen und betrübt ist,
- wenn er einer katastrophalen Lage ausgesetzt ist,
- wenn er einen guten Eindruck machen will,
- wenn er vom Missgeschick anderer erfährt,
- wenn er vom Glück anderer erfährt,
- wenn er bei einer sportlichen Betätigung verliert,
- wenn er alleine und nachdenklich ist.

Bevor Sie einen Menschen wirklich kennen lernen können, müssen Sie ihn bei all den vorgenannten (und vielleicht noch weiteren) Stimmungen beobachten. Mit anderen Worten: Sie können einen Menschen nicht beurteilen, wenn Sie Ihr Urteil nur auf das stützen, was Sie momentan sehen. Zweifellos zählt auch der Anschein, er ist aber oft auch trügerisch.

Dieser Kursus wurde so konzipiert, dass sich der Teilnehmer, der die Einheiten beherrscht, bei der eigenen Beurteilung und bei der Beurteilung anderer nicht nur auf „Momentaufnahmen“ verlässt. Der Kursteilnehmer, der diese Philosophie verinnerlicht hat, wird durch die äußere Schale hindurchsehen können und sich von Trachtengesichtern, Kleidung, der so genannten Kultur und dergleichen nicht blenden lassen, sondern tief ins Innerste des anderen Menschen blicken.

Das ist eine sehr gewagte Behauptung!

Sie stünde hier nicht, wenn der Verfasser dieser Philosophie nicht durch jahrelanges Experimentieren und Analysieren zu dem Schluss gekommen wäre, dass dieses Versprechen abgegeben werden kann. Einige, die das Manuskript dieses Kurses gelesen haben, haben die Frage gestellt, warum er nicht als „Lehrgang für Verkäufer“ bezeichnet wurde. Die Antwort lautet, dass das Wort „Verkäufer“ in der Regel im Zusammenhang mit der Vermarktung von Waren oder Dienstleistungen gebraucht wird, eine solche Bezeichnung wäre demnach zu eng gewesen und hätte der wahren Natur dieses Kurses nicht Rechnung getragen. Zwar ist es richtig, dass dieser Kursus auch mit dem „Verkaufen“ zu tun hat, jedoch in einer wesentlich breiteren Bedeutung des Wortes.



Diese Philosophie soll diejenigen, die sie verinnerlicht haben, in die Lage versetzen, sich auf ihrem Lebensweg mit einem Minimum an Widerstand und Reibung erfolgreich zu „verkaufen“. Ein solcher Kursus muss den Teilnehmer deshalb dabei unterstützen, viele der von der Mehrheit der Menschen übersehenen Wahrheiten zu ordnen und zu nutzen und sich von der Mittelmäßigkeit zu lösen.

Nicht alle Menschen wollen über sämtliche Bereiche, die sich nachhaltig auf das Leben auswirken, die Wahrheit wissen. Für den Verfasser war es eine große Überraschung, dass so wenige Menschen bereit sind, die Wahrheit zu erfahren, wenn sie ihre eigenen Schwachstellen aufzeigen könnte.

Wir ziehen Illusionen den Realitäten vor!

Falls neue Wahrheiten überhaupt angenommen werden, dann mit der Mini-Preise des sprichwörtlichen Salzkörnchens. Einige wenige wollen mehr als ein Körnchen Wahrheit erfahren, aus diesem Grunde werden in der Einführungs- und auch in der vorliegenden Kurseinheit Themen angesprochen, die den Weg für neue Ideen frei machen, damit diese neuen Ideen nicht allzu schockierend kommen.

Was der Verfasser hiermit ausdrücken will, wurde vom Herausgeber des American Magazine in einem kürzlich erschienenen Beitrag wie folgt wiedergegeben:

„In einer regnerischen Nacht erzählte mir Karl Lomen, der Rentierkönig Alaskas, eine wahre Begebenheit. Sie hat mich seither nicht mehr losgelassen und ich gestatte mir, sie hiermit wiederzugeben:

Ein gewisser Eskimo aus Grönland, sagte Lomen, wurde vor mehreren Jahren auf eine amerikanische Expedition zum Nordpol mitgenommen. Als Dank für seine treuen Dienste brachte man ihn später zu einem Kurzbesuch nach New York City. Die Vielzahl der Eindrücke für Augen und Ohren erstaunten ihn sehr. Als er in sein Heimatdorf zurückkehrte, erzählte er Geschichten über Gebäude, die bis in den Himmel hinauf ragten, er schwärmte von Straßenbahnen, die er als bewegliche Häuser auf Schienen beschrieb und in denen Menschen saßen, während sich diese Häuser bewegten, er erzählte von Riesenbrücken, künstlichen Lichtern und all den anderen Erscheinungen der Metropole.

Seine Leute blickten ihn kalt an, drehten sich um und gingen wieder weg. Von da an war er in seinem Dorf als „Sagdruk! (der Lügner) bekannt und er nahm diese Schande mit in sein Grab. Bereits lange vor seinem Tod wusste niemand mehr seinen wirklichen Namen.

Als Knud Rasmussen von Grönland nach Alaska reiste, begleitete ihn ein Eskimo namens Mitek (Eiderente). Mitek besuchte Kopenhagen und New York, wo er viele Dinge zum ersten Mal sah und sehr beeindruckt war. Später, nach seiner Rückkehr nach Grönland, erinnerte er sich an Sagdruk und beschloss, seine Eindrücke für sich zu behalten. Er wollte seinen Leuten lieber Geschichten erzählen, die sie auch verstehen konnten, und mit denen er seinen Ruf nicht aufs Spiel setzte.

Er erzählte ihnen also, wie er und Doktor Rasmussen ein Kayak am Ufer eines großen Flusses, dem Hudson, aufbewahrten und dass er seinen Herrn jeden Morgen zum Jagen hinauspaddelte. Enten, Gänse und Seehunde gab es reichlich und sie genossen ihre Paddelausflüge sehr.

Mitek ist in den Augen seiner Landsleute ein sehr ehrlicher Mann. Seine Nachbarn behandeln ihn mit Respekt.

Der Weg des Wahrheitserzählers war immer schon steinig. Socrates muss  
<http://klaus-coaching.de>





te aus dem Schierlingsbecher trinken, Christus wurde gekreuzigt, der heilige Stephan gesteinigt, Bruno an den Brandpfahl gebunden, Galileo unter Hausarrest gestellt - die Geschichtsbücher ließen sich seitenlang mit blutigen Begebenheiten dieser Art füllen.

Irgendetwas in der menschlichen Natur widersetzt sich neuen Ideen

Wir lassen unsere Einstellungen und Vorurteile, die uns zusammen mit den Hausmöbeln vererbt wurden, nicht gerne durcheinander bringen. Allzu viele von uns begeben sich als Erwachsene in den Narkotikarschlaf und leben vom Fett überkommener Fettsucht. Falls sich eine neue Idee den Eintritt verschaffen will, fahren wir wutschnaubend aus unserem Narkotikarschlaf hoch.

Den Eskimos ist zumindest zugute zu halten, dass sie sich die von Sagluk beschriebenen Bilder nicht vorstellen konnten. Ihr einfaches Leben war zu lange bereits vom brütenden Nordlicht bestimmt gewesen.

Für den heutigen Menschen jedoch besteht kein Grund, sich frischen Ideen und neuen Erkenntnissen zu verschließen. Dennoch tut er es. Nichts ist tragischer - und häufiger - als geistige Trägheit. Auf zehn körperlich faule Menschen kommen zehntausend, die ihre geistige Regsamkeit eingestellt haben. Stagnierende Gehirne sind die Brutstätten von Angst.

Ein alter Farmer in Vermont pflegte seine Gebete mit der Bitte zu beginnen:

„Herr, gib mir geistige Aufgeschlossenheit!“

Falls mehr Leute seinem Beispiel folgten, könnten sie ihren Vorurteilen vielleicht entkommen. Wie angenehm wäre dann das Leben auf dieser Erde!

Jeder Mensch sollte sich fest vornehmen, aus Quellen, die nicht nur sein alltägliches Umfeld und seinen Beruf darstellen, immer wieder neue Ideen aufzunehmen.

Der Verstand lässt nach, stagniert und verschließt sich, wenn er nicht immer wieder neuen Ideen ausgesetzt wird. Der Landmann sollte häufiger einen Stadtbesuch unternehmen und durch die von hohen Gebäuden gesäumten Straßen spazieren. Er würde geistig erfrischt, begeisterter und besseren Mutes wieder auf seine Farm zurückkehren.

Der Städter sollte häufiger aufs Land fahren und neue Sinneseindrücke aufnehmen, die mit seinem üblichen Alltag nichts zu tun haben.

Jeder braucht in regelmäßigen Abständen einen „Tapetenwechsel“, genauso wie auch bei der Nahrung Vielfalt und Abwechslung erforderlich sind. Das Denken wird wacher, elastischer, schneller und exakter, wenn es neuen Ideen ausgesetzt war, die über das normale Tagesgeschehen hinausgehen.

Als Teilnehmer dieses Kurses tun Sie gut daran, die Ideen und Vorstellungen, mit denen Sie Ihr Tagwerk ausführen, immer wieder beiseite zu legen, um eine völlig neue (und manchmal sogar völlig unbekannte) Ideen- und Gedankenwelt zu betreten.

Hervorragend!

Sie werden Ihr Leben dann bei Abschluss dieses Kurses mit einem neuen  
<http://klaus-coaching.de>



Bestand an Gedanken, Ideen, Plänen und Anschauungen weiterführen und effizienter, begeisterter und zuversichtlicher ans Werk gehen, unabhängig davon, worum es sich bei Ihrem Werk handelt.

Haben Sie keine Scheu vor neuen Ideen! Diese könnten den Unterschied zwischen Erfolg und Versagen darstellen.

Einige der hier vorgestellten Ideen sind nicht näher erläuterungs- oder beweisbedürftig, da sie praktisch jedermann bekannt sind. Andere sind neu und aus diesem Grunde zögert der Kursteilnehmer vielleicht, sie zu akzeptieren.

Jedes in diesem Kursus beschriebene Prinzip wurde vom Verfasser gründlich erprobt und die meisten Gesetzmäßigkeiten wurden darüber hinaus von einer Reihe von Wissenschaftlern und anderen Personen, die zwischen Theorie und Praxis zu unterscheiden wissen, getestet.

Aus diesen Gründen ist bekannt, dass alle hier behandelten Prinzipien in dem Maße, in dem dies behauptet wird, funktionieren. Dennoch wird von keinem Kursteilnehmer verlangt, diese Einheiten zu übernehmen, ohne sich selbst durch Versuche, Experimente und Untersuchungen vergewissert zu haben, dass es sich hierbei um solide Gesetzmäßigkeiten handelt.

Der Kursteilnehmer sollte vor allem darauf achten, nicht dem weitverbreiteten Übel zum Opfer zu fallen, wonach Meinungen gebildet werden, ohne sich zunächst mit den Fakten zu beschäftigen. Herbert Spencer bringt dies in folgenden Worten anschaulich zum Ausdruck:

„Es gibt ein Prinzip, das jeder Information einen Riegel vorschiebt,  
das jedem Argument die Türe verschließt und  
einen Menschen unweigerlich in bleibender Unwissenheit hält.  
Dieses Prinzip heißt:  
Geringschätzung vor Prüfung!“

Dieses Prinzip sollte der Kursteilnehmer bedenken, wenn er das Gesetz des Mastermind studiert. Diese Gesetz behandelt ein völlig neues Prinzip der geistigen Tätigkeiten und dies alleine mag bereits Grund genug sein, warum es Mancher erst akzeptieren kann, nachdem er damit experimentiert hat.

Betrachtet man jedoch die Tatsache, dass das Gesetz des Mastermind die Basis vieler Leistungen von Menschen war, die als Genies gesehen werden, dann nimmt dieses Gesetz eine Bedeutung ein, die mehr als nur eine oberflächliche Beurteilung verdient.

Viele Wissenschaftler vertreten den Standpunkt, dass das Gesetz des Mastermind die Grundlage praktisch aller wichtigen Leistungen ist, die sich aus einem gemeinschaftlichen Bemühen ergeben haben.

Der verstorbene Dr. Alexander Graham Bell sagte, dass das Gesetz des Mastermind, so wie es in dieser Philosophie beschrieben wird, nicht nur „Hand und Fuß“ habe, sondern dass die Zeit kommen würde, in denen es in allen Psychologiekursen gelehrt würde.

Charles P. Steinmetz sagte, dass er mit diesem Gesetz experimentiert hätte und zur selben Schlussfolgerung gekommen sei, bevor sich der Verfasser über dieses Thema äußert habe.

Luther Burbank und John Burroughs äußerten sich ähnlich.

<http://klaus-coaching.de>

Edison wurde zu diesem Thema zwar nie befragt, andere von ihm gemachte Aussagen weisen jedoch darauf hin, dass er dieses Gesetz als Möglichkeit, wahrscheinlich sogar als Realität, bezeichnen würde.

Dr. Elmer Gates sprach sich in einem Gespräch mit dem Verfasser bereits vor über fünfzehn Jahren zu Gunsten dieses Gesetzes aus. Dr. Gates ist ein lissenschaftler ersten Ranges und zählt zur selben Kategorie wie Steinmetz, Edison und Bell.

Der Verfasser dieses Kurses hat mit Dutzenden intelligenter Männer gesprochen, die zwar nicht allesamt lissenschaftler waren, aber die solide Basis des Gesetzes des Mastermind anerkannten. Personen, die nicht so befähigt sind, solche Sachverhalte zu beurteilen, sollten deshalb zu diesem Prinzip nur dann ihre Meinung abgeben, nachdem sie zunächst eine ernsthafte und systematische Untersuchung angestellt haben.

Gestatten Sie mir, Ihnen kurz darzulegen, was die vorliegende Kurseinheit für Sie bereit hält.

Da ich mich selbst auf die Anwendung dieses Gesetzes vorbereitet habe, darf ich diese Einleitung „in eigener Sache! verfassen. Den Beleg werden Sie in den sechzehn Lektionen finden, aus denen dieser Kursus besteht.

Die Tatsachen, welche für diesen Kursus herangezogen wurden, wurden im Laufe von über fünfundzwanzig Jahren beruflicher und fachlicher Erfahrung zusammen getragen und meine einzige Erklärung für die ziemlich freizügige Verwendung des persönlichen Pronomens in diesem Kursus findet seinen Grund darin, dass ich aus persönlicher Erfahrung schreibe.

Bevor dieser Lesekursus über die Erfolgsgesetze veröffentlicht wurde, sandte ich die Manuskripte an zwei renommierte Universitäten, mit der Bitte, sie von kompetenten Professoren lesen zu lassen, damit Aussagen, welche aus wirtschaftlicher Sicht eventuell unfundiert erschienen, beseitigt beziehungsweise berichtigt werden könnten.

Dieser Bitte wurde entsprochen und die Manuskripte wurden einer eingehenden Prüfung unterzogen. Das Ergebnis war, dass nicht eine inhaltliche Veränderung vorgenommen werden musste und nur ein oder zwei Formulierungen verändert wurden.

Einer der prüfenden Professoren äußerte sich unter anderem wie folgt:

„Es ist eine Tragödie, dass Jungen und Mädchen, die heutzutage eine High School (etwa: Gymnasium) besuchen, nicht gründlich in die fünfzehn Hauptteile Ihres Lesekurses eingewiesen werden. Es ist bedauerlich, dass die anerkannte Universität, der ich angehöre, sowie auch jede andere Universität, Ihren Kursus nicht zum festen Bestandteil ihres Lehrplans macht!.

Da dieser Lesekursus als Vorgabe oder Orientierung für die Erreichung von „Erfolg! dienen soll, ist es angebracht, das Wort „Erfolg! hier kurz zu definieren.

Leben anstrebt, erreichen kann, ohne dabei die Rechte anderer zu beschneiden.

Vor allem möchte ich das Wort „Macht“ betonen, da es untrennbar mit Erfolg verbunden ist. Wir leben in einer Welt und in einem Zeitalter eines intensiven Wettbewerbs und das Gesetz des Überlebens des Tüchtigsten ist überall zu sehen. Deshalb müssen alle, die dauerhaften Erfolg anstreben, diesen Erfolg mit Hilfe von Macht erreichen.

Und was ist „Macht“?

Macht ist geordneter Energieeinsatz. Dieser Kursus trägt nicht von ungefähr die Bezeichnung „Erfolgsgesetze“, denn er lehrt, wie man die **Fakten**, das **Wissen** und die Fähigkeiten geistig so organisieren kann, dass sich ein Machtzentrum ergibt.

Dieser Kursus verspricht Ihnen folgendes:

**Dass Sie über seine Beherrschung und Anwendung alles erreichen können, was Sie anstreben, allerdings mit folgender Einschränkung: sofern es „realistisch“ ist.**

Diese Einschränkung bezieht sich auf Ihre Vorbildung, Ihre Intelligenz (oder das Fehlen derselben), Ihre körperliche Ausdauer, Ihr Temperament und auf alle übrigen Eigenschaften, die in den sechzehn Lektionen dieses Kurses als Voraussetzungen für die Erlangung von Erfolg genannt werden.

Alle, die Erfolg erreicht haben, sind ohne eine einzige Ausnahme entweder bewusst oder unbewusst aufgrund der Umsetzung sämtlicher oder einiger der hier beschriebenen fünfzehn Faktoren zu ihren jeweiligen Erfolgen gekommen. Falls Sie an dieser Aussage zweifeln sollten, darf ich Ihnen ans Herz legen, diese sechzehn Lektionen zunächst soweit zu beherrschen, dass Sie mit einer gebührender Genauigkeit vorgehen können und Männer wie Carnegie, Rockefeller, Hill, Harriman, Ford und andere Personen dieses „Schlags“, die große Vermögen angehäuft haben, studieren. Sie werden dann sehen, dass diese Personen das Prinzip des organisierten Energieeinsatzes verstanden und angewandt haben. Dieses Prinzip zieht sich gleichsam wie ein roter Faden durch diesen gesamten Kursus.

Vor beinahe zwanzig Jahren interviewte ich Mr. Carnegie mit der Absicht, eine Geschichte über ihn zu schreiben. Bei diesem Gespräch fragte ich ihn danach, worauf er seine Erfolge zurückführe. Mit einem leichten Augenzwinkern antwortete er:

„Junger Mann, wollen Sie bitte definieren, was Sie unter 'Erfolg' verstehen, bevor ich Ihnen diese Frage beantworte?“

Er wartete zunächst etwas ab und bemerkte offensichtlich, dass ich von dieser Bitte etwas peinlich berührt war. Dann fuhr er fort:

„Gehe ich richtig in der Annahme, dass Sie sich mit dem Wort 'Erfolg' auf mein Geld beziehen?“



Ich versicherte ihm, dass Geld für die meisten Leute gleichbedeutend mit Erfolg sei. Darauf erwiderte er:

„Nun, falls Sie wissen wollen, wie ich zu meinem Geld gekommen bin - und dies für Sie dasselbe wie Erfolg ist - darf ich Ihnen sagen, dass wir hier in unserem Unternehmen ein Mastermind haben und dass diese Gruppe aus über einem Dutzend Männer besteht, die meine persönliche Mannschaft von Vorgesetzten, Abteilungsleitern, Buchhaltern und !hemikern und anderen Fachkräften umfasst. Keine einzige Person in dieser Gruppe ist das Mastermind, das ich hier meine, sondern alle zusammen wirken im Rahmen einer harmonischen Zusammenarbeit koordiniert, organisiert und zielgerichtet auf ein zentrales Ziel hin und bilden auf diese Weise das erwähnte Mastermind; jeder einzelne in dieser Gruppe konzentriert sich auf seine Aufgabe und zwar auf vorbildliche Art und Weise.“

In diesem Augenblick wurde die Saat für den vorliegenden Kursus in mein Denken gesät, diese Saat sollte jedoch erst viel später zu Keimen beginnen. Dieses Gespräch war der Beginn jahrelanger Nachforschungen und führte schließlich zur Entdeckung des in der Einführungslektion beschriebenen „Mastermindprinzips“.

Ich hörte sehr wohl, was Mr. !arnegie sagte, es bedurfte jedoch noch Jahre des weiteren Sammelns von Wissen und zahlreicher Kontakte mit der Geschäftswelt, bis ich endlich begriff, was er damals wirklich aussagte und ich das zugrunde liegende Prinzip verstand. Bei diesem Prinzip geht es um nicht mehr oder weniger als um organisierten Energieeinsatz. Darauf ist dieser Kursus aufgebaut.

!arnegies Team bildete ein „Mastermind“ und dieses „Superhirn“ war so gut organisiert, so gut koordiniert, so mächtig, dass es Mr. !arnegie praktisch in jedem geschäftlichen Bereich, den er sich vornahm, Millionen von Dollar einbrachte. Die Stahlbranche, in der dieses Team tätig war, war für die Anhäufung des !arnegie-Vermögens nicht das Ausschlaggebende. Dasselbe Vermögen hätte das „Mastermind“ auch im Kohlenhandel oder im Bankwesen, im Lebensmittelbereich oder anderswo erreichen können, da dahinter **Macht** stand - die Art von Macht, die auch Ihnen zur Verfügung steht, wenn Sie Ihre eigenen geistigen Fähigkeiten geordnet haben und sich mit anderen gut organisierten Gehirnen auf die Erreichung eines zentralen Ziels im Leben verbünden.

Eine sorgfältige Untersuchung einiger vormaliger Mitarbeiter Mr. !arnegies, welche ich nach Beginn dieses Kurses vornahm, ergab unzweifelhaft nicht nur, dass es ein solches Prinzip, das wir hier „Mastermind“ nennen, gibt, sondern auch, dass dieses Prinzip die Hauptursache für Mr. !arnegies Erfolge war.

!ahrscheinlich hatte niemand einen engeren Kontakt zu Mr. !arnegie als Mr. !. M. Schwab. Mr. Schwab beschrieb dieses „subtile Etwas“ in Mr. !arnegies Persönlichkeit, das ihn befähigte, ungeahnte Höhen zu erreichen, wie folgt:

„Ich habe nie jemanden kennen gelernt, der eine so große Vorstellungskraft, eine so lebhaftere Intelligenz und eine so instinktive Auffassungsgabe besaß. Ich hatte den Eindruck, als könnte er meine Gedanken mitlesen und durchschauen, was ich jemals getan hatte oder noch vorhatte.“

Er schien das nächste Wort bereits zu hören, bevor es ausgesprochen war. Seine geistige Regsamkeit war bemerkenswert und seine Gewohnheit, alles aufmerksam zu beobachten verlieh ihm in unzähligen Bereichen ein überraschendes Wissen.

Bei all dem war seine außergewöhnlichste Eigenschaft jedoch, dass er andere inspirieren konnte. Von ihm ging eine große Zuversicht aus. Man war sich vielleicht noch unschlüssig und zweifelte an einer Sache, die man dann mit Mr. Carnegie besprach. Er konnte einem im Nu klarmachen, dass man sich auf dem richtigen Weg befand. Danach wichen die Zweifel dem Glauben. Andersherum erkannte er sofort die Schwachstellen an einem Plan. Diese Eigenschaft, andere anzuziehen und zu motivieren entsprang seiner eigenen Stärke.

Die Ergebnisse seines Führungsstils waren erstaunlich. Ich vermute, dass es niemals zuvor in der Geschäftswelt einen Mann gab, der - ohne in der fachlichen Seite seiner Branche versiert zu sein - keinen Hehl daraus machte, dass er kein Stahlfachmann war und dennoch ein solches Unternehmen aufbauen konnte.

Mr. Carnegies Fähigkeit, Männer zu begeistern, beruhte auf etwas Tieferem als nur auf einer guten Urteilskraft!

Mit dem letzten Satz hat Mr. Schwab einen Gedanken zum Ausdruck gebracht, der die Theorie des „Mastermind“ bestätigt.

Mr. Schwab hat in der obigen Aussage bestätigt, dass Mr. Carnegie in jeder anderen Branche ebenso gute Erfolge erreichen hätten können. Es ist offensichtlich, dass seine Erfolge auf das Verständnis seines eigenen Bewusstseins und der Bewusstseine anderer Menschen zurückgingen und nicht auf fachliche Kenntnisse in der Stahlbranche.

Dieser Gedanke ist vor allem für jene, bis bisher noch keine außergewöhnlichen Erfolge vorweisen können, beruhigend, da er zeigt, dass es bei Erfolg einzig und allein darum geht, die Gesetzmäßigkeiten und Prinzipien, die allen zur Verfügung stehen, richtig anzuwenden. Diese Gesetzmäßigkeiten werden in den sechzehn Einheiten dieses Kurses umfassend beschrieben.

Mr. Carnegie lernte die Umsetzung des „Mastermindprinzips“. Dies befähigte ihn, sein eigenes Denken mit den Fähigkeiten anderer Männer zu kombinieren und diese gebündelte Energie auf ein zentrales Ziel auszurichten.

Jeder Strategie, sei es im Geschäftsleben oder in anderen Bereichen, versteht den Wert eines geordneten und koordinierten Einsatzes. Jeder Militärstrategie versteht, wieso er bei den feindlichen Kräften die Saat der Uneinigkeit zu säen hat, da er damit die Macht der Koordination unterhöhlt. Im letzten Weltkrieg war viel von den Wirkungen der Propaganda zu hören und es scheint keine Übertreibung zu sein, dass die desorganisierenden Kräfte der Propaganda zerstörerischer wirkten als die Affen und Sprengstoffe.

Einer der wesentlichen Wendepunkte des Weltkriegs trat ein, als die alliierten Kräfte der Leitung des französischen Generals Foch unterstellt wurden. Wie aus gut unterrichteten militärischen Kreisen verlautet, führte dieser Schritt dazu, dass die gegnerischen Armeen besiegt wurden.

Jede moderne Eisenbahnbrücke ist ein hervorragendes Beispiel für den leistungsvollen und organisierten Energieeinsatz, da sie zeigt, wie tausende Tonnen Gewicht von einer relativ kleinen Gruppe von Stahlpfeilern und -trägern getragen werden können, die so angeordnet sind, dass sich das Gewicht über die gesamte Gruppe verteilt.



Ein Mann hatte sieben Söhne, die ständig untereinander stritten. Eines Tages rief er sie zusammen und teilte ihnen mit, dass er ihnen vor Augen führen wolle, was sie mit diesem mangelnden Zusammenhalt anrichten könnten. Er hatte ein Bündel mit sieben sorgfältig zusammen gebundener Stöckchen vorbereitet. Ein Sohn um den anderen sollte nun versuchen, dieses Bündel zu zerbrechen. Jeder versuchte es - vergebens! Dann schnitt er die Schnur durch und gab jedem seiner Söhne ein Stöckchen, damit dieser es übers Knie bräche. Nachdem alle Stöckchen gebrochen waren, sagte er:

„Wenn ihr harmonisch zusammen arbeitet, seid ihr wie ein Bündel Stöckchen. Dann kann euch keiner bezwingen. Wenn ihr aber ständig streitet, kann euch jeder mit Leichtigkeit brechen!“

Die Geschichte dieses Mannes und seiner sieben streitsüchtigen Söhne vermittelt eine wertvolle Lektion. Diese Lektion gilt für jede Art von Gemeinschaft, für Arbeitgeber und Arbeitnehmer, für Staaten und Nationen.

Organisierter Krafteinsatz kann sehr mächtig sein. Diese Macht kann jedoch auch eine Gefahr sein, wenn sie nicht intelligent genutzt wird. Aus diesem Grunde wird in Kurseinheit sechzehn beschrieben, wie diese Macht des organisierten Einsatzes so gelenkt werden muss, dass sie zum Erfolg führt, und zwar zu einem Erfolg, der auf Ehrlichkeit und Gerechtigkeit beruht und letztendlich zum Glück führt.

Eine der größten Tragödien dieses Zeitalters des Kampfes und der Geldgier ist der Umstand, dass sich so wenige Menschen einer Tätigkeit widmen, die ihnen am besten zusagt. Eines der Ziele dieses Kurses ist es, jedem Teilnehmer seine besondere Nische aufzuzeigen, in der er Wohlstand und Glück in Fülle zu finden vermag. Zu diesem Zweck enthält dieser Kurs in Lektion sechzehn eine Tabelle zum Charakterstudium. Diese Tabelle soll dem Kurs-Teilnehmer bei seiner eigenen Bestandsaufnahme als Orientierung dienen und ihm helfen, seine ungenutzten in ihm schlummernden und brachliegenden Fähigkeiten und verborgenen Kräfte aufzudecken.

Dieser gesamte Kursus ist als Anregung gedacht, damit Sie sich und Ihre verborgenen Kräfte entdecken und den Ehrgeiz, die Vision und Entschlossenheit zum Erwachen bringen, um das zu erreichen, was Ihnen rechtmäßig zusteht.

Vor knapp dreißig Jahren arbeitete ein Mann in derselben Firma wie Henry Ford und verrichtete mehr oder weniger dieselbe Tätigkeit wie Ford. Man sagt, dass dieser Mann in gewisser Weise sogar ein kompetenterer Arbeiter war als Ford. Heute ist dieser Mann immer noch dort beschäftigt und arbeitet für weniger als hundert Dollar die Woche, während Mr. Ford der reichste Mann der Erde ist.

Welcher große Unterschied besteht zwischen diesen beiden Männern?

Was hat sie in finanzieller Hinsicht so weit voneinander entfernt?

Nur dies:

Ford verstand das Prinzip des organisierten Krafteinsatzes und wandte es an - der andere nicht.

Während diese Zeilen geschrieben werden, wird im Städtchen Shelby im Bundesstaat Ohio das Prinzip des organisierten Krafteinsatzes zum ersten Mal in der Weltgeschichte angewandt, um zwischen den Kirchen und den Geschäftsbetrieben einer Gemeinde eine engere Zusammenarbeit zu erreichen.

**Eine gute Enzyklopädie  
enthält die meisten  
Fakten, welche auf der Welt  
bekannt sind.**



**Diese sind jedoch  
so nutzlos wie  
Sanddünen,  
solange sie nicht organisiert  
und durch die Tat zum  
Ausdruck gebracht werden.**



Die Geistlichen und die Geschäftsleute haben eine Allianz eingegangen, die beiden Seiten zugute kommt, da sie beide Seiten stärkt. Diese Allianz hat der Stadt Shelby sowohl materielle wie auch moralische Vorteile gebracht, wie sie von nur wenigen Städten einer vergleichsweise Größe in Amerika genossen werden. Der Plan funktioniert so gut und zufrieden stellend, dass jetzt in anderen amerikanischen Städten ähnliche Bestrebungen im Gange sind.

Damit Sie eine konkretere Vorstellung davon erhalten, wie wirksam das Prinzip des organisierten Krafteinsatzes angewandt werden kann, darf ich Sie einladen, einen Augenblick darüber nachzudenken, wie das Ergebnis aussähe, wenn jede Kirche und jede Zeitung sowie jeder Rotary Club und jeder Kiwanis Club, jeder Berbeclub und jeder Frauenbund, jeder Bürgerverein und jede ähnliche Vereinigung in Ihrer oder in einer anderen Stadt eine Allianz bildeten, mit der Absicht, ihre Macht zu bündeln und sie zum Wohle aller Mitglieder dieser Organisationen einzusetzen.

Die Ergebnisse einer solchen Kräftebündelung dürften Ihre kühnsten Vorstellungen überschreiten.

In der Welt des organisierten Krafteinsatzes gibt es drei herausragende Mächte. Diese sind:  
die Kirchen,  
die Schulen und  
die Zeitungen.

Wenn sich diese drei großen Mächte und öffentlichen Meinungsbilder zusammenschließen, um die jeweils benötigten Veränderungen im menschlichen Verhalten herbeizuführen, wäre das Ergebnis gewaltig. Sie könnten zum Beispiel innerhalb einer einzigen Generation die jetzigen Standards der Berufsethik so verändern, dass es praktisch beruflichem Selbstmord gliche, seine Geschäfte auf andere Weise als unter Beachtung der goldenen Regel abzuwickeln. Eine solche Allianz hätte innerhalb einer Generation genügend Einfluss, um die beruflichen, sozialen und moralischen Tendenzen in der gesamten zivilisierten Welt zu verändern.

Eine solche Allianz hätte auch genügend Macht, um den künftigen Generationen wünschenswerte Ideale aufzuzeigen.

Macht ist organisierter Krafteinsatz; dies wurde bereits erwähnt.  
Erfolg beruht auf Macht!

Die obigen Beispiele habe ich angeführt, damit Sie verstehen, was mit dem Begriff „organisierter Krafteinsatz! (oder „Energieeinsatz!) gemeint ist. Um dies noch deutlicher auszuführen, wiederhole ich nochmals die Aussage, dass die Anhäufung eines großen Vermögens und die Erreichung jedes hohen Ziels im Leben, wofür wir üblicherweise den Ausdruck „Erfolg! verwenden, auf dem Verständnis und der Verinnerlichung der Hauptprinzipien aus diesen sechzehn Lektionen beruhen.

Dieser Kursus befindet sich in völliger Harmonie mit den Grundsätzen der Wirtschaft und mit den Prinzipien angewandter Psychologie. Sie werden bemerken, dass diese Lektionen - die bei ihrer praktischen Umsetzung nicht ohne das Wissen der Psychologie auskommen - in ausreichendem Umfang auch eine Erklärung der psychologischen Prinzipien enthalten, welche zum leichten Verständnis dieser Lektionen erforderlich sind.



Bevor die Manuskripte für diesen Kursus an den Verleger gingen, wurden sie auch einigen der bedeutendsten Bankiers und Geschäftsleute Amerikas vorgelegt, damit sie aus praktischer Sicht geprüft, analysiert und kritisiert werden könnten. Einer der bekanntesten New Yorker Bankiers reichte das Manuskript mit folgendem Kommentar zurück:

„Ich besitze einen Master-Titel von der Yale-Universität, aber ich würde alles, was mir dieser Titel gebracht hat, gerne gegen das tauschen, was mir die Erfolgsgesetze vermittelt haben, wenn ich während meines Studiums an der Universität darauf Zugriff gehabt hätte.

Meine Frau und meine Tochter haben die Manuskripte ebenfalls gelesen und meine Frau hat Ihren Kursus als „die Meistertastatur des Lebens! bezeichnet, weil sie der Meinung ist, dass jeder, der die Umsetzung verstanden hat, in seinem jeweiligen Bereich damit eine vollkommene Symphonie vortragen kann, so wie ein Pianist jede Melodie spielen kann, sobald er die Tastatur seines Klaviers und die Grundlagen der Musik beherrscht!



Keine zwei Menschen auf der Welt sind absolut gleich. Aus diesem Grunde wird es keine zwei Menschen geben, die aus diesem Kursus haargleich dasselbe Ergebnis ziehen und zu einer völlig übereinstimmenden Anschauung gelangen. Jeder Kursteilnehmer sollte den Kursus lesen, ihn verstehen und danach diejenige Inhalte umsetzen, die er oder sie zum Zwecke der Entwicklung einer abgerundeten Persönlichkeit benötigt.

Bevor das entsprechende Wissen herausgezogen werden kann, ist allerdings eine Selbstanalyse nötig. Hierbei hilft Ihnen der Fragebogen, der in Einheit sechzehn enthalten ist; dieser ermöglicht die Feststellung der eigenen Schwachpunkte. Dieser Fragebogen sollte erst ausgefüllt werden, nachdem der Kursteilnehmer den gesamten Kursus gründlich beherrscht; erst dann ist er in der Lage, die Fragen exakt und mit einem genügenden Verständnis seiner selbst zu beantworten. Anhand des erwähnten Fragebogens kann ein erfahrener Charakteranalytiker die persönlichen Fähigkeiten so leicht und genau ermitteln, wie ein Kaufmann eine Inventur seines Lagerbestands durchführen kann.

Dieser Kursus soll dem Teilnehmer helfen, seine natürlichen Talente und Neigungen zu entdecken und das aus der Erfahrung gewonnene Wissen zu ordnen, zu koordinieren und zu nutzen. Über zwanzig Jahre lang habe ich das in diesen Kursus eingeflossene Material gesammelt, ausgewertet und klassifiziert. In den letzten vierzehn Jahren haben ich mehr als 16.000 Männer und Frauen analysiert; alle im Rahmen dieser Analysen gewonnenen Fakten habe ich sorgfältig geordnet und in diesen Kursus eingebaut. Diese Analysen brachten viele interessante Tatsachen zutage, welche dazu beitrugen, dass der Kursus praxisbezogen und anwendbar ist. So habe ich zum Beispiel entdeckt, dass fünfundneunzig Prozent aller Personen, die ich untersuchte, als Versager einzustufen sind; nur fünf Prozent waren erfolgreich (wobei ich mit dem Ausdruck „Versager! meine, dass sie bei der Erlangung von Lebensglück versagt haben und sie sich die normalen Bedürfnisse des Lebens nur mit einem Übermaß an Mühsal erfüllen konnten). Falls die Lebensläufe sämtliche Erdenbewohner ausgewertet werden könnten, dürfte - so vermute ich - ein ähnliches Verhältnis zwischen Erfolgreichen und Erfolglosen zutage treten.

Der Kampf um die bloße Existenz ist bei Menschen, die nicht gelernt haben, ihre natürlichen Talente zu organisieren und auszurichten, unerhört groß, während auf der anderen Seite die Befriedigung von Bedürfnissen und gar der Erwerb von Luxusgütern denjenigen Menschen relativ leicht fällt, die das Prinzip des organisierten Krafteinsatzes gemeistert haben.

Eines der erstaunlichsten Ergebnisse der Untersuchung der genannten 16.000 Personen war die Entdeckung, dass sich die fünfundneunzig Prozent, die als „gescheitert! betrachtet werden mussten, deshalb in dieser Gruppe befanden, weil sie **kein zentrales Lebensziel** verfolgten, während die fünf Prozent der Erfolgreichen nicht nur eine **klare Linie und Ausrichtung** hatten, sondern darüber hinaus über **genaue Pläne** für die Erreichung ihrer Ziele verfügten!

Ein weiterer wichtiger Tatbestand, der sich aus dieser Untersuchung ergab, war, dass die **fünfundneunzig Prozent** der Erfolglosen einer Arbeit nachgingen, die ihnen **zuwider** war, während die **fünf Prozent** eine Tätigkeit ausübten, die sie **gerne** verrichteten.

Es ist sehr zu bezweifeln, ob ein Mensch versagen kann, der die Arbeit verrichtet, die ihm am meisten zusagt.

leiterhin zeigte die erwähnte Untersuchung, dass sich die fünf Prozent der Erfolgreichen allesamt die Gewohnheit angeeignet hatten, Geld zu **sparen**, während die fünfundneunzig Prozent der Versager keine Ersparnisse vorzuweisen hatten. Dies ist ein Punkt, über den der Kursteilnehmer ernsthaft nachdenken sollte!

Eines der Hauptanliegen dieses Kurses besteht darin, den Teilnehmer bei der Ausübung seiner beruflichen Tätigkeit dergestalt zu unterstützen, dass diese Tätigkeit sowohl in finanzieller Hinsicht als auch unter dem Blickwinkel der beruflichen Zufriedenheit die größtmögliche Belohnung erbringt.



## Ein zentrales Ziel

Das Adjektiv „zentral! ist hier im Sinne von „fest umrissen!, „eindeutig! oder „konkret! zu verstehen. Diese Präzisierung ist wichtig, weil dieses !örtchen für den weiteren Teil dieser Lektion das wichtigste darstellt.

Es ist erschütternd genug, dass fünfundneunzig Prozent der Menschen auf dieser !elt ziellos durch das Leben irren, ohne auch nur die geringste Vorstellung davon zu haben, welche Arbeit am besten für sie geeignet sei, und auch ohne eine Vorstellung davon, dass ein **zentrales** Ziel, auf das sie zuarbeiten, eine absolute Voraussetzung darstellt.

Für die !ahl einer **klaren Linie** gibt es sowohl eine psychologische wie eine wirtschaftliche Begründung. !idmen wir uns zunächst der psychologischen Seite: Es ist ein anerkanntes psychologisches Prinzip, dass der Mensch immer im Einklang mit seinen vorherrschenden Gedanken handelt.

Jedes zentrale Ziel, das in der Absicht, es zu verwirklichen, vorsätzlich in das **Tagesbewusstsein** eingepflanzt und dort gehalten wird, sättigt das gesamte **Unterbewusstsein** letztendlich so, dass es die physische Aktion des Körpers auf die Erreichung dieses Zweckes hin beeinflusst.

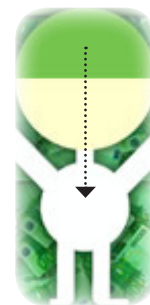
Ihr zentrales Ziel sollten Sie sehr sorgfältig wählen. Nachdem Sie es festgelegt haben, sollten Sie es **aufschreiben** und **an einer Stelle, an der Sie es mindestens einmal täglich sehen, anbringen**. Damit wird die psychologische Absicht verfolgt, es Ihrem Unterbewusstsein so nachhaltig einzuprägen, dass es dieses Ziel (diese Aufgabe/ dieses Anliegen) als Vorgabe oder **Zielanweisung** akzeptiert, welche letztlich Ihre Aktivitäten im Leben beherrscht und Sie Schritt für Schritt zur Erreichung dieses Ziels führt.

Das psychologische Prinzip, über das Sie Ihr zentrales Ziel Ihrem Unterbewusstsein einprägen, wird „Autosuggestion! genannt. Das ist eine Suggestion, die Sie sich wiederholt selbst vorgeben. Es handelt sich in gewisser !eise um eine Selbsthypnose, lassen Sie sich von diesem Begriff jedoch nicht abschrecken, denn eben dieses Prinzip wurde bereits von Napoléon Bonaparte angewandt, um sich von einem armen Korsianer zum Diktator Frankreichs emporzuschwingen. Es verhalf auch Thomas A. Edison von bescheidenen Anfängen als Zeitungsjunge zum führenden Erfinder auf der !elt. Über dassel - be Prinzip überwand Lincoln die breite Kluft zwischen seiner einfachen Herkunft aus einem Blockhaus in den Bergen von Kentucky zum Präsidenten der USA. Und dieses Prinzip war es auch, dass Theodore Roosevelt zum jüngsten Inhaber des amerikanischen Präsidentenamtes machte.

Sie brauchen vor dem Prinzip der Autosuggestion keinerlei Scheu zu haben, solange Sie sicher sind, dass es sich bei Ihrem Anliegen um eines handelt, das Ihnen dauerhaftes Glück bescheren wird. Achten Sie darauf, dass es sich bei Ihrem zentralen Ziel um ein **konstruktives Anliegen** handelt und dass es niemandem Mühsal oder Armut bringt. Dann wenden Sie das Prinzip der Autosuggestion für die rasche Erreichung dieses Zieles an.

An der Straßenecke, gegenüber des Zimmers, in dem ich jetzt schreibe, sehe ich einen Mann, der dort den lieben langen Tag steht und Erdnüsse verkauft. Er ist ständig sehr beschäftigt. !enn er nicht gerade dabei ist, einem Passanten Erdnüsse zu verkaufen, ist er eifrig am Rösten und Abpacken seiner !are.

<http://klaus-coaching.de>





Dieser Mann gehört zum großen Heer der genannten fünfundneunzig Prozent, denen es an einem zentralen Ziel mangelt. Er verkauft Erdnüsse, aber nicht, weil ihm das Erfüllung bringt und er dies lieber als alles andere täte, sondern weil er sich nie die Mühe gemacht hat, sich hinzusetzen, um über sein zentrales Ziel nachzudenken, das ihm eine größere Rendite für sein Tun einbrächte. Er ist deshalb ein Erdnussverkäufer, weil er im Meer des Lebens umherdriftet und das Tragische an seiner Arbeit ist nicht zuletzt, dass er mit demselben Aufwand in anderen Bereichen ein wesentlich lohnenderes Ergebnis erzielen würde.

Eine weitere Tragödie bei der Arbeit dieses Mannes ist der Umstand, dass er sich unwissentlich des Prinzips der Autosuggestion bedient, jedoch zu seinem Nachteil. Könnte man seine Gedanken zeichnen, würde man sicherlich außer dem Erdnussröstgerät, einigen Papierbeuteln und einer Menge umstehender Leute nichts weiter vorfinden. Dieser Mann könnte sich einer anderen Tätigkeit widmen, wenn er die Vision und den Ehrgeiz besäße, sich in einem lukrativeren Gewerbe vorzustellen und wenn er die Ausdauer hätte, dieses Bild so lange in seinem Geiste zu halten, bis es ihn dazu triebe, die entsprechenden praktischen Schritte einzuleiten. Wenn er seine Energie in eine Arbeit einbrächte, die auf das Erreichen eines zentralen Ziels ausgerichtet ist, könnte er bedeutend mehr erreichen.

Einer meiner engsten Freunde ist einer der bekanntesten Journalisten und Vortragsredner dieses Landes. Vor etwa zehn Jahren wurde er mit dem Prinzip der Autosuggestion bekannt und fing sogleich an, es in die Tat umzusetzen. Er arbeitete einen Plan aus, der sich als sehr brauchbar erwies. Damals war er weder schriftstellerisch tätig noch Redner.

Jede Tag kurz vor dem Einschlafen schloß er seine Augen und stellte sich vor seinem inneren Auge einen langen Konferenztisch vor, an dem er in seiner Vorstellung einige gut bekannte Herren platzierte, deren Eigenschaften er sich selbst aneignen wollte. An das Tischende setzte er Lincoln, seitlich saßen Napoleon, Washington, Emerson und Elbert Hubbard. Dann nahm er mit diesen imaginären Personen ein Gespräch auf, das etwa wie folgt abließ:

Mr. Lincoln, ich möchte in meinen eigenen Charakter die Eigenschaften der Geduld und der Fairness allen Menschen gegenüber aufnehmen und mir den Humor aneignen, der eine Ihrer hervorstechenden Merkmale ist. Ich benötige diese Eigenschaften und werde erst ruhen, wenn ich sie mir angeeignet habe.

Mr. Washington, ich möchte mir die Qualitäten der Vaterlandsliebe und der Menschenführung aneignen, die ich an Ihnen so schätze.

Mr. Emerson, ich möchte mir die von Ihnen vorgelebten Eigenschaften des Weitblicks und die Fähigkeit, die Naturgesetze, wie sie in den Steinen und wachsenden Bäumen sowie in den fließenden Bächen und sprießenden Blumen als auch in den Gesichtern kleiner Kinder zum Ausdruck gelangen, aneignen.

Napoleon, ich möchte die bei Ihnen sichtbare Eigenschaft der Selbstsicherheit und die Fähigkeit, aus Niederlagen gestärkt hervorzugehen, zum Bestandteil meines Charakters machen.

Lesen Sie auch  
Lincolns erstaunliche Lebensgeschichte -  
[aus psychologischer Sicht](#)



Mr. Hubbard, ich möchte mir die Eigenschaft aneignen, mich so klar, unmissverständlich und kraftvoll wie Sie auszudrücken.

Nach für Nacht berief dieser Mann über viele Monate hinweg seinen imaginären Rat ein, bis er diese Eigenschaften letztendlich seinem eigenen Unterbewusstsein so eingepägt hatte, dass er eine Kombination all dieser Persönlichkeiten heranbildete.

Das Unterbewusstsein lässt sich mit einem Magneten vergleichen, sobald es aktiviert und gründlich mit einem zentralen Ziel gesättigt ist, verfügt es über eine ausgeprägte Tendenz, alles, was zur Erlangung dieses Zieles nötig ist, anzuziehen. Gleiches zieht Gleiches an. Den Beweis hierfür sehen Sie an jedem Grashalm und an jedem wachsenden Baum. Die Eichel zieht aus dem Boden und aus der Luft alle notwendigen Stoffe an, damit die Eiche wächst. Sie wächst sich niemals teilweise zu einer Eichel und teilweise zu einer Pappel aus. Jedes Weizenkorn, das in die Erde eingepflanzt wird, zieht die Materialien an, aus denen wieder Weizen wächst.

Hierbei gibt es niemals ein Versehen, auch wenn Weizen und Gerste nebeneinander wachsen.

Alle Menschen sind ebenfalls diesem Gesetz der Anziehung unterworfen. Gehen Sie in einer beliebigen Stadt in eine billige Absteige und Sie werden dort Leute finden, die geistig in dieselbe Richtung tendieren. Gehen Sie andererseits in eine wohlhabende Wohngegend und Sie werden auch hier Gleichgesinnte finden. Erfolgreiche Menschen suchen die Gesellschaft anderer Erfolgreicher, während Erfolgslose wieder Erfolgslose anziehen.

Das Wasser sucht seinen Pegel mit keiner genaueren Gewissheit wie der Mensch die Gesellschaft anderer sucht, die in finanzieller und geistiger Hinsicht in etwa seinem Stand entsprechen. Ein Professor der Yale-Universität und ein Landstreicher haben keine gemeinsame Basis. Würde man sie längere Zeit so zusammenbringen, dass sie nicht ausweichen können, würden sich beide unwohl fühlen. Öl und Wasser vermischen sich ebenso wenig wie Menschen, die nichts gemeinsam haben.

All dies bringt uns zu folgender Aussage:

Sie werden Menschen anziehen, die mit Ihrer eigenen Lebensauffassung im Einklang stehen, ob Sie dies wünschen oder nicht. Da dies der Wahrheit entspricht, ist es umso wichtiger, dass Sie Ihrem Bewusstsein ein zentrales Ziel vorgeben, das Ihnen hilft, Menschen anzuziehen, die Ihnen helfen, statt Sie zu behindern.

Nehmen wir an, dass Ihr zentrales Ziel sehr weit von Ihrer jetzigen Lebenssituation entfernt ist. Was soll's?

Es ist Ihr gutes Recht, nein, es ist Ihre Pflicht, sich hohe Ziele zu setzen! Sie schulden es sich selbst und der Gemeinschaft, in der Sie leben, sich hohe Ziele zu setzen!

Vieles spricht dafür, dass ein Mensch, der sich ein zentrales Ziel vorgenommen hat, alles, was realistisch erreichbar ist, auch erreichen kann. Vor einigen Jahren wurde Louis Victor Eytinge im Strafgefängnis von Arizona zur lebenslangen Haft verurteilt. Wie er selbst behauptete, war er zu diesem Zeitpunkt durch und durch ein „schlechter Mensch!“. <http://klaus-coaching.de>



**Erzähl der Welt nicht,  
was du alles kannst,**

**mach es vor!**



Daneben war er tuberkulosekrank und es wurde davon ausgegangen, dass er innerhalb eines Jahres sterben würde.

Eytinge hatte allen Grund, sich mutlos zu fühlen. Die öffentliche Meinung war sehr gegen ihn eingestellt und er hatte auf der ganzen Welt keinen einzigen Freund, der ihm zur Seite gestanden hätte.

Dann passierte etwas im Denken dieses Mannes, das seine Gesundheit wiederherstellte, der Tuberkulose Einhalt gebot und schließlich sogar die Gefängnistore öffnete und ihm die Freiheit wieder gab.

Was war das?

Er entschloss sich, die Schwindsucht zu vertreiben und seine Gesundheit wiederzuerlangen. Das war ein sehr **zentrales Ziel**.

In nicht mal einem Jahr, nachdem er diese Entscheidung gefällt hatte, hatte er die Krankheit besiegt.

Dann erweiterte er sein **zentrales Ziel**, indem er sein Denken auf Freiheit ausrichtete. Bald öffneten sich ihm die Gefängnismauern.

Kein unerwünschtes Umfeld ist stark genug, um den Mann oder die Frau, die das Prinzip der Autosuggestion anzuwenden versteht, von der Verwirklichung eines zentralen Ziels abzuhalten. Ein solcher Mensch kann die Fesseln der Armut abwerfen, er kann tödliche Krankheitserreger zerstören, er kann sich aus elenden Verhältnissen befreien und zu Wohlstand und Erfüllung gelangen.

Alle großen Führungspersönlichkeiten stützen ihre Position auf einem **zentralen Ziel** ab. Ihre Anhänger folgen ihnen gerne, wenn sie wissen, dass die Person an der Spitze ein zentrales Ziel verfolgt und den Mut besitzt, dieses Anliegen durch die Tat zu unterstützen. Jedes störrische Pferd weiß sofort, wenn der Kutscher ein zentrales Ziel hat und die Zügel wieder fest in die Hand nimmt. Wenn ein Mensch mit einem zentralen Ziel durch eine Menge geht, lässt man ihn passieren, einem zögerlichen Menschen, der sich seines Tuns nicht sicher ist, treten die Leute auf die Zehen und weigern sich, ihn durchgehen zu lassen.

Nirgends ist der Mangel an einem zentralen Ziel offensichtlicher und schädlicher als im Umgang zwischen Eltern und Kindern. Kinder spüren sehr rasch die wankelmütige Haltung ihrer Eltern und nutzen diese schamlos aus.

Dies gilt für das gesamte Leben - Menschen mit einem zentralen Ziel flößen Respekt ein.

Falls ein Dampfschiff auf offener See seine Schaufelräder verliere und begönne, sich im Kreis zu drehen, würde es seinen Treibstoff bald aufbrauchen, ohne jemals wieder ans Ufer zu gelangen, selbst dann nicht, wenn es noch genügend Brennstoffe an Bord hätte, um die Strecke bis zum Ufer mehrmals zurückzulegen.

Der Mensch, der ohne ein zentrales Ziel vor sich hinlebt, das wiederum von einem klaren Plan für seine Erreichung getragen werden muss, ähnelt einem solchen Schiff, das seine Schaufelräder verloren hat. Harte Arbeit und gute Absichten reichen nicht aus, um einem Menschen zu Erfolg zu verhelfen, denn wie könnte ein solcher Mensch auch wissen, dass er den Erfolg erreicht hat, wenn er sich niemals ein zentrales Ziel gesetzt hat?



Jedes gut gebaute Haus begann in Form eines zentralen Zieles. Dazu kam ein klarer Plan in Form einer oder mehrerer Bauzeichnungen. Man stelle sich vor, was geschähe, wenn jemand versuchte, ein Haus auf gut Glück zu errichten und auf Pläne völlig verzichtete! Die Arbeiter aus den einzelnen Gewerken stünden sich ständig im Wege, Baumaterial läge wahllos umher, und jeder hätte eine andere Vorstellung davon, wie das Haus aussehen sollte. Das Ergebnis wären Chaos und Missverständnisse sowie eine ungeheure Geldverschwendung.



Haben Sie schon mal daran gedacht, dass die meisten Menschen die Schule verlassen, eine Beschäftigung annehmen oder einen Beruf ergreifen, ohne sich jemals auch nur im entferntesten Gedanken darüber zu machen, was ihr **zentrales Lebensziel** ist, geschweige denn, entsprechende Pläne auszuarbeiten? Da uns die Wissenschaft ziemlich genaue Vorgaben darüber bietet, wie ein Charakter analysiert werden kann und wie man eine für sich passende Lebensaufgabe finden kann, kommt es einer modernen Tragödie gleich, dass fünfundneunzig Prozent der erwachsenen Bevölkerung auf dieser Welt insofern als Versager bezeichnet werden müssen, als sie in der heutigen Arbeitswelt ihre eigene Nische nicht gefunden haben.

Falls **Erfolg** von Macht abhängt und falls Macht gleichbedeutend mit einem **organisierten Krafteinsatz** ist, und falls der erste Schritt in Richtung auf eine Ordnung und Organisation ein **zentrales Ziel** ist, dann ist leicht nachvollziehbar, warum eine solche zentrale Ausrichtung erfolgsentscheidend ist.

Solange der Mensch kein zentrales Lebensziel hat, vergeudet er seine Energien und verzettelt sich in so vielen Bereichen und verschiedenen Richtungen, dass er damit unmöglich Macht aufbauen kann, sondern ganz im Gegenteil Unschlüssigkeit und Schwächen fördert.

Mit Hilfe einer kleinen Lupe können Sie sich selbst den Wert eines organisierten Krafteinsatzes anschaulich vor Augen führen. Über eine solche Lupe können Sie Sonnenstrahlen so stark auf eine **zentrale** Stelle lenken, dass sie ein Loch in ein Holzbrett brennen. Sobald Sie die Lupe (die hier sinnbildlich für das **zentrale Ziel** steht) wieder wegnehmen, können dieselben Sonnenstrahlen noch eine Million Jahre auf dasselbe Brett scheinen, ohne dass sie jemals ein Loch hineinbrennen!

Tausend richtig angeordnete und über Drähte miteinander verbundene elektrischen Trockenbatterien erzeugen so viel Kraft, dass sie eine Großmaschine stundenlang betreiben können, dieselben Zellen brächten diese Maschine jedoch nicht einmal zum Anlaufen, wenn sie alleine eingesetzt würden.

Ihre geistigen Fähigkeiten gleichen diesen Trockenzellen. Wenn Sie Ihre Fähigkeiten geordnet nutzen, so wie es in diesen sechzehn Lektionen dargestellt wird, und sie auf die Erreichung eines zentralen Ziels ausrichten, können Sie vom kooperativen und akkumulativen Prinzip, aus dem Macht entsteht, profitieren. Bei diesem Prinzip handelt es sich um einen geordneten und organisierten Krafteinsatz!

Andrew Carnegies Rat lautete: „Setzen Sie alles auf eine Kante und danach achten Sie darauf, dass niemand dagegenstößt!!“ Damit meinte er, dass wir unsere Energien nicht auf tausenderlei Dinge verschleudern sollten. Carnegie war ein waschechter Wirtschaftler und wusste sehr wohl, dass die meisten Menschen gut daran täten, wenn sie ihre Energien auf eine einzige Sache ausrichteten und diese Sache dann vorbildlich erledigten.

<http://klaus-coaching.de>

Als der Plan zur Schaffung dieses Lesekurses Gestalt annahm, legte ich das erste Manuskript einem Professor der Universität von Texas vor und erzählte ihm sehr begeistert, dass ich ein Prinzip entdeckt hätte, das mir bei jedem öffentlichen Vortrag, den ich noch halten sollte, sehr hilfreich wäre, da es mir hülfe, mich besser vorzubereiten und meine Gedanken besser zu steuern.

Er sah sich die Aufzählung der fünfzehn Punkte einige Minuten lang an, wandte sich dann mir zu und sagte:

„Ja, Ihre Entdeckung wird Ihnen helfen, bessere Reden zu halten, doch damit nicht genug. Sie wird Ihnen auch helfen, klarer zu schreiben, denn in Ihren bisherigen Schriften habe ich bemerkt, dass Sie bisweilen abschweifende Gedankengänge haben. Sie beginnen zum Beispiel mit der Beschreibung eines schönen Berges in der Ferne, widmen dann wieder ein paar Sätze den Wildblumen vor Ihren Augen oder einem rauschenden Bergbach, oder Sie schreiben kurz über einen Singvogel und so bewegen Sie sich im Zickzack auf Ihren Berg zu. In Zukunft wird es Ihnen leichter fallen, einen Gegenstand zu beschreiben. Das gilt für die schriftliche Darstellung gleichermaßen wie für den mündlichen Vortrag, **weil Ihre fünfzehn Punkte die Grundlage geordneter Denkers darstellen!!**

Ein Mann ohne Beine traf einst einen anderen, der blind war. Um dem Blinden zu beweisen, dass er ein Mann der Vision war, schlug der Gehbehinderte dem anderen vor, dass sie sich zum Vorteil beider zusammenschließen sollten. „Ich klettere auf Ihren Rücken!, sagte er zum Blinden, „dann benutze ich Ihre Beine und Sie meine Augen. So kommen wir schneller voran!“

Aus gemeinsamen Anstrengungen erwächst Macht. Dieser Punkt kann nicht oft genug betont werden, weil er eine der wichtigsten Aussagen dieses Lesekurses ist. Die großen Vermögen dieser Welt wurden über das Prinzip der vereinten Bemühungen geschaffen. Was ein Einzelner in seinem Leben erreichen kann, ist bestensfalls mager, was über das Prinzip der Allianz geschaffen werden kann, ist praktisch grenzenlos.

Das „Mastermind!, auf das sich Carnegie während seines Gesprächs mit mir bezog, bestand aus einem Dutzend Gehirnen. In dieser Gruppe befanden sich Männer praktisch jedes Temperaments und jeder Neigung. Jeder Einzelne übernahm eine spezielle Rolle und zwar nur diese. Untereinander bestand ein ungetrübtes Verständnis und ein großer Teamgeist. Die Aufgabe Carnegies war es, für die Aufrechterhaltung der Harmonie unter diesen Männern zu sorgen.

Diese Aufgabe erledigte er vorzüglich!

Falls Sie mit den Regeln des amerikanischen Football vertraut sind, wissen Sie, dass die Gewinnermannschaft jene ist, die den Einsatz ihrer Spieler am besten koordiniert. Teamwork führt zum Sieg. Dies gilt auch für das Spiel des Lebens.

Bei Ihrem Bemühen um Erfolg sollten Sie immer wieder daran denken, dass Sie wissen müssen, was Sie sich von Ihrem zentralen Ziel versprechen und welchen Wert das Prinzip des organisierten Krafteinsatzes für die Erreichung Ihres Ziels einnimmt.

Auf unklare Weise hat fast jeder ein zentrales Ziel, nämlich den Wunsch nach

mehr Geld. Dies ist jedoch kein zentrales Ziel in dem Sinne, in dem dieser Begriff in dieser Lektion gebraucht wird.

Bevor Ihr Ziel als ein „zentrales! betrachtet werden kann - selbst wenn es sich hierbei um den Erwerb von Geld handeln sollte -, müssten Sie zunächst eine Entscheidung über die genaue Vorgehensweise treffen, welche Sie beim Erwerb von Geld zugrunde legen wollen. Zu sagen, dass Sie eine selbständige Tätigkeit aufnehmen sollten, wäre nicht ausreichend. Sie müssten entscheiden, um welche Tätigkeit es sich genau handelt. Sie müssten auch festlegen, wo Sie den Standort Ihres Betriebes oder Geschäfts ansiedeln wollen. Sie müssten des Weiteren entscheiden, nach welchen geschäftlichen Kriterien Sie dieses Geschäft führen wollen.

Auf die im Fragebogen, den ich für die Auswertung von 16.000 Personen zugrunde gelegt habe, enthaltene Frage: „Was ist Ihr zentrales Ziel im Leben?!“ antworteten viele sinngemäß wie folgt:

„Mein zentrales Ziel im Leben ist es, mich nützlich zu machen, der Welt einen möglichst großen Dienst zu erweisen und im Zuge dessen einen guten Lebensstand zu erreichen!“

Eine solche Antwort ist etwa so eindeutig, als würde die Vorstellung von der Größe eines Frosches mit den Ausmaßen des Universums verglichen!

Die vorliegende Kurseinheit beabsichtigt nicht, Ihnen vorzuschreiben, wie Ihre Lebensaufgabe aussehen sollte oder könnte; ein solches Unterfangen könnte nur nach eingehender Analyse Ihrer Persönlichkeit vorgenommen werden. Hier geht es vielmehr darum, Ihrem Bewusstsein eine klare Vorstellung von der Bedeutung eines **zentralen Ziels** einzuprägen - wobei die Art nebensächlich ist - und Ihnen den herausragenden Stellenwert eines **organisierten Energieeinsatzes** zu vermitteln, über den Sie die notwendige Macht erlangen, um Ihr zentrales Ziel zu verwirklichen.



Eine sorgfältige Beobachtung der Geschäftsphilosophie von über hundert Männern und Frauen, welche in ihren jeweiligen Bereichen außergewöhnliche Erfolge erzielen konnte, ergab, dass jede dieser Personen schnelle und klare Entscheidungen treffen konnte.

Die Gewohnheit, mit einem zentralen Ziel vorzugehen, wird Ihnen auch die Gewohnheit raschen Entscheidens vermitteln. Diese Gewohnheit kommt Ihnen in allen Lebenslagen zugute.

Darüber hinaus wird Ihnen die Gewohnheit, auf ein zentrales Ziel hinzuarbeiten, dabei helfen, Ihre Aufmerksamkeit solange auf eine bestimmte Aufgabe zu lenken, bis Sie sie vorbildlich erledigt haben.

Ein **konzentrierter Energieeinsatz** und die **Gewohnheit, auf ein zentrales Ziel hinzuarbeiten**, sind zwei Grundvoraussetzungen für das erfolgreiche Gelingen einer jeden Aufgabe. Diese beiden Voraussetzungen treten immer paarweise auf.

Die bekanntesten und erfolgreichsten Geschäftsleute waren immer diejenigen, die über eine rasche Entscheidungsfähigkeit verfügten und ein zentrales Ziel vor sich hatten.

Einige Beispiele ...

John D. Rockefeller wählte als sein zentrales Ziel, Amerika mit Fünf- und Zehnpfennignoten zu überfluten.  
<http://klaus-coaching.de>

Läden zu überziehen und konzentrierte sich auf diese eine Aufgabe, bis er sie erreicht hatte.

Irigley konzentrierte sich auf die Produktion und den Vertrieb von Kaugum - mipackungen zu fünf !ent und verwandelte dieses Idee in ein Millionenge - schäft.

Edison konzentrierte seine Arbeit auf harmonisierende Naturgesetze und entdeckte dabei mehr Zusammenhänge als jeder andere bisher lebende Mensch.

Henry L. Doherty konzentrierte sich auf die Errichtung und den Betrieb öffentlicher Versorgungseinrichtungen und wurde im Zuge dessen Multimillionär.

Ingersoll konzentrierte sich auf die Ein-Dollar-Uhr und vertrieb diese weltweit. Seine Idee bracht ihm Millionen ein.

Statler konzentrierte sich auf „lohlfühl-Hotels! und wurde dabei wohlha - bend.

Edwin !. Barnes konzentrierte sich auf den Vertrieb der Edison-Diktiergeräte und konnte sich bereits als junger Mann aus dem Geschäftsleben zurückziehen - mit mehr Geld als er jemals aufbrauchen konnte.

loodrow !ilson konzentrierte sich fünfundzwanzig Jahre lang auf das !ei - ße Haus und wurde dank seines zentralen Ziels zu seinem Hauptmieter.

Lincoln konzentrierte sich darauf, die Sklaven zu befreien und wurde der größte Präsident Amerikas.

Martin !. Littleton hörte einen Vortrag, der in ihm den !unsch auslöste, ein großer Anwalt zu werden. Er konzentrierte sich auf dieses Ziel und ist nunmehr der erfolgreichste Rechtsanwalt Amerikas. Für einen einzigen Fall erhält er bisweilen bis zu \$ 50.000,-.

Rockefeller konzentrierte sich auf Öl und wurde der reichste Mann seiner Generation.

Ford konzentrierte sich auf „Blechkisten! und wurde im Zuge dessen zum reichsten und mächtigen Mann, der jemals gelebt hat.

arnegie konzentrierte sich auf Stahl und verewigte seinen Namen in ganz Amerika in allen Bibliotheken.

Gillette konzentrierte sich auf einen Sicherheits-Rasierapparat, gab der !elt eine „babyglatte Rasur! und wurde zum Multimillionär.

George Eastman konzentrierte sich auf Kodak. Diese Idee brachte ihm ein Vermögen und Millionen von Menschen viel Freude.

Russell !onwell konzentrierte sich darauf, nur ein einziges Buch, „ Diamantenadern!, vorzutragen. Diese Idee brachte ihm über \$ 6.000.000,- ein.

Hearst konzentrierte sich auf Sensationsblätter und wurde damit ebenfalls zum Millionär.

Helen Keller konzentrierte sich darauf, sprechen zu lernen und obwohl sie <http://klaus-coaching.de>



taubstumm und blind war, erreichte sie ihr Ziel.

John H. Patterson konzentrierte sich auf Registrierkassen. Dies kam ihm und vielen anderen zugute.

Der deutsche Kaiser konzentrierte sich auf Krieg - und bekam eine gehörige Portion davon ab!

Fleischmann konzentrierte sich auf einen kleinen Hefekuchen und sandte dieses Gebäck um die ganze Welt.

Marshall Field konzentrierte sich auf das weltgrößte Einzelhandelsgeschäft - und es entstand vor seinen Augen.

Philip Armour konzentrierte sich auf Fleischkonservenfabriken und erwirtschaftete ein großes Vermögen.

Millionen von Menschen konzentrieren sich Tag für Tag auf **Armut** und **Misgeschicke** - und erhalten mehr als genug davon!

Die Gebrüder Wright konzentrierten sich auf Flugzeuge und beherrschten die Lüfte.

Pullmann konzentrierte sich auf den Schlafwagen. Diese Idee machte ihn reich und bescherte Millionen von Zugreisenden eine angenehme Fahrt.

Aus dieser Aufzählung ist ersichtlich, dass alle, die mit einem zentralen Ziel an ihr Werk gehen, dieses auch erreichen können.

Es gibt etwas, das **Sie** besser machen können als jeder andere auf dieser Welt. Danach sollten Sie suchen und nicht ruhen, bis Sie es gefunden haben. Das sollten Sie zu Ihrem zentralen Anliegen, Ihrem Hauptziel machen, und alle Ihre Anstrengungen so ausrichten, dass Sie es mit einer Gewinnerhaltung angehen. Auf Ihrer Suche für die Ihnen „auf den Leib geschnittene“ Tätigkeit tun Sie gut daran, sich vor Augen zu halten, dass Sie den größten Erfolg wahrscheinlich nur erreichen können, wenn Ihnen Ihre Arbeit liegt und sie Ihnen Spaß macht. Nur dann, wenn Sie mit Leib und Seele bei Ihrer Arbeit sein können, werden Sie optimale Ergebnisse erzielen.

Wenden wir uns nun zum besseren Verständnis und zur besseren Veranschaulichung nochmals den psychologischen Prinzipien, auf denen diese Kurseinheit basiert, da Sie es sich nicht leisten können, den wahren Grund hinter dem Einprägen eines zentralen Ziels in Ihr Bewusstsein zu verkennen. Bei diesen Prinzipien handelt es sich um folgende:

Erstens: Jede freiwillige Bewegung des menschlichen Körpers wird von Gedanken ausgelöst, gesteuert und gelenkt.

Zweitens: Das Vorhandensein eines Gedanken oder einer geistigen Vorstellung in Ihrem Bewusstsein hat die Tendenz, ein entsprechendes Gefühl auszulösen und Sie dazu zu drängen, dieses Gefühl in eine entsprechende muskuläre Tätigkeit umzusetzen, welche in völliger Harmonie mit der Art Ihres Gedankens steht.



Ein Beispiel:

Sie denken daran, mit einer Limpe zu zucken und es gibt zu diesem Zeitpunkt in Ihrem Tagesbewusstsein keine dagegen wirkenden Einflüsse oder Gedanken. In diesem Fall wird der motorische Nerv Ihren Gedanken vom Gehirn aus ausführen, woraufhin die entsprechende Muskelbewegung sofort stattfindet.

Drücken wir dieses Prinzip aus einer anderen Art aus:

Sie wählen beispielsweise ein zentrales Lebensziel und entscheiden sich bewusst für die Umsetzung dieses Ziels. Ab dem Zeitpunkt, in dem Sie diese Entscheidung treffen, wird dieses Ziel in Ihrem Bewusstsein zum vorherrschenden Gedanken und Sie sind ständig wachsam auf der Ausschau nach entsprechenden Fakten, Informationen und Wissen. Sobald Ihr zentrales Ziel in Ihrem Bewusstsein verankert ist, beginnt das Bewusstsein sowohl bewusst wie auch unbewusst mit dem Sammeln und Speichern von Material, das Ihnen bei der Erreichung Ihres Ziels behilflich ist!

Der innige Wunsch ist der auslösende Faktor, der Ihr zentrales Ziel bestimmt. Kein anderer Mensch kann Ihren vorherrschenden Wunsch für Sie auswählen, sobald Sie aber selbst diese Entscheidung getroffen haben, wird sie zum zentralen Ziel und Sie richten gleichsam solange ein Flutlicht auf Ihr Ziel, bis es sich verwirklicht hat, es sei denn, sie lassen zu, dass es von widersprüchlichen Wünschen oder Sehnsüchten wieder weggeschoben wird.

Damit die erfolgreiche Verwirklichung gewährleistet ist, muss das zentrale Ziel von einem **brennenden Verlangen** getragen werden. Ich habe festgestellt, dass Jungen und Mädchen, die auf die Hochschule überwechseln und für diese Ausbildung zahlen müssen, mehr Nutzen aus dem Lehrstoff zu ziehen scheinen als jene, deren Ausbildungskosten übernommen werden. Der Grund hierfür mag in der Tatsache zu finden sein, dass jene, die bereit sind, für ihre Ausbildung zu zahlen, auch ein brennendes Verlangen an der Aufnahme von Wissen haben.

Die Wissenschaft hat zweifelsfrei bewiesen, dass über das Prinzip der Autosuggestion jeder tief verwurzelte Wunsch den gesamten Körper und das Bewusstsein mit dem betreffenden Wunsch sättigt und durchdringt, und das Bewusstsein förmlich in einen mächtigen Magneten verwandelt, der das Wunschobjekt anzieht. Damit diese Aussage nicht missverstanden wird, darf ich sie nochmals anders formulieren:

**Der bloße Wunsch nach einem Auto wird nicht dazu führen, dass dieses Fahrzeug vor Ihre Wohnung rollt, das tiefe Verlangen nach einem Auto jedoch führt zu entsprechenden Handlungen, über die das Auto bezahlt werden kann.**

Nur Freiheit zu wünschen, wird einem Gefangenen das Zellentor nicht öffnen. Nur das tiefe Verlangen treibt ihn dazu, etwas zu tun, das ihm die Freiheit näherbringt.

Hier die Schritte, welche vom tiefen Verlangen zur Verwirklichung führen:

- ❖ Zunächst - das tiefe Verlangen;
- ❖ dann die Kristallisierung dieses Verlangens in ein zentrales Ziel,
- ❖ dann in ausreichendem Maße entsprechende Handlungen zur Erreichung dieses Ziels.



**Diese drei Schritte  
sind für die sichere Erreichung eines Ziels  
immer nötig!**

Ich kannte einmal ein armes Mädchen, das den tiefen Wunsch (das „Verlangen“) nach einem gut situierten Ehemann verspürte. Dieser Wunsch erfüllte sich auch, jedoch erst, nachdem sie den Wunsch in die Entwicklung einer attraktiven Persönlichkeit umgewandelt hatte, was wiederum dazu führte, dass ein entsprechender Mann auf sie aufmerksam wurde.

Ich selbst hatte einmal das tiefe Verlangen, den Charakter exakt analysieren zu können und dieses Verlangen war so ausgeprägt und tief verankert, dass es mich praktisch zehn Jahre lang dazu trieb, Männer und Frauen zu studieren und zu erforschen.

George S. Parker fertigt Füllfederhalter, die weltweit zu den Besten ihrer Art gehören und obwohl er sein Geschäft vom kleinen Städtchen Janesville in Wisconsin aus betreibt, konnte er sein Produkt auf dem gesamten Globus bekannt machen und in jedem zivilisierten Land der Welt absetzen. Vor über zwanzig Jahren hatte Mr. Parker seinem Bewusstsein das Ziel eingeprägt, den besten Füller herzustellen, der zu einem erschwinglichen Preis zu erstehen ist. Angetrieben wurde dieses Ziel vom tiefen Verlangen nach seiner Umsetzung und falls Sie einen Füllfederhalter besitzen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass Sie in Ihrem eigenen Haus einen Beleg für den Erfolg seines Wunsches finden.

Sie selbst sind Auftraggeber und Baumeister zugleich, und wie Männer, die Häuser aus Holz, Ziegeln und Stahl bauen, müssen auch Sie Pläne ausarbeiten, nach denen Sie Ihr Erfolgsgebäude errichten. Sie leben in einem fantastischen Zeitalter, in dem die Materialien für den Erfolg reichlich und billig vorhanden sind. Ihnen stehen die Archive der öffentlichen Bibliotheken zur Verfügung, die sorgfältig zusammengetragene Ergebnisse einer zweitausendjährigen Forschung in praktisch jedem Bereich, in dem Sie tätig werden wollen. Falls Sie Prediger werden wollen, steht Ihnen die gesamte Geschichte dessen zur Verfügung, was Menschen, die vor Ihnen gelebt haben, gelernt haben. Falls Sie Mechaniker werden wollen, steht Ihnen die gesamte Geschichte maschineller Erfindungen und die Entdeckung und Nutzung von Metallen und metallähnlichen Materialien zur Verfügung. Falls Sie Anwalt werden wollen, steht Ihnen die gesamte Geschichte des Rechtswesens zur Verfügung. Falls Sie Landwirt werden wollen, steht Ihnen das gesamte Wissen zur Verfügung, das Sie über Ackerbau und Viehzucht benötigen.

Die Welt hatte noch nie so viele Chancen zu bieten wie heute. Die Nachfrage nach Personen, die in den unterschiedlichsten Bereichen bessere Leistungen bieten ist überwältigend.

**Diese Kurseinheit ist erst dann abgeschlossen, nachdem Sie über Ihr zentrales Lebensziel eine Entscheidung gefällt haben.**

**Danach beschreiben Sie dieses Ziel schriftlich und bringen es an einer Stelle an, an der Sie es jeden Morgen nach dem Aufwachen und jede Nacht vor dem Einschlafen sehen!**

Wir neigen zum Aufschieben und Verschleppen.



Warum viele Worte darum machen? Sie wissen selbst, dass Sie Ihr Holz selbst hauen und Ihr Messer selbst tragen müssen.

Sie selbst legen Ihr zentrales Ziel fest, wieso also lange Ausführungen über etwas, was Sie ohnedies bereits wissen?

Anfangen kann jeder -  
durchhalten  
nicht!





Ihr zentrales Ziel müssen Sie für sich **selbst** festlegen. Das kann und wird Ihnen niemand abnehmen.

Können Sie es tun?  
Woher?

Beginnen Sie jetzt mit der Analyse Ihrer Wünsche und Sehnsüchte und finden Sie heraus, was Sie wollen. Dann treffen Sie die feste Entscheidung, es auch zu erreichen!

In Lektion drei erfahren Sie den nächsten Schritt und wie Sie dabei vorgehen. In diesem Erfolgskurs wird nichts dem Glück überlassen, jeder Schritt wird Ihnen genau aufgezeigt. Ihr Part besteht darin, diesen Anweisungen solange zu folgen, bis Sie Ihr Ziel erreicht haben. Achten Sie darauf, dass dieses **Ziel klar und spezifisch** ist und dass es von Ausdauer und Beharrlichkeit getragen ist. Das Wort „unmöglich!“ hat in diesem Plan keinen Platz!

Denken Sie bei der Ausformulierung Ihres zentralen Ziels auch daran, dass Sie nicht zu hoch zielen können!

Bedenken Sie weiterhin die ewige Wahrheit, dass Sie nur ankommen können, wenn Sie sich auf den Weg machen. Falls Ihr Lebensziel vage ist, werden auch Ihre Ergebnisse vage - und sicherlich auch kümmerlich - ausfallen.

Seien Sie sich klar darüber,  
was Sie wollen,  
wann Sie es wollen und  
warum Sie es wollen -  
und auch darüber, wie Sie dabei vorzugehen beabsichtigen.

Psychologielehrern und -studenten ist dies als die !!!-Formel bekannt:

Was  
Wann  
Warum  
Woher?

Lesen Sie die vorliegende Kurseinheit bitte **viermal** durch - jeweils mit einem zeitlichen Abstand von einer Woche.

Ihr Erfolg bei der Umsetzung dieses Kurses und bei der Erreichung Ihrer Erfolge hängt zu einem großen Teil - vielleicht sogar ausschließlich - davon ab, in welchem Maße Sie **sämtliche** hier enthaltenen Anweisungen umsetzen.

Stellen Sie keine eigenen Studienregeln auf. Richten Sie sich lieber nach den hier vorgegebenen; diese sind das Ergebnis jahrelanger Überlegungen und praktischer Versuche. Falls Sie eher eine experimentierfreudige Natur sind, sollten Sie damit warten, bis Sie diese Kursinhalte soweit beherrschen, wie vom Verfasser empfohlen. Sie werden Ihre Eigenversuche dann aus einer sichereren Position heraus durchführen können. Vorläufig sollten Sie sich mit der Rolle des Kursteilnehmers bescheiden. Nachdem Sie diese Inhalte beherrschen, mag es durchaus sein, dass aus dem Teilnehmer auch ein Lehrer und Vermittler wird.

Falls Sie sich getreulich nach den Anweisungen richten, werden Sie so sicher Erfolg haben, wie Wasser immer bergab fließt!

<http://klaus-coaching.de>



## Hinweise für die Umsetzung der Prinzipien aus dieser Lektion

In der Einführungslektion wurden Sie mit dem psychologischen Prinzip des „Mastermind! vertraut.

Sie sind nun soweit, um Ihr zentrales Ziel anhand dieses Prinzips in eine Wirklichkeit zu verwandeln. Vermutlich ist Ihnen bereits der Gedanke gekommen, dass man auf ein zentrales Ziel auch gleich verzichten könne, wenn man nicht auch einen sehr klaren und praktischen Plan für seine Verwirklichung besitzt.

Ihr erster Schritt besteht nun in der Festlegung Ihres zentralen Ziels.

Ihr nächster Schritt besteht in der schriftlichen Verfassung einer klaren und knappen Beschreibung dieses Ziels.

Als nächstes sollten Sie den Plan (oder die Pläne), anhand dessen (bzw. derer) Sie Ihr Ziel erreichen wollen, schriftlich festlegen.

Der letzte Schritt beinhaltet die Bildung einer Allianz mit einer oder mehreren Personen, die diese Pläne zusammen mit Ihnen umsetzen und Ihr zentrales Ziel zur Verwirklichung führen.

Der Zweck dieses freundschaftlichen Bündnisses ist es, das Mastermindprinzip für die Umsetzung Ihres Plans zu nutzen. Dieses Bündnis sollte zwischen Ihnen und solchen Menschen geschlossen werden, die Ihre besten Interessen im Sinne haben. Falls Sie verheiratet sind, sollte einer der Mastermindpartner Ihr Lebenspartner sein, jedoch unter der Voraussetzung, dass zwischen Ihnen ein normales Vertrauensverhältnis und gegenseitige Zuneigung besteht. Andere Teilnehmer dieses Bündnisses könnten beispielsweise Ihre Mutter, Ihr Vater, Ihre Geschwister oder enge Freunde sein.

Falls die Personen, die Sie zwecks Teilnahme an Ihrem Bündnis ansprechen, an das Gebet glauben, bitten Sie sie, den Zweck dieses Bündnisses mit in das tägliche Gebet aufzunehmen.

Nun zu einer der ausschlaggebendsten Regeln, welche Sie zu befolgen haben:

Treffen Sie mit einem oder mit allen Teilnehmern Ihres freundschaftlichen Bündnisses die Abmachung, dass Sie Ihnen gegenüber so positiv und definitiv wie möglich zum Ausdruck bringen sollen, **dass sie wissen, dass Sie Ihr zentrales Ziel erreichen können und werden!** Diese Bejahung oder Aussage sollten sie Ihnen gegenüber mindestens einmal täglich zum Ausdruck bringen, nach Möglichkeit sogar öfter!

Diese Schritte müssen beharrlich und in dem festen Glauben, dass sie Sie zum gewünschten Ziel bringen, befolgt werden. Es reicht nicht aus, diese Pläne einige Tage oder Wochen lang zu beachten und dann wieder in die Schubladen zu legen!

**Sie müssen die beschriebene Prozedur solange befolgen, bis Sie Ihr zentrales Ziel erreicht haben, unabhängig davon, wie lange dies dauert!**

Ab und zu kann eine Planänderung erforderlich werden. In diesem Fall sollten Sie die gebotene Änderung sofort vornehmen. Kein Mensch verfügt über den genügenden Weitblick, um sämtliche Eventualitäten vorhersehen zu können.

Sollte ein Teilnehmer Ihres Bündnisses den Glauben an die Wirksamkeit des „Mastermindprinzips“ verlieren, verabschieden Sie sich sofort von dieser Person und suchen unverzüglich nach Ersatz!

Andrew Carnegie gab dem Verfasser gegenüber zum Ausdruck, dass er einige Mitglieder seines „Mastermind“ austauschen musste. Er erwähnte sogar, dass beinahe jedes der ursprünglichen Mitglieder später von einer loyaleren und begeisterteren Person ersetzt werden musste.

Wenn Sie von unloyalen und Ihnen nicht freundschaftlich gesinnten Personen umgeben sind, können Sie nicht Erfolg haben! Dies gilt unabhängig davon, wie Ihr zentrales Ziel beschaffen ist. Der Erfolg beruht auf Loyalität, Zuversicht, Redlichkeit, Zusammenhalt und anderen positiven Kräften, welche das Umfeld erfüllen müssen.

Viele Kursteilnehmer werden wahrscheinlich mit Personen Bündnisse oder Allianzen eingehen wollen, mit denen Sie bereits beruflich oder geschäftlich verbunden sind, um auf diese Weise ihre beruflichen Ziele zu erreichen. In solchen Fällen gelten dieselben Regeln, wie oben beschrieben. Bei Ihrem zentralen Ziel handelt es sich vielleicht um eines, das Ihnen persönlich am Herzen liegt, oder um eines, das Ihrer Branche oder Sparte zugute kommt. Das „Mastermindprinzip“ wirkt in beiden Fällen.

**Falls Sie bei der Umsetzung dieses Prinzips kurzzeitig oder dauerhaft scheitern sollten, dann deshalb, weil ein Teilnehmer Ihres Bündnisses nicht im Geiste der Zuversicht, Loyalität und zielgerichteten Ernsthaftigkeit in dieses Bündnis eingetreten ist!**

Ihr zentrales Ziel sollte zu Ihrem Steckenpferd werden. Reiten Sie dieses Steckenpferd ständig! Nehmen Sie es mit ins Bett, essen Sie mit ihm, spielen Sie mit ihm, arbeiten Sie mit ihm, leben Sie mit ihm und **denken** Sie mit ihm!



Was immer Sie sich wünschen, Sie können es erhalten, wenn Ihr Wunsch intensiv genug ist und Sie ihn aufrecht erhalten, immer unter der Voraussetzung, dass es sich um einen realistischen Wunsch handelt und **Sie daran glauben, dass Sie ihn erreichen**. Zwischen bloßem Wünschen und dem festen Daran-Glauben besteht ein großer Unterschied! Das Nichtverständnis dieses Unterschieds hat bereits Millionen von Menschen Misserfolg eingebracht. Leute, die anpacken, sind auch Leute, die an die Verwirklichung glauben. Für jemanden, der daran glaubt, dass er sein zentrales Ziel erreichen kann, gibt es kein „unmöglich!“. Solche Menschen **wissen**, dass Ihre Bemühungen von Erfolg gekrönt sein werden; falls ein Plan scheitert, ersetzen sie ihn durch einen anderen.

Jedes lohnenswerte Ergebnis war zu einem bestimmten Zeitpunkt auch durch Rückschläge gefährdet, bevor sich der Erfolg einstellen konnte. Edison machte über zehntausend Versuche, bevor es ihm gelang, seine erste Sprechmaschine zu entwickeln.

Falls es ein Wort gibt, das es im Zusammenhang mit dieser Lektion verdient, in großen Lettern geschrieben zu werden, lautet dieses:

# Ausdauer!

Sie besitzen nun den Zentralschlüssel für das Gelingen. Stecken Sie ihn in den Tempel des Wissens und schließen Sie das Eingangstor auf. Doch damit nicht genug. Sie müssen auch eintreten. Das Wissen wird Ihnen nicht vor die Füße gelegt.

Falls Ihnen diese Prinzipien neu sind, wird es anfangs nicht leicht sein. Sie werden oft straucheln und stolpern - gehen Sie weiter! Bald werden Sie das Schwierigste hinter sich haben.

Alles hat seinen Preis. Wirklich gratis ist gar nichts. Bei Ihren Versuchen mit dem Mastermindprinzip rangeln Sie mit der Natur in ihrer höchsten und edelsten Form. Die Natur lässt sich nicht austricksen oder übervorteilen. Sie wird Ihnen den Wunsch Ihres Begehrens erst aushändigen, wenn Sie **ständige, unnachgiebige und ausdauernde Bemühungen** gezeigt haben.

Mehr ist zu diesem Thema nicht zu sagen.

Ihnen wurde nun aufgezeigt,

was Sie tun müssen,  
wann Sie es tun müssen,  
wie Sie es tun müssen  
und warum Sie tun müssen.

Nach Abschluss der nächsten Lektion über das Selbstvertrauen werden Sie auch die innere Zuversicht und den Glauben an sich selbst besitzen, um diese Anweisungen zuverlässig durchzuführen.





Die **Nichterweiterung**  
seines geistigen Horizonts  
hat schon manchen  
dazu verdammt,



sein Leben als  
**passiver Zaungast**  
zu verbringen.