

ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

verfasst von
Napoleon Hill



Erfolgsgesetze

in sechzehn Lektionen

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

verfasst im Jahre 1928

von

Napoleon Hill



herausgegeben von

I-Bux.Com

Wissen, das Ihr Leben gestaltet

Diese E-Book-Reihe ist völlig gratis.

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

- Lektion 1: Das Mastermind
- Lektion 2: Ein zentrales Ziel
- Lektion 3: Selbstbewusstsein
- Lektion 4: Die Gewohnheit des Sparens
- Lektion 5: Eigeninitiative und Führungsqualitäten

„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von

Napoleon Hill

Lektion 6
- Vorstellungsvermögen -



**Wer über seinen
Nächsten herzieht,
gibt unwissentlich
preis, wie es in ihm
selbst aussieht.**

Vorstellungsgabe, Vorstellungskraft, Vorstellungsvermögen, Imaginationskraft, Fantasiereichtum - der Begriff ist nicht das Wesentliche (und wird aus stilistischen Gründen hier abwechselnd gebraucht), worauf es ankommt, ist, was damit gemeint ist:

Das Vorstellungsvermögen ist die Werkstatt des menschlichen Bewusstseins. Dort werden alte mit neuen Ideen und Fakten zusammengebracht und einer neuen Verwendung geführt. Ein Lexikon liefert folgende Definition:

„Die Gabe des konstruktiven Intellekts, Wissen oder Gedanken in Form neuer, origineller und rationeller Systeme zusammen zu fügen, die konstruktive oder schöpferische Fähigkeit, die Bilderkraft des Bewusstseins, die Ausgestaltung geistiger Bilder oder die geistige Darstellung von Gegenständen oder Ideen, insbesondere sinnlich wahrgenommener Objekte; auch die Wiedergabe und Kombination dieser geistigen Bilder oder Ideen bzw. neu aufgerufenen Fakten mit mehr oder weniger irrationalen oder abnormalen Veränderungen“.

Das Vorstellungsvermögen wurde als die Schöpferkraft der Seele bezeichnet, dies klingt jedoch etwas abstrakt und geht tiefer als für die Zwecke dieses Kurses erforderlich, da wir uns in diesem Teil darauf beschränken wollen, wie diese Gabe für die Erreichung materieller Ziele eingesetzt werden kann.

Sofern Sie die vorher gehende Lektion gründlich verstanden haben und beherrschen, wissen Sie jetzt, dass sich das Rohmaterial, aus dem Sie Ihr zentrales Ziel zusammen stellen und kombinierten, in Ihrer Vorstellung befindet. Sie wissen auch, dass Selbstbewusstsein sowie Eigeninitiative und Führungsqualitäten ebenfalls zunächst in Ihrer Vorstellung geschaffen werden müssen, bevor sie Wirklichkeit werden können, denn in der Werkstatt Ihrer Vorstellung wird das Prinzip der Autosuggestion eingesetzt, damit es die notwendigen Eigenschaften erschaffe.



Die vorliegende Lektion über das Vorstellungsvermögen könnten wir auch als den „Dreh- und Angelpunkt“ dieses Kurses bezeichnen, denn jede einzelne Kurseinheit führt wieder zu diesem Kurs zurück und dreht sich um dieses Prinzip.

Sie werden niemals ein **zentrales Lebensziel** haben,
 Sie werden niemals **Selbstbewusstsein** besitzen,
 Sie werden niemals mit **Eigeninitiative und Führungsqualitäten** gesegnet sein, außer Sie entwickeln diese Eigenschaften **zuerst in Ihrer Vorstellung** und können sich bereits in Besitz dieser Qualitäten sehen.

So wie der Eichbaum aus einem Keim in der Eichel wächst und sich der Vogel aus einem Keim im Ei entwickelt, werden auch Ihre Ergebnisse im materiellen Bereich aus den **geordneten** Plänen erwachsen, die Sie in Ihrer **Vorstellung** ausarbeiten.

- ❖ Zuerst kommt das Denken.
- ❖ Dann werden die Gedanken in Form von Ideen und Plänen geordnet.
- ❖ Als nächstes werden diese Pläne in Realität umgesetzt.

1. Nachdenken
2. Planen
3. Umsetzen

Am Anfang steht also die geistige Vorstellung.

Die Vorstellung ist sowohl interpretativ wie auch kreativ:
Sie kann Fakten, Konzepte und Ideen prüfen und sie kann daraus neue Kombinationen und Pläne erstellen.

Aufgrund seiner interpretativen Fähigkeit besitzt das Vorstellungsvermögen ein etwas, das ihm normalerweise nicht zugeschrieben wird, nämlich die Macht, von außen kommende Schwingungen und Gedankenwellen zu registrieren, so wie ein Rundfunkgerät Schallwellen aufnimmt. Das Prinzip, über das diese interpretative Fähigkeit des Vorstellungsvermögens funktioniert, ist die **Telepathie**, also die Kommunikation zwischen Bewusstseinen über kurze oder lange Strecken hinweg, ohne die Zuhilfenahme physischer oder mechanischer Geräte, so wie in der Einführungslektion zu diesem Kursus erläutert.



Für den Kursteilnehmer, der sich auf eine möglichst effiziente Nutzung seiner Vorstellungsgabe vorbereiten will, spielt die Telepathie insofern eine große Rolle, als es ja die telepathische Fähigkeit des Vorstellungsvermögens ist, welche ständig die unterschiedlichsten Wellen und Schwingungen aufnimmt. So genannte „Eingebungen“, „Anwandlungen“ und „Ahnungen“ veranlassen den Menschen dazu, sich eine gewisse Meinung zu bilden oder sich für eine bestimmte Vorgehensweise zu entscheiden, auch wenn Logik und Verstand nicht dafür sprechen. In der Regel handelt es sich hierbei um umher schwirrende Gedankenwellen, die vom Vorstellungsvermögen registriert wurden.

Das vor kurzem entwickelte Rundfunkgerät hat uns das Verständnis vermittelt, dass die Elemente des Äthers derart empfindlich und belebt sind, dass ständig alle möglichen Schallwellen mit blitzartiger Geschwindigkeit durch die Gegend schwirren. Man braucht nur die Funktionsweise eines modernen Radios zu begreifen und schon offenbart sich einem das Wesen der Telepathie. Dieses Prinzip wurde im Rahmen psychologischer Untersuchungen so gut erforscht, dass es nicht an Beweisen dafür mangelt, dass zwei Bewusstseine, die sich miteinander in Harmonie befinden, über weite Entfernungen Gedanken senden und empfangen können, ohne dass es dazu irgendwelcher Apparaturen bedürfe. Zwar ist es äußerst selten, dass zwei Bewusstseine so harmonisch aufeinander eingestellt sind, dass es zu keiner Unterbrechung der Gedankenkette kommt, dennoch liegen genügend Beweise dafür vor, dass geordnete Gedanken zumindest teilweise empfangen werden konnten.

Damit Sie besser verstehen, wie sehr die fünfzehn Faktoren, welche Bestandteil dieses Kurses sind, ineinander greifen, bedenken Sie zum Beispiel was geschähe, wenn ein Vertreter, dem es an Selbstbewusstsein mangelt und der nichts von seinen Produkten hält, das Geschäft eines potenziellen Kunden betritt. Unabhängig davon, ob sich der Besuchte dessen bewusst ist oder nicht, „spürt“ er beim Vertreter einen Mangel an Selbstbewusstsein. Die Bemühungen des Vertreters werden durch dessen **eigene Denkweise** untergraben! Dies erklärt aus einer weiteren Sicht, warum das Selbstbewusstsein einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren ist.

Das Prinzip der Telepathie und das Gesetz der Anziehung erklären gar manchen Misserfolg. Falls das Bewusstsein eine Tendenz hat, aus dem Äther die gedanklichen Schwingungen anzuziehen, die mit den vorherrschenden Gedanken eines bestimmten Bewusstseins harmonisieren, ist leicht nachvollziehbar, warum ein negatives Bewusstsein, das sich auf Misserfolg konzentriert und dem die Lebenskraft des Selbstbewusstseins fehlt, kein positives Bewusstsein anzieht, das von Erfolgsgedanken beherrscht wird.

Sofern Sie mit der Funktionsweise des Bewusstseins noch nicht vertraut sind, erscheinen Ihnen diese Erläuterungen unter Umständen zu abstrakt, es ist jedoch notwendig, sie in dieser Lektion zu behandeln, damit Sie das Thema dieser Kurseinheit besser verstehen und dementsprechend besser nutzen können. Die Vorstellungsgabe wird allzu häufig nur als ein ungenaues, nicht greifbares und nicht beschreibbares Etwas gesehen, das nichts als Dichtung und Fiktion hervorbringt. Genau diese landläufig unverstandenen Fähigkeiten der Vorstellungsgabe sind es, die mehr oder weniger abstrakte Hinweise auf eines der wichtigsten Themen dieses Kurses erforderlich machen. Das Thema des Vorstellungsvermögens ist nicht nur ein wichtiger Kursbestandteil, es ist auch ein sehr interessantes Thema. Sie werden dies noch feststellen, sobald Sie immer mehr erkennen, auf welche Weise es Ihnen bei der Erreichung Ihres zentralen Ziels behilflich ist.

Sie werden sehen, wie wichtig das Thema der Vorstellungskraft ist, sobald Sie sich bewusst werden, dass diese Kraft **das Einzige** auf der Welt ist, über das Sie die **uneingeschränkte Kontrolle** haben! Man kann Ihnen Ihren materiellen Besitz nehmen, man kann Sie betrügen und hintergehen, aber die Kontrolle, die Sie über Ihre Vorstellungskraft haben, kann Ihnen niemand nehmen. Man kann Sie unfair behandeln, man kann Ihnen die Freiheit entziehen, aber **niemand kann Sie davon abhalten, sich vorzustellen, was Sie wollen!**

Das inspirierendste Gedicht der gesamten Literatur stammt aus der Feder von Leigh Hunt, während er in einem englischen Kerker schmachtete, weil seine politischen Ansichten für seine Zeit zu progressiv waren. Diese Verserzählung trägt den Titel „Abu Ben Adhem“ und wird hier als Erinnerung daran wiedergegeben, dass ein Mensch in seiner Vorstellung in der Lage ist, seinen Peinigern zu vergeben.

Abu Ben Admen (Möge sein Stamm sich vermehren)

erwachte eines Nachts aus einem Traum über Frieden
und sah im Mondlicht in seinem Raum,
ihn bereichernd und wie eine blühende Lilie,
einen Engel; dieser schrieb in ein Buch aus Gold.

Was ist ein Engel?

Du weißt es doch!

Ich sage es dir.

Sie bewachen oben im Himmel alles um Gott herum.

Zu viel Frieden machte Ben Adhem kühn.

Wer ist Ben Adhem?

Der Mann, dem das alles passiert.

Jetzt mach die Augen zu und hör mir zu, Malcolm.

Leg dich hin und stell keine Fragen.

Und der Erscheinung im Raum sagte er:

„Was schreibst du?“

Die Erscheinung hob den Kopf und mit einem Blick voll süßer Zustimmung

sagte sie: „Die Namen derer, die den Herrn lieben“.

„Ist der meine dabei?“ fragte Abu,

„Nein, deiner nicht“, antwortete der Engel.

Abu sprach leise, aber immer noch froh:

„Ich bitte dich, schreib mich als einen dazu, der den Herrn liebt“.

Der Engel schrieb und verschwand.

Die darauffolgende Nacht erschien er wieder mit einer großen Laterne

und zeigte die Namen derer, die Gott gesegnet hatte.

Und fürwahr, Ben Adhems Name stand als erster auf der Liste.

Die Zivilisation verdankt ihre Existenz Männern wie Leigh Hunt, in dessen Vorstellung höhere und edlere Standards für den Umgang unter den Menschen präsent waren. „Abu Ben Adhem“ ist ein Klassiker der Menschheit, weil ein Mann sich die Hoffnung auf ein Ideal vorstellen konnte, das konstruktiv ist.

Das größte Problem auf dieser Welt ist heute unser Nichtverständnis der Vorstellungskraft, denn wenn wir diese Kraft verstünden, könnten wir sie uns bei der Ausmerzung von Armut, Ungerechtigkeit und Verfolgung zunutze machen. Das könnte innerhalb einer einzigen Generation geschehen. Das ist eine ziemlich kühne Behauptung und niemand weiß besser als der Verfasser dieses Kurses, wie nutzlos eine solche Behauptung wäre, wenn das Prinzip, auf dem sie beruht, nicht auf nachvollziehbare und praktische Weise erklärt würde. Deshalb wollen wir uns diesem Punkt jetzt widmen.

Um diese Beschreibung verstehen zu können, müssen wir das Prinzip der Telepathie als gegeben annehmen. Über dieses Prinzip wird jeder Gedanke, den wir ausgeben, von anderen Menschen wieder aufgefangen. Mit dem Nachweis der Telepathie brauchen wir keine Zeit zu verschwenden, denn die vorliegende Lektion über das Vorstellungsvermögen bringt dem Kursteilnehmer, der sich hierüber nicht genügend informiert hat und die Telepathie nicht als Tatsache akzeptieren kann, nicht den geringsten Nutzen. Wir unterstellen also, dass Sie zu denen gehören, die sich mit Gedankenübertragung bereits beschäftigt haben und Sie als Tatsache anerkennen.

Sie kennen vielleicht den Ausdruck „Massenpsychologie“. Damit ist nicht mehr und nicht weniger gemeint, als dass eine starke und vorherrschende Idee, welche im Bewusstsein einer oder mehrerer Personen entstanden ist, über das Prinzip der Telepathie in die Bewusstseine anderer Personen gelangt ist. Die Macht der Massenpsychologie ist dermaßen stark, dass zwei Männer, die auf der Straße miteinander kämpfen, nicht selten unter den Umstehenden ebenfalls eine Kampfhaltung oder Auseinandersetzung auslösen. Die Zuschauer beginnen dann ihrerseits, aufeinander einzuschlagen, ohne überhaupt zu wissen, weshalb und warum.

Am Tag des Waffenstillstands (11. November 1918) konnten wir zur Genüge sehen, wie das Prinzip der Telepathie wirkt. In diesem Ausmaß hatte es die Welt vorher noch nicht gesehen. Ich erinnere mich gut daran, welche Wirkung dieser Gedenktag auf mich hinterlassen hat. Der Eindruck war so stark, dass ich um drei Uhr nachts aufwachte, und zwar genau so, als hätte mich jemand mit körperlicher Kraft aus dem Schlaf gerissen. Als ich mich im Bett aufsetzte, wusste ich, dass etwas Außergewöhnliches geschehen war und dieser Eindruck drängte mich förmlich dazu, aufzustehen, mich anzukleiden und auf die Straßen von Chicago hinauszugehen, wo ich tausende weiterer Personen vorfand, die unter demselben Bann standen. Jeder wollte wissen: „Was ist denn los? Was ist passiert?“

Folgendes war geschehen:

Millionen von Männern hatten den Befehl erhalten, die Kampfhandlungen einzustellen und ihre gesammelte Freude war so groß, dass die gesamte Welt von einer Gedankenwelle überschwemmt wurde und von jedem normalen Bewusstsein, das zur Registrierung einer Gedankenwelle in der Lage war, aufgefangen wurde. Wahrscheinlich hatten nie zuvor in der Geschichte der Menschheit so viele Millionen Menschen zur selben Zeit und auf diese Weise denselben Gedanken. Einen Augenblick lang fühlten alle Menschen etwas Gemeinsames und dies wirkte sich in einer weltweiten „Massenpsychologie“



aus.

In diesem Zusammenhang darf ich Sie auch nochmals auf die Ausführungen über das „Mastermind“ aus der Einführungslektion hinweisen. Denken Sie an die dort beschriebene Harmonie zwischen zwei oder mehr Bewusstseinen.

Veranschaulichen wir uns die Anwendung dieses Prinzips etwas besser, indem wir uns ansehen, wie es eine harmonische Arbeitsbeziehung in einem Betrieb oder Geschäft fördern oder vereiteln kann. Vielleicht war Ihnen nicht bewusst, dass es die Verbundenheit im Denken eines Millionenhers von Soldaten war, welches von unzähligen Menschen auf der Welt aufgenommen wurde und den massenpsychologischen Zustand herbeiführte, der am Tag des Waffenstillstands überall zu spüren war, Sie brauchen jedoch sicherlich keinerlei Beweis dafür, dass ein verärgertes oder mürrischer Mensch immer jeden stört, mit dem er in Berührung kommt. Es ist allgemein bekannt, dass eine solche Person die gesamte Arbeitsorganisation beeinträchtigt. Es dürfte nicht mehr lange dauern, bis sowohl Arbeitnehmer wie auch Arbeitgeber einen solchen „Störenfried“ grundsätzlich nicht mehr dulden werden, da sich die geistige Einstellung eines solchen Muffels auf alle anderen, die mit ihm zu tun haben, negativ auswirkt und Misstrauen, Verdächtigungen und mangelnder Zusammenhalt die Folge sind. Einem solchen Miesmacher wird man dann den Zutritt zu den eigenen Reihen ebenso verwehren wie einer Giftschlange.

Wenden wir dieses Prinzip nun andersherum an: Falls ein optimistischer und positiver Mensch, der es zu seinem Anliegen gemacht hat, Samen der Harmonie auszusäen, zu einer Gruppe von Arbeitern stößt, wird sich sein Einfluss bei jedem seiner Kollegen bemerkbar machen.

Falls jedes Geschäft, „der erweiterte Schatten eines einzigen Menschen“ ist - wie Emerson dies ausgedrückt hat -, liegt es nahe, dass ein Einziger, der den Schatten der Zuversicht, eines frohen Mutes und einer inneren Ausgeglichenheit wirft, diese Eigenschaften auf alle anderen, die mit ihm zu tun haben, überträgt.

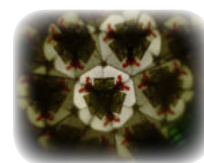
Im nächsten Schritt bei der Anwendung der Vorstellungskraft für die Erlangung von Erfolg werden die neuesten und modernsten Beispiele für die Schaffung materiellen Wohlstands und die Vervollkommnung der führenden Erfindungen der Welt herangezogen.

Dabei sollten Sie bitte bedenken, dass es „nichts Neues unter der Sonne“ gibt. Alles ist vergleichbar mit einem riesigen Kaleidoskop, vor dem sich die Szenen, Fakten und materiellen Substanzen immer wieder verändern und abwechseln und der Mensch kann dabei nichts anders tun, als diese in neue Kombinationen zu bringen und sie neu zu arrangieren.

Hierzu bedienen wir uns der Vorstellungskraft.

Wir haben bereits erwähnt, dass die Vorstellungskraft sowohl interpretativ als auch kreativ ist. Sie kann Eindrücke oder Ideen aufnehmen und daraus neue Kombinationen bilden.

Als erstes Beispiel für die Kraft des Vorstellungsvermögens bei den modernen industriellen Leistungen wollen wir den Fall des Krämergehilfen Clarence Saunders nennen, der auf die Idee kam, seine Waren im Selbstbedienungsanlagen anzubieten.



Saunders war Gehilfe in einem kleinen Krämerladen. Eines Tages stand er mit einem kleinen Tragekorb in der Hand in der Warteschlange und wartete darauf, bis er an die Reihe käme, um ein paar Lebensmittel einzukaufen. Er hatte noch nie mehr als \$ 20,- die Woche verdient und seine Fähigkeiten waren nie jemandem aufgefallen, aber irgendetwas ging in seinem Kopf vor, das auf eine ungewöhnliche Fähigkeit hindeutete. Seine Vorstellungskraft war am Arbeiten. Diese Vorstellungskraft verhalf ihm zur Selbstbedienungsidee (wobei er nichts Neues schuf, sondern nur eine alte Idee auf eine neue Weise nutzte). Diese Idee setzte er im Krämerladen um. Es dauerte nicht lange, und aus dem Clarence Saunders, der pro Woche zwanzig Dollar verdient hatte, wurde der Leiter einer Filialkette, die ihn zu einem reichen Mann machte. Sein Firmenlogo war ein rosa Schweinchen mit einem Ringelschwanz.

Wo sehen Sie hier etwas, das nicht auch Sie tun könnten?

Analysieren Sie diese Transaktion und nehmen Sie auch die übrigen Lektionen zu Hilfe, Sie werden dann sehen, dass Clarence Saunders ein sehr klar abgestecktes zentrales Ziel hatte. Dieses wurde von einem genügend ausgeprägten Selbstbewusstsein getragen, das ihm die Eigeninitiative verlieh, das Ziel in Wirklichkeit umzusetzen.

Seine Vorstellungskraft war die Werkstatt, in der diese drei Voraussetzungen - **zentrales Ziel + Selbstbewusstsein + Eigeninitiative** - zusammen gebracht wurden und für den Kraftimpuls sorgten, damit der erste Schritt bei der Realisierung der „Ringelschwanzschweinchen“-Kette getan werden konnte.

Das ist die Art und Weise, in der hervorragende Ideen Gestalt annehmen.

Als Thomas A. Edison die Glühlampe erfand, brachte er lediglich zwei alte und gut bekannte Prinzipien zusammen und kombinierte sie neu. Mr. Edison und praktisch allen anderen, die über das Thema des elektrischen Stroms Bescheid wussten, war durchaus bekannt, dass Licht erzeugt werden könnte, indem ein kleiner Draht elektrisch erhitzt wurde, die Schwierigkeit bestand jedoch darin, dass der Draht dabei nicht verbrennen durfte. In der Hoffnung, eine Substanz zu finden, die der enormen Hitze widerstehen würde, die zunächst erzeugt werden musste, bevor Licht entstehen könnte, probierte Mr. Edison bei seinen Versuchen die unterschiedlichsten Drahtsorten aus.

Seine Erfindung war halb fertig, aber solange er das fehlende Glied, das ihm die zweite Hälfte liefern musste, nicht besaß, war sie ohne praktischen Wert. Nach tausenden weiterer Versuche und vielen Neukombinationen alter Ideen in seiner Vorstellungskraft, fand Edison endlich das fehlende Glied. Während seines Physikstudiums hatte er - wie alle anderen Physikstudenten auch - gelernt, dass keine Verbrennung stattfinden könne, wenn kein Sauerstoff vorhanden ist. Er wusste natürlich, dass das Problem bei einem elektrischem Lichtapparat darin bestand, dass es keine Methode gab, um die Hitze kontrollieren zu können. Als ihm klar wurde, dass es ohne Sauerstoff kein Verbrennung geben könne, setzte er den kleinen Draht seines elektrischen Lichtapparats in einen Glaskolben, schloß den gesamten Sauerstoff aus und schon war die Glühlampe geboren!

Wenn heute abend die Sonne untergeht, begeben Sie sich zur Wand, legen einen Schalter um und schon befinden Sie sich wieder in einem hell erleuchteten Zimmer. Vor wenigen Generationen noch hätte diese Tatsache die Menschen in Aufregung und Erstaunen versetzt, und doch ist nichts Mystisches an diesem Vorgang. Dank der Vorstellungsgabe eines Herrn Edison haben Sie sich lediglich zweier Prinzipien bedient, die es immer schon gab!

Niemand, der Andrew Carnegie näher kannte, bescheinigte ihm irgendwelche außergewöhnlichen Fähigkeiten oder gar eine geniale Begabung - mit einer einzigen Ausnahme: Er war in der Lage, Männer auszuwählen, die im Geiste der Harmonie mit ihm zusammen arbeiten konnten und wollten! Welche Fähigkeit hätte er darüber hinaus denn noch benötigt, um seine Dollarmillionen anzuhäufen?

Jeder Mensch, der das Prinzip des **organisierten Energieeinsatzes** versteht - wie dies bei Carnegie der Fall war - und genügend Menschenkenntnis besitzt, um die Männer auszusuchen, die er für eine bestimmte Aufgabe benötigt, kann das nachmachen, was Carnegie vorgemacht hat!

Carnegie war ein Mann mit Vorstellungskraft. Er setzte sich erst ein zentrales Ziel und umgab sich dann mit Männern, die über das Fachwissen, die Ausbildung und die Vision verfügten, um dieses Ziel zu verwirklichen. Carnegie erstellte die Pläne für sein zentrales Ziel nicht immer selbst. Er sorgte dafür, dass andere wussten, was er wollte, dann suchte er die Mitarbeiter zusammen, die die Pläne für ihn ausarbeiteten. Das war mehr als Vorstellungsvermögen, das war Genialität des höchsten Grades!

Männer von Schlage Carnegies sind jedoch nicht die einzigen, die sich ihrer Vorstellungskraft auf lohnende Weise bedienen können. Diese große Kraft steht dem Neueinsteiger in das Geschäftsleben ebenso zur Verfügung wie dem Mann, der es bereits „geschafft“ hat.

Eines Morgens war der Privatwagen von Charles M. Schwab in seinem Stahlwerk in Bethlehem geparkt. Als er aus seinem Wagen ausstieg, kam ihm ein junger Stenograph entgegen und kündigte an, dass er sicher stellen wollte, dass alle Briefe und Telegramme, die Mr. Schwab diktieren wollte, unverzüglich in Angriff genommen würden. Niemand hatte diesem jungen Mann den Auftrag erteilt, sofort zur Stelle zu sein, aber er verfügte über genügend Vorstellungskraft, um zu sehen, dass dies seinem beruflichen Fortkommen sicherlich nicht abträglich sein würde. Von diesem Tag an war dieser junge Mann für die Beförderung „vorgemerkt“. Mr. Schwab wählte ihn für die Beförderung aus, weil dieser Mann etwas getan hatte, was Dutzende anderer Stenographen in diesem Stahlwerk ebenfalls hätten tun können, aber nicht getan hatten. Heute ist dieser junge Mann der Präsident eines der weltgrößten Arzneimittelherstellers.

Vor einigen Jahren erhielt ich einen Brief von einem jungen Mann, der gerade das Business College abgeschlossen hatte. Er suchte bei mir eine sichere Beschäftigung. Seinem Brief lag eine nagelneue Zehn-Dollar-Note bei, die noch niemals gefaltet oder zerknittert worden war. Das Bewerbungsschreiben hatte folgenden Inhalt:

„Ich habe vor kurzem einen Handelskursus an einem der bedeutendsten Business Colleges absolviert und ersuche um eine Position in Ihrem Geschäft, da es für einen jungen Berufsanfänger wie mich äußerst erstrebenswert ist, das Berufsleben unter der Führung eines Mannes wie Sie zu beginnen.

Sofern Ihnen der beigefügte Zehn-Dollar-Schein angemessen erscheint, um mich eine Woche lang einzuweisen, darf ich Sie bitten, diesen zu akzeptieren. Ich werde dann den ersten Monat unentgeltlich arbeiten und überlasse es Ihnen, danach das Gehalt festzulegen, das Ihnen meinem Wert entsprechend angemessen erscheint.

Ich bin an dieser Position sehr interessiert und bin gerne bereit, alle zumutbaren Opfer zu bringen.“

<http://klaus-coaching.de>



Dieser junge Mann erhielt seine Chance. Sein Vorstellungsvermögen verschafft ihm die gewünschte Gelegenheit und bevor der erste Monat um war, bot ihm der Präsident einer Lebensversicherungsgesellschaft, der von diesem Vorfall gehört hatte, eine gut bezahlte Stelle als Privatsekretär an. Heute ist er leitender Mitarbeiter in einer der größten Lebensversicherungsgesellschaften der Welt.

Vor einigen Jahren erhielt auch Thomas A. Edison ein Bewerbungsgesuch. Aus irgendwelchen Gründen antwortete Edison nicht. Der Bewerber ließ sich davon nicht entmutigen, und war fest entschlossen, von Edison eine Antwort zu erhalten. Wichtiger aber noch ist, dass er ebenso fest entschlossen war, die Stelle zu bekommen. Er wohnte weit entfernt von West Orange, New Jersey, wo Edison beheimatet war, er verfügte jedoch nicht über genügend Geld, um sich die Bahnfahrt leisten zu können. Aber über eines verfügte er durchaus: über Vorstellungskraft!

Er fuhr in einem Frachtzug nach West Orange, erhielt sein Vorstellungsgespräch, erzählte seine Geschichte und - wurde angestellt!

Heute lebt dieser Mann in Bradentown in Florida. Aus dem aktiven Geschäftsleben hat er sich zurückgezogen, da er bereits genügend Geld verdient hat, um sich zur Ruhe zu setzen. Sein Name ist Edwin C. Barnes.

Mr. Barnes nutzte sein Vorstellungsvermögen und erkannte den Nutzen einer engen Zusammenarbeit mit einem Mann wie Thomas A. Edison. Er sah, dass ihm eine solche geschäftliche Verbindung die Gelegenheit geben würde, Mr. Edison zu studieren und ihn gleichzeitig auch mit dem Geschäftsfreunden Edisons in Kontakt bringen würde, die zu den einflussreichsten Männern der Welt zählten.

Dies sind nur einige wenige Fakten, die ich persönlich miterleben konnte und die mir gezeigt haben, wie weit es ein Mensch bringen kann, der seine Vorstellungskraft aktiv nutzt!

Der Name Theodore Roosevelt ist für alle Zeiten in den Geschichtsbüchern vermerkt und dabei sticht nur eine einzige Handlung während seiner Zeit als amerikanischer Präsident hervor. Alles, was er danach vollbracht hat, verblasst dagegen, aber dass er ein Mann mit Vorstellungskraft war, ist unbestritten.

Er setzte die Route des Panama-Kanals durch.

Jeder amerikanische Präsident, von Washington bis Roosevelt, hätte diesen Kanal beginnen und fertigstellen können, aber die Aufgabe schien zu kolossal, um durchsetzbar zu sein. Sie erforderte einen Mann mit Vorstellungsvermögen und Mut. Roosevelt verfügte über beide Eigenschaften und der Kanal ist nun Wirklichkeit.

Im Alter von vierzig Jahren - dem Alter, in dem die meisten Männer anfangen, sich für zu alt zu halten, um etwas Neues zu beginnen - saß James J. Hill immer noch am Telegraphenpult und verdiente \$ 30,- pro Monat. Kapital hatte er keines. Einflussreiche Freunde mit Kapital hatte er ebenso wenig. Aber er hatte ...

Vorstellungskraft!

Vor seinem geistigen Auge sah er eine große Eisenbahnstrecke, die den unerschlossenen Nordwesten Amerikas durchziehen und den Atlantik mit dem Pazifik verbinden würde. Seine Vorstellungskraft war so lebhaft, dass er anderen die Vorteile einer solchen Strecke schmackhaft machen konnte. Mit dem Ergebnis ist heute jeder Schuljunge vertraut. Wichtig ist hierbei der Teil, der bei der Schilderung von Hills Leistung niemals erwähnt wird: dass die Great Northern Railway zunächst in der Vorstellungskraft Hills Gestalt annahm. Die Eisenbahnlinie wurde mit Stahlschienen und Holzschwellen erbaut, wie jede andere Eisenbahnstrecke auch, und sie wurde auch auf dieselbe Weise finanziert wie jede andere Strecke, wer aber die wirkliche Geschichte hinter dem Erfolg von James J. Hill hören will, muss sich geistig in die kleine Bahnstation begeben, wo er für einen Wochenlohn von dreißig Dollar arbeitete und sich diese Strecke ausdachte. Damals bestand sein gesamtes Kapital aus seiner Vorstellungskraft!

Die Vorstellungskraft ist enorm mächtig, sie ist die Werkstatt der Seele, in der die Gedanken in Eisenbahnen und Wolkenkratzer, Fabriken und maschinelle Anlagen, zusammengewoben werden.

Wenn Ihre Vorstellungskraft der Spiegel der Seele ist, haben Sie auch ein besonderes Recht darauf, vor diesem Spiegel zu stehen und sich so zu sehen, wie Sie sein wollen. Sie haben das Recht, in diesem Zauberspiegel das Haus zu sehen, in dem Sie wohnen wollen, den Betrieb zu sehen, den Sie führen wollen, die Bank zu sehen, der Sie vorstehen wollen, die Station im Leben zu sehen, die Sie erreichen wollen. Ihre Vorstellungskraft gehört Ihnen! Nutzen Sie sie! Je effizienter Sie das tun, umso größer der Nutzen, den sie Ihnen bringt!

Am östlichen Ende der Brooklyn-Bridge in New York City führt ein alter Mann einen Schusterladen. Als die Ingenieure damit begannen, Pfähle einzurammen und das Fundament für diese großartige Stahlkonstruktion zu errichten, schüttelte dieser Mann seinen Kopf und murmelte: „Das ist unmöglich!“

Nun blickt er von seiner Flickschusterei auf und schüttelt wieder Kopf: „Wie ist das möglich?“

Er sah die Brücke vor seinen Augen Gestalt annehmen und hat immer noch nicht genügend Vorstellungskraft, um das zu analysieren, was er mit angesehen hatte. Der Ingenieur, der die Brücke plante, sah sie bereits lange vor ihrer Verwirklichung, lange, bevor der erste Spatenstich getan wurde, damit die Fundamentsteine gelegt werden konnten. In seiner Vorstellung wurde die Brücke Realität, weil er sein Vorstellungsvermögen darauf geschult hatte, aus alten Ideen neue Kombinationen zu schaffen!

Bei Versuchen hat kürzlich ein bekanntes Bildungsinstitut entdeckt, wie man Blumen mit Hilfe von elektrischem „Sonnenlicht“ schlafen legen und wieder aufwecken kann. Diese Entdeckung ermöglicht das Wachstum von Gemüse und Blumen ohne Sonnenlicht. Diese neue Entdeckung, gewürzt mit etwas Vorstellungskraft und den Entdeckungen von Luther Burbank im Bereich der Gartenbaukunst, könnten dazu führen, dass der Städter in absehbarer Zeit das ganze Jahr Gemüse verzehren kann.



In einer Stadt an der kalifornischen Küste wurde das gesamte bebaubare Land in Parzellen aufgeteilt und nutzbar gemacht. Auf der anderen Seite der Stadt gab es einige steile Hügel, die als Bauland nicht geeignet waren und wieder an einer anderen Stelle lagen die Grundstücke so tief, dass sie eines Tages vom Grundwasser überflutet werden würden.

In diese Stadt kam ein Mann mit Vorstellungskraft. Solche Leute haben in der Regel einen scharfen Verstand und dieser Mann war davon keine Ausnahme. Gleich zu Anfang seines Besuchs erkannte er, dass hier Möglichkeiten im Immobilienbereich bestanden. Er sicherte sich eine Option für diese Hügel, die aufgrund ihrer Steilheit als Bauland nicht geeignet waren. Auch für die tiefer liegenden Flächen sicherte er sich eine Option. Diese Optionen konnte er zu einem sehr günstigen Preis erwerben, da dieses Land allgemein als wertlos angesehen wurde.

Mit einigen wenigen Tonnen Sprengstoff verwandelte er diese Hügel in einen Schutthaufen. Mit ein paar Traktoren und einigen Bauhelfern nivellierte er die Fläche und verwandelte sie in einwandfreies Bauland. Ein paar Maulesel und Zugwägen halfen ihm dabei, die überschüssige Erde in das angeblich zu tief liegende Gelände zu verbringen und auch diese Flächen bebaubar zu machen.

Er schuf sich ein Vermögen. Wofür?

Um etwas Erde an einer Stelle abzutragen, wo sie nicht benötigt wurde, und dorthin zu bringen, wo sie gebraucht wurde. Um nicht brauchbare Erde mit Vorstellungskraft zu verbinden!

Die Bewohner in diesem Städtchen bezeichnen den Mann als Genie. Diese Auszeichnung steht ihm durchaus zu. Es ist dieselbe Art von Genialität, die jeder andere von ihnen an den Tag hätte legen können, wenn er sich auf dieselbe Weise der Vorstellungskraft bedient hätte, wie dieser Fremde.

In der Chemie lassen sich zwei oder mehr chemische Bestandteile in solchen Proportionen miteinander vermischen, da sich aus der bloßen Vermischung eine enorme Energie ergibt, die vorher nicht vorhanden war. Es ist auch möglich, gewisse chemische Elemente in solchen Proportionen miteinander zu vermischen, dass sämtliche Elemente der Kombination nunmehr völlig anders geartet sind, wie dies bei H_2O der Fall ist, was ein Gemisch aus zwei Teilen Wasserstoff und einem Teil Sauerstoff ist und auf diese Weise Wasser ergibt.

Die Chemie ist jedoch nicht der einzige Bereich, in dem eine Kombination aus verschiedenen physikalischen Elementen dazu führt, dass jeder Bestandteil wertvoller wird oder dass daraus etwas völlig Neuartiges hervorgeht. Der Mann, der die unbrauchbaren Hügel in die Luft sprengen und die überschüssige Erde abtragen und an einer nützlicheren Stelle neu auftragen ließ, gab der Erde und den Steinen einen Wert, den sie vorher nicht besaßen.

Eine Tonne Roheisen ist nur von geringem Wert. Fügt man diesem Roheisen in entsprechenden Mengen Kohlenstoff, Silizium, Mangan, Schwefel und Phosphor hinzu, so erhält man den wesentlich wertvolleren Stahl. Durch das Hinzufügen noch weiterer Substanzen, ebenfalls in entsprechenden Mengen, und fachgemäße Bearbeitung werden aus einer Tonne Stahl Uhrenfedern, deren Wert nochmals beträchtlich gesteigert ist.

Bei all diesen Verwandlungen und Umwandlungen ist ein Bestandteil jedoch der wichtigste:

Die Vorstellungskraft!

An einer der großen Fernstraßen zwischen New York und Philadelphia stand eine alte, halb verfallende Scheune, die keine fünfzig Dollar wert war. Mit Hilfe von etwas Holz und Zement - sowie Vorstellungskraft! - wurde aus dieser Scheune eine Tankstelle, die dem Mann, der über diese Vorstellungskraft verfügte, ein kleines Vermögen einbrachte.

Auf der anderen Seite meines Büros steht eine kleine Druckerei, die dem Besitzer gerade das Nötigste zum Überleben einbringt. Ein Dutzend Häuserblocks weiter steht eine der modernsten Druckereien der Welt und sein Inhaber bereist die ganze Welt und verdient mehr Geld, als er je ausgeben kann.

Vor zwanzig Jahren arbeiteten die beiden Besitzer im selben Betrieb!

Der Besitzer der Großdruckerei verfügte über eine ausreichend entwickelte Urteilsgabe, um sich mit einem Mann zusammenzutun, der seine **Vorstellungskraft** mit dem Druckereigewerbe verband. Dieser mit Vorstellungsvermögen ausgestattete Mann ist ein Werbetexter und vermittelt der Druckerei mehr Aufträge als diese annehmen kann; er arbeitet interessante Werbekampagnen aus und bietet seinen Kunden auch die entsprechenden Druckerzeugnisse. Dieser Betrieb kann für seine Druckaufträge Preise verlangen, die sich im obersten Segment bewegen, weil die in diesen Betrieb eingeflossene **Vorstellungskraft** ein Produkt erzeugt, das die meisten übrigen Druckereien nicht liefern können.

In der Stadt Chicago wurde einer der Boulevards angehoben. Dadurch wurden mehrere stattliche Wohnhäuser verschandelt, weil die neue Straßenführung nun auf der Höhe des ersten Stocks verlief. Während die Hausbesitzer noch ihr Missgeschick beklagten, kam ein Mann mit Vorstellungsvermögen, kaufte die betroffenen Häuser für einen „Apfel und ein Ei“ auf, wandelte das erste Stockwerk jeweils in Geschäftsräume um und erfreut sich nun satter Mieteinnahmen.

Bedenken Sie bei der Lektüre dieser Zeilen bitte, was bereits zu Beginn dieser Lektion stand. Erinnern Sie sich daran, dass das Beste, was Sie mit Ihrer Vorstellungskraft anstellen können, darin besteht, dass Sie **alte Ideen neu kombinieren**.

Wenn Sie Ihre Vorstellungskraft richtig einsetzen, hilft sie Ihnen, Misserfolge und Fehler in unschätzbare Pluspunkte zu verwandeln. Sie verhilft Ihnen zur Entdeckung einer Wahrheit, die nur jene kennen, die ihre Vorstellungskraft nutzen, nämlich, **dass die größten Rückschläge und Niederlagen im Leben häufig die Tür zu goldenen Gelegenheiten aufstoßen!**

Einer der höchstbezahlten Edelsteinschleifer und Graveure der Vereinigten Staaten war vorher Postbote. Eines Tages saß er in einer Straßenbahn, die in einen Unfall verwickelt wurde und eines seiner Beine musste amputiert werden. Die Straßenbahngesellschaft entschädigte ihn mit \$ 5.000,-. Mit diesem Geld finanzierte er sich seine Ausbildung zum Graveur. Das Produkt seiner Hände, verbunden mit Vorstellungskraft, ist jetzt mehr wert als er mit seinen Beinen als Postbote verdienen konnte.



Als es nötig wurde, seine Bemühungen in eine neue Richtung zu lenken, entdeckte er, dass er über Vorstellungsvermögen verfügte.

Erst wenn Sie Ihre **Bemühungen mit Ihrer Vorstellungskraft verbinden**, werden Sie erkennen, was in Ihnen steckt und wozu Sie in der Lage sind. Das Produkt Ihrer Hände Arbeit, abzüglich Vorstellungskraft, wird Ihnen nur eine bescheidene Rendite einbringen, mit denselben Händen aber können Sie ein Vielfaches verdienen, wenn Sie auch Ihre Vorstellungskraft zu Hilfe nehmen!

Sie können Ihre Vorstellungskraft auf zweierlei Arten nutzen. Sie können diese Fähigkeit in Ihrem eigenen Geiste entwickeln oder Sie können sich mit jemandem zusammentun, bei dem diese Kraft bereits voll ausgereift ist.

Andrew Carnegie tat beides. Er nutzte nicht nur seine eigene Vorstellungskraft, sondern umgab sich auch mit tüchtigen Männern, die ihrerseits mit dieser so wertvollen Eigenschaft gesegnet waren, da sein **zentrales Ziel** Fachleute in den unterschiedlichsten Bereichen verlangte. In dieser Gruppe, die Carnegies „Mastermind“ bildeten, waren Männer, deren Vorstellungskraft auf den Bereich der Chemie begrenzt war. Andere wiederum richteten ihre Vorstellungskraft auf den Bereich der Finanzen. Wieder andere konzentrierten ihre Vorstellungskraft auf Vertrieb und Verkauf. Einer davon war Charles M. Schwab, der als der fähigste Verkäufer in Carnegies Team galt.

Falls Sie der Auffassung sind, dass Ihre eigene Vorstellungskraft und Fantasie nicht ausreicht, sollten Sie mit jemanden eine Verbindung eingehen, dessen Vorstellungsvermögen weit genug entwickelt ist, um Ihre eigene Schwäche auszugleichen. Es gibt eine Vielzahl von Verbindungen und Gruppierungen. Zu nennen sind zum Beispiel das Bündnis der Ehe, oder eine geschäftliche Partnerschaft oder eine Verbindung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Nicht jedermann ist als Arbeitgeber geeignet und wem diese Gabe abgeht, der kann sich mit Personen zusammenschließen, die in diesem Bereich über die gebotene Vorstellungskraft verfügen.

Man sagt, dass Mr. Carnegie mehr seiner Mitarbeiter zu Millionären gemacht habe als jeder andere Arbeitgeber in der Stahlbranche. Einer davon war Charles M. Schwab, der eine ausgeprägte Vorstellungsgabe mit einer gut entwickelten Urteilskraft kombinierte, indem er sich mit Mr. Carnegie zusamm tat. Es ist nichts Unehrenhaftes daran, im Arbeitnehmerstand zu arbeiten. Nicht selten ist dies die Seite eines Bündnisses, die sich als die rentablere erweist, zumal nicht jedermann dazu geschaffen ist, die mit Führungsaufgaben verbundene Verantwortung zu übernehmen.

Vermutlich gibt es keinen anderen Bereich, in dem die Vorstellungskraft eine so große Rolle spielt wie im Vertrieb und Verkauf. Der Spitzenverkäufer sieht die Vorzüge der von ihm angebotenen Produkte oder Leistungen in seiner Vorstellung und falls er dies nicht tut, wird er auch keinen Verkaufsabschluss erzielen!

Vor einigen Jahren wurde ein Verkauf zum Abschluss gebracht, der als der weitreichendste und bedeutenste seiner Art gilt. Bei diesem Verkauf ging es um keine Ware, sondern um die Freiheit eines Mannes, der im Strafgefängnis von Ohio einsaß und um die Durchführung einer Strafreform, welche für die Männer und Frauen, die mit dem Gesetz in Konflikt gekommen sind, nachhaltige Veränderungen mit sich bringt.



Damit Sie nachvollziehen können, auf welche Weise das Vorstellungsvermögen hier eine Rolle spielte, darf ich diesen „Verkauf“ für Sie analysieren, wobei ich nicht umhin kann, wiederholt auf mich selbst Bezug zu nehmen; ohne diese Bezugnahme würde der Veranschaulichungswert jedoch eingebüßt werden.

Vor einigen Jahren wurde ich gebeten, vor den Insassen des Strafgefängnisses von Ohio einen Vortrag zu halten. Als ich auf die Sprecherbühne trat, sah ich vor mir im Publikum einen Mann, den ich über zehn Jahre vorher als erfolgreichen Geschäftsmann kennen gelernt hatte. Dieser Mann war B., dessen Begnadigung ich später erreichen konnte. Die Geschichte seiner Entlassung ging durch praktisch alle amerikanischen Zeitungen. Eventuell erinnern Sie sich daran.

Nachdem ich meinen Vortrag beendet hatte, sprach ich B. an und fand heraus, dass er wegen Urkundenfälschung zu einer zwanzigjährigen Gefängnisstrafe verurteilt worden war. Ich hörte mir seine Geschichte an und sagte dann:

„Ich weniger als sechzig Tagen habe ich Sie hier raus!“

Er zwang sich zu einem Lächeln und antwortete: „Ich bewundere Ihre Initiative, bezweifle aber, dass Sie die Situation richtig einschätzen können. Wissen Sie, mindestens zwanzig einflussreiche Männer haben bereits alles versucht, um mich hier rauszuholen. Alles ohne Erfolg! Es ist einfach nicht möglich!“

Ich vermute, dass es seine letzte Bemerkung - „es ist einfach nicht möglich“ - war, die mich herausforderte. Ich wollte ihm beweisen, dass es durchaus möglich war. Ich kehrte wieder nach New York City zurück und bat meine Frau, ihre Koffer zu packen und sich auf einen Aufenthalt unbestimmter Dauer in Columbus einzurichten. Dort befand sich diese Strafanstalt.

Ich hatte ein **zentrales Ziel** im Kopf! Dieses Ziel war die Entlassung von B. aus dem Gefängnis. Aber nicht nur das. Ich wollte auch, dass er vom Makel eines „Knasti“ befreit würde.

Ich zweifelte nicht ein einziges Mal daran, dass dieses Ziel erreichbar sei, denn ein Verkäufer, der mit einer Haltung des Zweifels an seine Aufgabe herangeht, kann keinen erfolgreichen Abschluss tätigen. Meine Frau und ich fuhren also nach Columbus und bezogen unser Quartier.

Am nächsten Tag suchte ich den Gouverneur von Ohio auf und eröffnete ihm mein Anliegen wie folgt:

„Herr Gouverneur, ich bin kommen, um Sie um die Freilassung von B. zu bitten. Ich habe berechtigte Gründe für meine Bitte und hoffe, dass Sie ihm seine Freiheit ohne weitere Verzögerung gewähren, ich bin jedoch bereit, solange zu bleiben, bis er auf freien Fuß gesetzt wird, egal, wie lange das dauern wird.“

Wie Sie sicherlich wissen, hat B. während seines Gefängnisaufenthaltes im Strafgefängnis von Ohio einen Korrespondenzkursus ins Leben gerufen. Er konnte 1729 der insgesamt 2518 Insassen des Strafgefängnisses von Ohio dazu bewegen, an diesem Kurs teilzunehmen. Er hat es geschafft, in ausreichender Anzahl schriftliche Unterlagen und Kursmaterial zu beschaffen und hat dafür nicht einen einzigen Penny des Staates Ohio in Anspruch genommen. Vom Gefängnisdirektor und vom Kaplan des Gefängnisses habe ich erfahren, dass er die Gefängnisregeln genauestens eingehalten hat.

Einen Mann, der dergestalt auf 1729 Männer einwirken kann, dass diese an sich selbst arbeiten, kann ich mir nicht als einen schlechten Menschen vorstellen.

Ich bin gekommen, um Sie um seine Freilassung zu bitten, weil ich ihn an die Spitze einer Gefängnisschule setzen möchte, die den 160.000 Insassen der übrigen amerikanischen Gefängnisse ebenfalls eine Chance auf Verbesserung bieten soll. Ich bin bereit, mich für sein Verhalten nach seiner Entlassung zu verbürgen.

Soweit mein Anliegen. Bevor Sie mir Bescheid geben, gestatten Sie mir noch den Hinweis, dass ich durchaus weiß, dass Ihre politischen Gegner die Entlassung von B. genüsslich ausschachten werden. Ich weiß auch, dass dies soweit gehen kann, dass Sie bei der nächsten Wahl nicht mehr unter den Kandidaten sein werden.“

Der Gouverneur von Ohio, Vic Donahey, strich sich über sein breites Kinn. Dann sagte er:

„Wenn Sie mit B. das vorhaben, was Sie mir soeben erzählt haben, setze ich ihn auf freien Fuß, auch wenn es mich fünftausend Stimmen kosten sollte. Bevor ich die Begnadigung unterzeichne, bitte ich Sie jedoch, den Begnadigungsausschuss aufzusuchen und die Empfehlung des Direktors und des Gefängniskaplans einzuholen. Sie wissen, dass ein Gouverneur immer der öffentlichen Meinung ausgesetzt ist und diese Herren sind in diesem Fall die Vertreter der Allgemeinheit.“

Damit war der Abschluss getätigt. Und es hatte nicht einmal fünf Minuten gedauert.

Am nächsten Tag wurde ich nochmals im Büro des Gouverneurs vorstellig. Diesmal war der Kaplan mit dabei. Wir ließen den Gouverneur wissen, dass die Freilassung von allen drei Seiten - Begnadigungsausschuss, Gefängnisdirektor und Kaplan - befürwortet wurde. Drei Tage später wurde die Begnadigung unterzeichnet und B. trat durch die schmiedeeisernen Tore in die Freiheit hinaus.

Sie werden an dieser Schilderung erkannt haben, dass die Transaktion im Grunde ganz einfach war. Die Voraussetzungen waren bereits gegeben, bevor ich überhaupt in Erscheinung trat. B. selbst hatte dafür gesorgt, einerseits durch seine gute Führung und andererseits durch den Dienst, den er 1729 Mitinsassen gewährt hatte. Mit der Ausfertigung des Korrespondenzkurses fertigte er auch den Schlüssel, der ihm die Freiheit aufschloss.

Warum hatten es dann die anderen, die sich ebenfalls um seine Freilassung bemüht hatten, nicht geschafft?

Weil ihnen eines fehlte:

Vorstellungskraft!

Vielleicht begründeten sie das Begnadigungsgesuch damit, dass B. weithin bekannte Eltern hatte, oder dass er Hochschulabsolvent war oder dass er nicht gemeingefährlich sei. **Sie versäumten es aber, dem Gouverneur von Ohio einen Grund zu liefern, der eine Begnadigung rechtfertigen würde.** Hätten sie das getan, wäre B. bereits wesentlich früher entlassen worden.

Bevor ich den Gouverneur aufsuchte, nahm ich mir alle Fakten vor und versetzte mich in meiner Vorstellungskraft in die Lage des Gouverneurs. Ich überlegte mir, welche Art von Präsentation mich am nachhaltigsten ansprechen würde, wenn ich an seiner Stelle wäre.



Als ich um die Freilassung von B. bat, tat ich dies im Namen der 160.000 unglückseligen Männer und Frauen, die in den Gefängnissen der USA einsaßen, und die von dem Korrespondenzkurs profitieren könnten. Seine prominenten Eltern erwähnte ich mit keinem Wort. Die Freundschaft, die ich in früheren Jahren mit B. pflegte, ließ ich ebenfalls unerwähnt. Diese Dinge hätten vielleicht mit angesprochen werden können, im Vergleich zum wesentlich stichhaltigeren Grund, der sich aus der Hilfe für 160.000 Personen ergab, welche B. nach seiner Freilassung bieten könnte, nahmen sich die persönlichen Gründe jedoch mehr als bescheiden aus.

Als der Gouverneur von Ohio seine Entscheidung traf, war B. in seinen Augen sicherlich nicht der wesentliche Faktor. Der Gouverneur sah vielmehr die Vorteile für 160.000 Männer und Frauen, die einen Einfluss benötigen, wie ein freigelassener B. ihn bieten konnte.

Das war **Vorstellungskraft!**

Es war auch Verkaufskunst! Ich hatte später Gelegenheit, mich mit einem der anderen Männer zu unterhalten, die erfolglos um seine Begnadigung ersucht hatten. Er fragte mich: „Wie haben Sie das angestellt?“

Ich antwortete: „Wissen Sie, das war kinderleicht. Die Vorarbeit war nämlich bereits abgeschlossen, bevor ich überhaupt davon erfuhr. B. hatte selbst dafür gesorgt“.

Der Mann blickte mich verduzt an. Das, was ich hier zu erklären versuche, konnte er nicht erkennen, nämlich, dass praktisch alle schwierigen Aufgaben einfach werden, wenn man sie von der richtigen Seite her anpackt. Bei B.'s Freilassung spielten zwei wichtige Faktoren eine Rolle. Der erste war der Umstand, dass er selbst das Material geliefert hatte, bevor ich mich der Sache annahm. Und der zweite war die Tatsache, dass ich mich vor meinem Gespräch mit dem Gouverneur selbst davon überzeugt hatte, dass ich ein Rechte hatte, um B.'s Entlassung zu bitten und die Angelegenheit deshalb unbefangenen vortragen konnte.

Lesen Sie nochmals nach, was weiter vorne in dieser Lektion über das Thema der Telepathie gesagt wurde und übertragen Sie es auf diesen Fall. Dass ich einen guten Grund hatte, wusste der Gouverneur bereits lange, bevor ich mein Anliegen formuliert hatte. Falls mein Gehirn ihm diesen Gedanken nicht gefunkt hatte, dann spätestens der Ausdruck meines Selbstbewusstseins und meiner Selbstsicherheit in meinen Augen und der positive Ton meiner Stimme. Es lag auf der Hand, dass ich an diese Sache glaubte.

Ich bitte nochmals um Entschuldigung für diese persönlichen Hinweise, ganz Amerika war jedoch mit diesem Fall vertraut, so dass dies nicht zu umgehen war. Ich will mir damit keinen Ruhm an die Brust heften, denn ich habe nichts anderes getan, als meine Vorstellungskraft als Montageraum zu verwenden, in dem die Faktoren, die zum Ergebnis führten, miteinander verbunden wurden. Jeder, der über die Vorstellungskraft verfügt, hätte dasselbe tun können.

In meinem ganzen Leben kann ich mich an keinen Vorfall erinnern, bei dem für die hier beschriebenen fünfzehn Erfolgsvoraussetzungen ein klarerer Praxisbeweis geliefert wurde als im Zusammenhang mit der Freilassung von B.

In der langen Beweiskette ist dies ein weiteres Glied, das zu meiner Befriedigung die herausragende Macht des Vorstellungsvermögens belegt. Für jedes Problem gibt es unzählige Lösungsmöglichkeiten, aber es gibt immer nur eine einzige Ideallösung. Finden Sie diese optimale Lösung und Ihr Problem ist gelöst. Egal, wie viele Vorzüge Ihre Waren haben, es gibt Millionen von Möglichkeiten, sie falsch darzustellen. Damit Sie den richtigen Ansatz finden, brauchen Sie Vorstellungskraft!

Bei Ihrer Suche nach dem richtigen Weg sollten Sie folgenden menschlichen Charakterzug beachten:

Der Mensch wird Ihnen einen Gefallen erweisen, den Sie für einen Dritten erbitten, auch wenn er diesen Gefallen nicht erweisen würden, falls er für Sie erbeten würde.

Vergleichen Sie diese Aussage mit der Tatsache, dass ich den Gouverneur von Ohio weder um einen Gefallen für mich noch um einen Gefallen für B. gebeten hatte, sondern dass ich den Nutzen für 160.000 Gefängnisinsassen herausgestrichen hatte.

Verkäufer mit Vorstellungskraft bieten Ihre Produkte immer so an, dass die Vorteile dieser Artikel für den potenziellen Käufer offensichtlich sind. Es ist selten, dass jemand eine Ware oder etwas anders erwirbt, nur um dem Verkäufer einen Gefallen zu erweisen. Es liegt im Wesen des Menschen, das zu tun, was uns selbst zugute kommt. Das ist eine kalte, aber unabweisbare Tatsache, auch wenn Idealisten es gerne anders sähen.

Um es ohne Umschweife zu sagen: Der Mensch ist egoistisch!

Die Wahrheit zu verstehen, bedeutet auch, zu verstehen, wie Sie den Fall darzustellen haben; ob es um die Entlassung eines Strafgefangenen oder um das Angebot einer Ware geht, ist dabei unerheblich. In Ihrer eigenen Vorstellungskraft planen Sie die Darstellung Ihres Falles so, dass die stärksten und überzeugendsten Vorteile für den Käufer offensichtlich werden.

Das ist Vorstellungskraft!

Ein Farmer zog in die Stadt und nahm seinen gut ausgebildeten Schäferhund mit sich. Er stellte bald fest, dass der Hund in der Stadt fehl am Platze war, also entschloss er sich, ihn „loszuwerden“. Er nahm den Hund mit aufs Land und klopfte an die Tür eines Farmhauses. Ein Mann kam ihm auf Krücken entgegen. Der Hundebesitzer begrüßte den Mann im Haus wie folgt:

„Würden Sie gerne einen ausgezeichneten Schäferhund erwerben, den ich loshaben will?“

„Nein“, schallte es zurück und die Tür fiel zu.

Der Hundebesitzer klapperte ein halbes Dutzend weiterer Höfe ab und stellte immer wieder dieselbe Frage. Er erhielt auch immer wieder dieselbe Antwort. Er kam zu dem Schluss, dass niemand den Hund wolle und so begab er sich wieder in die Stadt zurück. An diesem Abend erzählte er einem Mann mit Vorstellungskraft von seinen Erlebnissen. Der andere Mann hörte sich an, wie der Hundebesitzer sein Tier „loswerden“ wollte.

„Überlassen Sie das mir“, sagte der Mann mit Vorstellungskraft. Der Hundebesitzer willigte ein.

Am nächsten Morgen nahm der Mann mit Vorstellungskraft den Hund mit aufs Land und hielt an der ersten Farm, an der der andere einen Tag zuvor bereits sein Glück versucht hatte. Derselbe Mann auf Krücken humpelte zur Tür.

Der Mann mit Vorstellungskraft begrüßte ihn auf diese Weise.

„Wie ich sehe, haben Sie Probleme mit dem Rheuma. Was Sie brauchen, ist ein treuer und gut ausgebildeter Hund. Dieser Hund ist darauf trainiert, Kühe in den Stall zu treiben und wilde Tiere fernzuhalten, er kann Schafe hüten und noch einiges mehr.

Für hundert Dollar gehört dieses Prachtier Ihnen!“

„In Ordnung“, sagte der verkrüppelte Mann, „ich nehme ihn“.

Auch das war Vorstellungskraft!

Niemand will einen Hund, den jemand anders „loshaben“ will, aber jeder Farmer kann einen Hund gebrauchen, der Schafe hüten und Kühe zusammen-treiben kann.

Der Hund war derselbe, aber der Mann, der ihn verkaufte, war nicht derjenige, der ihn „loshaben“ wollte. Wenn Sie Ihre Vorstellungskraft nutzen, werden Sie wissen, dass niemand etwas will, das ein anderer „loshaben“ will.

Denken Sie nochmals daran, was über das Gesetz der Anziehung gesagt wurde, wonach Gleiches wieder Gleiches anzieht. Wenn Sie so aussehen und sich so verhalten wie ein Versager, werden Sie nur Versagen anziehen.

Egal, in welchem Bereich Sie beruflich tätig sind, an der Nutzung der Vorstellungskraft geht kein Weg vorbei.

Die Niagara-Fälle waren jede Menge tosenden Wassers und sonst nichts - bis ein Mann mit Vorstellungsvermögen daherkam, und die ungenutzte Energie in elektrischen Strom verwandelte, der jetzt die Räder von Industrie und Wirtschaft dreht. Bevor dieser Mann mit Vorstellungskraft erschien, hatten Millionen anderer Menschen diese Wasserfälle gesehen - aber niemand verfügte über die Vorstellungskraft, um Nutzen daraus zu ziehen.

Der erste Rotary-Club der Welt entstand in der Vorstellung von Paul Harris in Chicago. Harris erkannte eine effiziente Möglichkeit zur Kundenpflege und zur Erweiterung seiner Anwaltskanzlei. Die Berufsethik untersagte ihm herkömmliche Werbemaßnahmen, aber Paul Harris hatte genügend Vorstellungskraft, um einen Weg zu finden, über den er seine Kanzlei ohne Werbung ausbauen konnte.

Sofern die Winde vorübergehend gegen Sie anblasen sollten, denken Sie daran, dass Sie sich ihrer bedienen können, damit sie Sie Ihrem zentralen Ziel näherbringen. Dazu benötigen Sie die Vorstellungskraft. Ein Drachen steigt entgegen dem Wind, nicht mit ihm!

<http://klaus-coaching.de>

Dr. Fank Crane war ein Prediger, der sich mit Ach und Krach über Wasser halten konnte, bis ihn sein Hungerlohn endlich dazu trieb, sich der Vorstellungskraft zu bedienen. Jetzt verdient er über hunderttausend Dollar im Jahr und arbeitet pro Tag nur eine einzige Stunde - er schreibt Essays.

Auch Bud Fisher arbeitete einst für einen Hungerlohn. Jetzt verdient er fünfundsiebzigtausend Dollar im Jahr, indem er die Leute mit seinen Cartoons mit Mutt und Jeff zum Lachen bringt.

Seine Zeichnungen sind nicht besonders künstlerisch wertvoll - Was er verkauft, ist seine Vorstellungsgabe!



Woolworth war ein unterbezahlter Lehrling in einem Einzelhandelsgeschäft, unterbezahlt wahrscheinlich deshalb, weil es ihm damals noch an Vorstellungsvermögen mangelte. Kurz vor seinem Tode erbaute er das höchste Gebäude der Welt und übersäte die Vereinigten Staaten mit Billigläden. Zu verdanken ist dies seiner Vorstellungsgabe.

Wenn Sie sich diese Beispiele näher betrachten, werden Sie feststellen, dass bei diesen Leistungen ein eingehendes Studium der menschlichen Natur eine große Rolle spielte. Um die Vorstellungskraft nutzen zu können, muss sie Ihnen tiefe Einblicke in die Beweggründe verleihen, welche Menschen veranlasst, etwas Bestimmtes zu tun beziehungsweise zu unterlassen. Falls Ihnen Ihre Vorstellungsgabe vor Augen führt, wie rasch Menschen bereit sind, auf Ihre Wünsche einzugehen, sobald dies in ihrem Eigeninteresse ist, sind Ihnen kaum mehr Grenzen gesetzt.

Vor einiger Zeit wurde ich Zeuge einer Überzeugungsarbeit, die meine Frau mit unserem Nachwuchs geleistet hatte. Unser Söhnchen bearbeitete mit einem Löffel die Platte unseres Mahagonitisches in der Bibliothek. Meine Frau griff nach dem Löffel, den das Baby allerdings nicht loslassen wollte. Da sie jedoch eine Frau mit Vorstellungsvermögen ist, bot sie dem Baby ein Bonbon an, der kleine Bursche ließ den Löffel sofort fallen und konzentrierte sich auf das begehrtere Objekt.

Das war Vorstellungskraft! Es war auch Verkaufstüchtigkeit. Sie setzte sich durch, ohne Gewalt anwenden zu müssen.

Ich war Beifahrer im Auto eines Freundes, der mit überhöhter Geschwindigkeit fuhr. Ein Polizist verfolgte uns auf einem Motorrad und sagte meinem Freund, dass er vorläufig festgenommen sei. Der Freund lächelte den Polizisten freundlich an und sagte: „Es tut mir leid, dass ich Ihnen bei diesem Regen Arbeit verursacht habe, aber ich wollte mit meinem Freund hier den Zug um zehn Uhr erwischen, deshalb habe ich etwas aufs Gas gedrückt. Wahrscheinlich bin ich fünfunddreißig Meilen gefahren“.

„Nein, Sie fahren nur fünfundzwanzig Meilen schnell“, antwortete der Polizist, „aber weil Sie so schlagfertig reagiert haben, lasse ich es diesmal durchgehen“.

Auch das war Vorstellungskraft!

Sogar der Verkehrspolizist hört vernünftig zu, wenn er richtig angesprochen wird, aber wehe dem Autofahrer, der versucht, mit dem Polizisten zu diskutieren und ihm weiszumachen versucht, dass die Tachoanzeige schuld gewesen sei!

Eine Form von Vorstellungskraft gibt es allerdings, vor der ich Sie warnen möchte!

Einige Leute scheinen zu glauben, dass ihnen die Welt etwas schulde oder dass sie sich ohne Rücksicht auf andere durchboxen könnten. In den Vereinigten Staaten sind über 160.000 Personen inhaftiert und praktisch jeder einzelne davon ist deshalb hinter Gittern, weil er sich **vorstellte**, dass er sich im Spiel des Lebens über die Rechte anderer hinwegsetzen könnte.

Im Staatsgefängnis von Ohio sitzt ein Mann über fünfunddreißig Jahre wegen Scheckfälschung ab, und der Höchstbetrag, den er aufgrund der Fehlanwendung seiner Vorstellungskraft erzielen konnte, belief sich auf mickrige zwölf Dollar!

Darüber hinaus gibt es noch eine weitere Form der falsch angewandten Vorstellungskraft. Ich beziehe mich auf den heranwachsenden Jungen oder das junge Mädchen, welche meinen, dass sie bereits mehr Ahnung vom Leben hätten als ihr Vater. Diese Dinge legen sich allerdings mit der Zeit. Das ist zumindest meine Erfahrung.

Zeit und Vorstellungskraft (welche oft das Ergebnis von Zeit ist) lehren uns vieles, das Wichtigste aber ist:

Dass sich die Menschen in vielerlei Hinsicht ähneln.

Falls Sie, werter Verkäufer, wissen wollen, was Ihr Kunde denkt, studieren Sie sich selbst und finden Sie heraus, was Sie an seiner Stelle denken würden.

Studieren Sie sich selbst und gehen Sie Ihren Beweggründen auf den Grund. Finden Sie heraus, was Sie davon abhält, bestimmte Dinge zu tun und warum Sie andere tun, und Sie werden der praktischen Nutzung Ihres Vorstellungsvermögens einen wesentlichen Schritt näher gekommen sein.

Der beste Partner des Detektivs ist seine Vorstellungskraft. Seine erste Frage lautet: „Was ist das Motiv?“ Wenn er dieses feststellen kann, kann er meist auch den Täter ermitteln.

=====

Ein Mann, dem sein Pferd abhanden gekommen war, setzte für das Auffinden des Tiers eine Belohnung von fünf Dollar aus. Einige Tage darauf erschien ein Junge, der allgemein als „geistig unterbemannt“ galt, mit dem Pferd und verlangte seine Belohnung. Der Besitzer war neugierig und wollte wissen, wie der Junge das Pferd gefunden habe. „Woher wusstest du, wo du nach dem Pferd suchen solltest?“ Der Junge antwortete: „Nun, ich habe mir einfach überlegt, wo ich hingehen würde, wenn ich ein Pferd wäre.“



Dann ging ich dort hin und das Pferd war dort“. Gar mancher, dem geistige Fähigkeiten nicht abgesprochen werden, bringt nicht so viel Vorstellungskraft auf wie dieser Junge.

Wenn Sie wissen wollen, wie sich andere verhalten werden, setzen Sie Ihre Vorstellungskraft ein. Denken Sie sich in sie hinein und versetzen Sie sich an ihre Stelle. Was hätten Sie an ihrer Stelle getan?

Das ist Vorstellungskraft!

Jeder Mensch sollte sich etwas von einem Träumer bewahren. Jedes Geschäft und jede Branche braucht seine Träumer. Aber der Träumer darf es nicht mit dem Träumen bewenden lassen, er muss auch aktiv werden. Oder aber er verbündet sich mit jemandem, der Träume in Wirklichkeit umsetzen kann.

Die Vereinigten Staaten sind ein Ergebnis der Vorstellungskraft in den Gehirnen von Männern, die Träume mit Aktion verbanden!

Ihr Bewusstsein ist in der Lage, viele neue und nützliche Kombinationen alter Ideen zu produzieren, aber das Wichtigste, wozu es in der Lage ist, ist die Schaffung eines **zentralen Ziels**, welches Ihnen das beschert, woran Ihnen am meisten gelegen ist.

Ihr zentrales Ziel lässt sich rasch in die Praxis umsetzen, nachdem Sie es in der Wiege Ihrer Vorstellungskraft ausgeformt haben. Sofern Sie sich nach den Anweisungen in Lektion zwei gerichtet haben, befinden Sie sich jetzt auf dem Weg zum Erfolg, weil Sie wissen, was Sie wollen und weil Sie einen Plan für die Umsetzung haben.

Wer weiß, was er will und bereit ist, den Preis zu bezahlen, hat die Schlacht bereits halb gewonnen. Ein zentrales Ziel erfordert sowohl den Einsatz von Vorstellungskraft als auch Entscheidungsfähigkeit. Die Entscheidungsfähigkeit wächst mit der praktischen Nutzung. Sofortige Entscheidungen, die die Vorstellungskraft anweisen, ein zentrales Ziel festzulegen, bringen auch in anderen Bereichen bessere Entscheidungen hervor.

Unbilden und vorübergehende Rückschläge erweisen sich in der Regel als Segen. Der Grund dafür ist, dass sie uns gleichermaßen zum Einsatz der Vorstellungskraft wie der Entscheidungsfähigkeit zwingen. Aus diesem Grunde kämpft ein Mann meist besser, wenn er mit dem Rücken zur Wand steht und weiß, dass er nicht weiter zurückweichen kann. Ihm bleibt dann keine andere Wahl als zu kämpfen, da der Fluchtweg abgeschnitten ist.

Nie ist die Vorstellungskraft so aktiv wie in einer Notsituation, wenn schnelle und definite Entscheidungen getroffen werden müssen und wenn sofortiges Handeln geboten ist.

In solchen Augenblicken haben Menschen Entscheidungen gefällt, Pläne entworfen und ihre Vorstellungskraft auf eine Art und Weise eingesetzt, die sie in den Bereich des Genialen rückten. Viele Genies verdanken dies der Notwendigkeit, dass sie ihr Vorstellungsvermögen auf ungewöhnliche Weise stimulieren mussten, weil sie sich einer Herausforderung gegenüber sahen, die schnelles Denken und prompte Entscheidungen verlangte.

Es ist allgemein bekannt, dass ein verwöhnter Sprössling nur dann zu Sinnen gebracht werden kann, wenn er gezwungen wird, sich um sich selbst zu kümmern. Das fordert seine Vorstellungskraft und seine Entscheidungsfähigkeit heraus; solange er keine Notwendigkeit dafür sieht, lässt er beide brach liegen.

P. W. Welshimer ist seit einem Vierteljahrhundert Pastor in einer Kirche in Canton im Bundesstaat Ohio. In der Regel behalten Pastoren nicht so lange den Vorsitz über eine Kirchengemeinde, und auch Reverend Welshimer würde diese Ausnahmestellung nicht genießen, wenn er nicht seine Vorstellungskraft mit seinen Aufgaben als Geistlicher kombiniert hätte.

Die Regelzeit für einen Pastor beträgt drei Jahre.

Die Gemeinde, der Reverend Welshimer vorsteht, hat eine Sonntagsschule mit 5000 Mitgliedern; sie ist die größte ihrer Art.

Kein Pastor hätte mit der vollen Zustimmung der Gemeindemitglieder ein Vierteljahrhundert lang in dieser Stellung verbleiben und eine Sonntagsschule dieser Größenordnung aufbauen können, wenn er nicht die Gesetze der Eigeninitiative und Führungsqualitäten, ein zentrales Ziel, Selbstbewusstsein und Vorstellungskraft angewandt hätte.

Für den Verfasser dieses Kurses war Reverend Welshimer natürlich ein interessantes Studienbeispiel und deshalb ist er dieser Sache nachgegangen, damit die Teilnehmer dieses Kurses in den Nutzen der Erkenntnisse gelangen.

Es ist wohlbekannt, dass sich in Kirchengemeinden häufig Splittergruppen herausbilden und es zu Eifersüchteleien kommt, die Diskrepanzen, die dies mit sich zieht, erfordern dann eine Abberufung des bisherigen Oberhauptes. Reverend Welshimer hat dieses weit verbreitete Hindernis durch sein Vorstellungsvermögen umschifft. Sobald ein neues Mitglied zur Kirche stößt, überträgt er ihm sofort eine klare Aufgabe, die zum Temperament, zur Vorbildung und zu den Qualifikationen dieses Neulings passt. Auf diese Weise ist das neue Kirchenmitglied so mit Gemeindeaufgaben beschäftigt, dass ihm für Streitereien keine Zeit mehr bleibt.

Das ist nicht die schlechteste Vorgehensweise und sie lässt sich durchaus auch auf andere gesellschaftliche Bereiche übertragen. Das alte Sprichwort, wonach „Müßigang aller Laster Anfang“ ist, ist mehr als ein hübscher Spruch, es enthält auch eine tiefe Wahrheit.

Der Mensch, der mit einer Aufgabe beschäftigt ist, die er gerne erledigt, wird sich nicht als zersetzende Kraft erweisen. Falls ein Mitglied der Sonntagsschule zweimal hintereinander nicht erscheint, wird es von einem Kirchenkomitee aufgesucht, um den Grund für das Ausbleiben festzustellen. Praktisch jedes Mitglied ist in irgendeinem „Komitee“. Auf diese Weise überträgt Reverend Welshimer den Mitgliedern selbst die Verantwortung für das Funktionieren der Schule und sorgt dafür, dass das Interesse wach bleibt. Er ist ein Organisationstalent der höchsten Stufe. Seine Arbeit hat ihm die Aufmerksamkeit von Geschäftsleuten im ganzen Land eingebracht und er kann sich vor Angeboten nicht retten, bei Banken, in Stahlfabriken oder in Geschäftsbetrieben leitende Positionen zu übernehmen. Er ist als Führungspersönlichkeit anerkannt.

Im Keller von Reverend Welshimers Kirche gibt es eine tadellos eingerichtete Druckerei, in der er einmal wöchentlich ein sehr beliebtes Kirchenblatt drucken lässt, das an alle Mitglieder geht. Die Herstellung und Verteilung dieses Blattes ist eine weitere Beschäftigungsquelle, das die Kirchenmitglieder davon abhält, Unfug zu treiben und Unruhe zu stiften, da praktisch jedes Mitglied aktiv daran mitwirkt.

Das Blatt widmet sich ausschließlich internen Angelegenheiten sowie Themen, die mit einzelnen Mitgliedern zu tun haben. Es wird von jedem Mitglied Zeile für Zeile gelesen, da man ja nie wissen kann, ob nicht der eigene Name in diesem Blatt erscheint.

Die Kirche verfügt auch über einen gut ausgebildeten Chor und ein Orchester. Hier sorgt Reverend Welshimer sowohl für Unterhaltung als auch dafür, dass die temperamentvolleren Kirchenmitglieder, die über eine künstlerische Ader verfügen, beschäftigt sind, damit keine Zwietracht gesät wird und jeder das tun kann, was ihm am meisten zusagt.

Der vormalige Präsident der Universität von Chicago, der mittlerweile verstorbene Dr. Harper, war zu seiner Zeit einer der effizientesten Hochschulpräsidenten. Er hatte ein „Händchen“ für das Sammeln von Finanzmitteln in großen Beträgen. So konnte er John D. Rockefeller zum Beispiel dazu bringen, Millionen von Dollar für die Universität „locker zu machen“.

Für den Kursteilnehmer mag Dr. Harpers Technik interessant sein, denn er war eine Führungspersönlichkeit ersten Grades. Ich habe aus seinem eigenen Munde erfahren, dass diese Eigenschaft keineswegs ein Zufall war, sondern vielmehr das Ergebnis einer sorgfältig geplanten Vorgehensweise.

Die folgende Begebenheit mag Ihnen veranschaulichen, wie Dr. Harper seine Vorstellungskraft nutzte, um derartig große Beträge zu erhalten:

Für die Errichtung eines neues Gebäudes benötigte er eine zusätzliche Million Dollar. Er erstellte eine Liste der wohlhabendsten Männer Chicagos und überlegte sich, wen er ansprechen könnte. Dann entschloss er sich für zwei Millionäre, die jedoch bitter verfeindet waren.

Einer dieser Männer war der damalige Leiter des Trambahnsystems von Chicago. Harper wählte eine Mittagszeit, wenn die Büromitarbeiter und die Sekretärin dieses Manns wahrscheinlich zum Essen außer Haus waren. Harper erschien wie zufällig im Büro und ging durch das verwaiste Vorzimmer direkt zum „Allerheiligsten“ hindurch, wo er den Mann unankündigt überraschte.

„Mein Name ist Harper“, sagte er, „ich bin der Präsident der Universität von Chicago. Entschuldigen Sie bitte mein Eindringen, aber es war niemand im Vorzimmer [was kein Zufall war] und so nahm ich mir die Freiheit, einfach durchzugehen.“

Ich habe oft an Sie und Ihre Trambahnanlagen gedacht. Sie haben ein fantastisches System aufgebaut und ich verstehe, dass das für Sie auch ein einträgliches Geschäft war. Allerdings denke ich nie an Sie, ohne dass mir nicht auch in den Sinn kommt, dass Sie eines Tages in dieses große unbekannte jenseitige Reich reisen werden, und danach nichts mehr auf Ihren Namen hindeuten wird. Andere werden dann Ihr Geld verwalten und wie Sie wissen,

verliert das Geld seine Identität ziemlich rasch, sobald es einmal in anderer Leute Hände ist.

Ich habe oft daran gedacht, Ihnen die Gelegenheit zu bieten, Ihren Namen zu verewigen, indem ich Ihnen gestatte, auf dem Universitätsgelände eine neue Halle zu errichten und sie nach Ihnen zu benennen. Ich hätte Ihnen diese Gelegenheit auch schon lange geboten, wenn es nicht ein anderes Mitglied des Gremiums (seinen Erzfeind) gäbe, das diese Ehre für sich beansprucht. Persönlich war ich immer mehr Ihnen zugeneigt und bin das auch jetzt noch; wenn Sie also einverstanden sind, werde ich versuchen, die Andersdenkenden in diesem Sinne zu beeinflussen.

**Wir können keine
Disteln säen und
Klee erwarten.
So funktioniert die
Natur nicht!
Die Natur funktioniert
nach Ursache
und Wirkung!**

Ich bin heute nicht hier, um von Ihnen eine Entscheidung zu erbitten, aber da ich gerade in der Nähe war, dachte ich, ich sollte Sie auf diese Umstände aufmerksam machen.

Überlegen Sie sich die Sache einfach. Wenn Sie mit mir nochmals Rücksprache nehmen wollen, dürfen Sie mich gerne zu jeder Ihnen gelegenen Zeit anrufen.



Ein guten Tag, mein Herr. Ich freue mich, dass ich Sie kennen lernen durfte“.

Dann verbeugte er sich und ohne dem Leiter der Trambahngesellschaft die Chance zu geben, ja oder nein zu sagen, entfernte er sich wieder.

Der Millionär hatte praktisch keine Chance, sich überhaupt zu äußern. Dr. Harper führte die ganze Zeit über das Wort. Er ging nur deshalb in das Büro, um den Samen zu setzen und ging davon aus, dass dieser keimen und zur rechten Zeit aufgehen würde.

Seine Vermutung war nicht unbegründet. Er war kaum wieder in der Universität, als das Telefon klingelte. Der Anrufer war der Leiter der Trambahngesellschaft. Er bat um einen Termin mit Dr. Harper, was ihm selbstverständlich gewährt wurde, und die beiden Herren trafen sich am darauffolgenden Morgen in Dr. Harpers Büro. Eine Stunde später wurde ihm der Scheck über eine Million Dollar ausgestellt.

Obwohl Dr. Harper ein kleiner und eher unscheinbarer Mann war, sagt man ihm nach, dass er „etwas an sich hatte, um alles zu erreichen, was er sich vorgenommen hatte“.

Was war dieses „Etwas“?

Es war nichts anderes als dass er die Macht des Vorstellungsvermögens verstanden hatte. Nehmen wir einmal an, er wäre bei der Vorzimmerdame vorstellig geworden und hätte um einen Termin gebeten. Zwischen diesem ersten Besuch bei der Trambahngesellschaft und dem tatsächlichen Gespräch mit dem Leiter wäre genügend Zeit verstrichen, damit dieser den wahren Beweggrund herausfinden und sich auch eine logische Ausrede für eine Absage hätte einfallen lassen können.

Nehmen wir weiterhin an, dass er sein Gespräch etwa wie folgt begonnen hätte:

„Die Universität benötigt dringend Finanzmittel und ich bin hier, um Ihre Unterstützung zu erbitten. Sie haben sehr viel Geld verdient und schulden der Gemeinschaft, in der Sie leben, einen gewissen Anteil. Wenn Sie mir eine Million Dollar geben, bringen wir Ihren Namen an der neuen Halle an, die wir bauen wollen“.

Wie hätte wohl das Ergebnis ausgesehen?

Zunächst hätte es kein Motiv gegeben, das für den Straßenbahnleiter attraktiv genug gewesen wäre. Auch wenn es der Wahrheit entsprochen haben mag, dass er der Gesellschaft etwas schuldete, würde er dies dennoch nicht zugegeben haben. Zum anderen hätte er sich in der Offensive befunden und diese Position ausgekostet.

Aber Dr. Harper ließ sich auf eine solche Situation nicht ein.

Er brachte den Straßenbahnleiter zunächst in die Defensive, indem er ihm mitteilte, dass Harper nicht garantieren könne, dass sein Gremium das Geld akzeptieren und dass es die Halle nach dem Spender benennen würde.



Danach verstärkte er den Wunsch des Straßenbahnleiters, dass diese Halle nach ihm benannt würde, indem er seinen Feind und Wettbewerber als möglichen Günstling ins Spiel brachte. Und Dr. Harper wusste auch, dass eine der größten Schwächen des Menschen darin besteht, dass er seinen Namen verewigt haben möchte.

All das verlangte die praktische Umsetzung des Gesetzes der Vorstellungskraft.

Dr. Harper war ein Verkäufer ersten Ranges. Wenn er jemanden um Geld bat, ebnete er immer den Weg zum Erfolg, indem er dem Angesprochenen einen guten Grund nannte, warum dieser Geld spenden sollte. Ein solcher Grund musste den Vorteil herausstreichen, den der Spender daraus haben würde. Oft war dies ein geschäftlicher Vorteil. Ein anderes Mal die Tatsache, dass der Name des Spenders weiterleben würde. Aber immer ging Dr. Harper bei seiner Geldsuche nach einem Plan vor, den er sorgfältig ausgearbeitet hatte und den er mit Hilfe seiner Vorstellungskraft ausgeschmückt und geglättet hatte.

Während sich die hier vorgestellte Erfolgsphilosophie noch in den „Kinderschuhen“ befand - lange, bevor sie in die Form eines systematischen Kurses gekleidet worden war - hielt der Verfasser einmal in einer Kleinstadt in Illinois einen Vortrag über dieses Thema.

Im Publikum befand sich ein junger Lebensversicherungsvertreter, der erst vor kurzem zu dieser Branche gestoßen war. Nachdem er meine Ausführungen über die Vorstellungskraft gehört hatte, fing er an, diese Information auf sein Problem zu übertragen, das er mit dem Verkauf von Versicherungspolice hatte. In diesem Vortrag sprach ich auch den Nutzen der vereinigten Bemühungen an und dass Personen durch kooperative Anstrengungen mehr Erfolge erreichen könnten.

Der junge Mann wurde daraufhin sofort aktiv und arbeitete einen Plan aus, der es ihm ermöglichte, die Kooperation einer Gruppe von Geschäftsleuten zu erhalten, die in keiner Weise etwas mit der Versicherungsbranche zu tun hatten.

Er suchte den wichtigsten Krämer in seiner Heimatstadt auf und traf mit diesem eine Abmachung, dass er jedem Kunden, der pro Monat mindestens für fünfzig Dollar Obst und Gemüse kaufte, eine Police über tausend Dollar geben würde. Dann sorgte er dafür, dass die Leute von seiner Abmachung erfuhren und brachte dem Krämer viele neue Kunden. Der Krämer hatte neben seinem Laden ein großes und sauber geschriebenes Plakat angebracht, auf dem seine Kunden über das Angebot der kostenlosen Versicherungspolice informiert wurden. Auf diese Weise half er sich selbst, indem er allen seinen Kundinnen und Kunden einen Anreiz bot, um **sämtliche** Käufe bei ihm zu tätigen.

Als nächstes suchte dieser junge Versicherungsvertreter den Tankstellenpächter auf und traf auch mit ihm die Abmachung, dass er allen Kunden, die dort tankten oder Öl und andere Zubehörsstoffe bei ihm kauften, versichern würde.



Dann traf er mit dem führenden Speiselokal in der Stadt eine ähnliche Vereinbarung. Diese Abmachung erwies sich für den Restaurantbesitzer im übrigen als sehr rentabel, da er sofort eine Werbekampagne startete, in der er bekannt gab, dass seine Speisen so rein, gesund und gut seien, dass jeder, der sie zu sich nehme, länger lebe, weshalb er das Leben jedes Stammgastes mit \$ 1.000,- versichern würde.

Der Versicherungsvertreter suchte dann den örtlichen Bauunternehmer und Immobilienmakler auf, um das Leben jeder Person, die von ihm ein Grundstück oder eine Liegenschaft erwarb, so hoch zu versichern, dass der Restwert abgedeckt war, sollte der Käufer vor Ablauf der Rückzahlungsfrist versterben.

Der betreffende junge Mann ist nun der Generalagent für eine der größten amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften mit Hauptsitz in einer der größten Städte in Ohio und sein Jahreseinkommen beträgt jetzt mehr als \$ 25.000,-.

Der Wendepunkt in seinem Leben kam, als er erdeckte, wie er das Gesetz der Vorstellungskraft praktisch nutzen könne.

Auf seinen Plan gibt es kein Patent. Er kann ohne weiteres kopiert werden! Wenn ich derzeit in der Versicherungsbranche tätig wäre, würde ich das wohl tun und mich mit einer Gruppe von Automobilhändlern in verschiedenen Städten verbünden. Auf diese Weise könnten sie mehr Autos absetzen und gleichzeitig große Mengen an Versicherungspolice verkaufen.

Sobald jemand gelernt hat, sich der schöpferischen Vorstellungskraft auf praktische Weise zu bedienen, ist finanzieller Erfolg einfach. Ein Mensch, der im ausreichenden Maße über Eigeninitiative und Führungsqualitäten verfügt, und der die notwendige Vorstellungskraft mitbringt, kann das Vermögen der Fünf- und Zehn-Cent-Läden verdoppeln, indem er für dieselbe Produktpalette, wie sie jetzt in diesen Läden vertrieben wird, ein Marketingsystem entwickelt und Verkaufsmaschinen einsetzt. Das wird ihm Personalkosten sparen und seine Betriebskosten senken. Ein solches System kann ein „Renner“ werden!

Die Idee liegt Ihnen nun vor. An Ihnen liegt es, ob Sie sie aufgreifen wollen.

Im Bereich des Verkaufs ist die Vorstellungskraft der wichtigste Faktor. Der Spitzenverkäufer bedient sich immer seiner Vorstellungskraft! Und auch der erfolgreiche Kaufmann nutzt seine Vorstellungskraft, um Ideen zu finden, die sein Geschäft zum Blühen bringen.

Selbst beim Verkauf kleiner Artikel, zum Beispiel Krawatten, Hemden, Unterwäsche und dergleiche, kann die Vorstellungskraft effizient genutzt werden. Sehen wir uns ein Beispiel an:

Mit der Absicht, einige Hemden und Krawatten zu kaufen, betrat ich eines der bekanntesten Kurzwarengeschäfte in Philadelphia. Als ich das Geschäft betrat, kam ein junger Mann auf mich zu und stellte mir die Frage: „Suchen Sie etwas Bestimmtes?“

Wenn ich an seiner Stelle gewesen wäre, hätte ich eine solche Frage nicht gestellt. Aufgrund der Richtung, die ich eingeschlagen hatte, hätte er sich denken können, was ich suchte, da ich mich direkt vor der Krawattenauslage befand.

Ich nahm zwei, drei Krawatten aus der Auslage, sah sie mir kurz an und legte sie dann wieder zurück. Eine hellblaue behielt ich, weil sie mir irgendwie gefiel. Dann legte ich auch diese wieder zurück und sah mir das übrige Sortiment an.

Dann hatte der junge Mann eine Idee. Er nahm eine auffällige gelbe Krawatte und wand sie um seinen Finger, um mir zu zeigen, wie sie gebunden aussehen würde.

„Ist die nicht hübsch?“

Nun, ich mag keine gelben Krawatten und der Verkäufer schuf sich deshalb keine Pluspunkte bei mir, indem er mir ausgerechnet einen gelber Binder vorführte. Wenn ich an seiner Stelle gewesen wäre, hätte ich die blaue Krawatte, für die ich bereits eine gewisse Vorliebe gezeigt hatte, gebunden oder um meinen Finger gewickelt. Ich hätte gewusst, wonach der Kunde sucht, indem ich beobachtet hätte, nach welchen Krawatten er Ausschau hält. Sobald der Kunde eine Krawatte in der Hand gehalten hätte, hätte ich auch gewusst, wie sein Geschmack aussieht. Ein Mann fummelt nicht an Krawatten herum, die ihm überhaupt nicht gefallen. Der Kunde gibt dem Verkäufer also bereits eine Reihe von Hinweisen, die vom Verkäufer aufgegriffen werden sollten.

Dann ging ich zu den Hemden. Hier wurde ich von einem älteren Herrn bedient. Dieser fragte mich:

„Was kann ich heute für Sie tun?“

Nun, insgeheim dachte ich mir, wenn er überhaupt etwas für mich tun könnte, dann wirklich nur heute, denn ich würde wohl nicht mehr in diesen Laden zurückkehren. Ich sagte ihm, dass ich ein Hemd wollte und beschrieb ihm Stil und Farbe.

Der Herr trat vollends ins Fettnäpfchen, als er mir eröffnete:

„Das tut mir leid, mein Herr, aber diese Art von Hemd trägt man heute nicht mehr“.

<http://klaus-coaching.de>



Ich sage ihm, dass ich durchaus wüsste, dass „man“ diesen Stil heute nicht trägt, dass das aber der Stil sei, der mir gefiele und ich gerne solche Hemden hätte, sofern diese auf Lager wären.

Wenn es etwas gibt, das einen Mann wurmt, der genau weiß, was er will, dann, ist es genau das: dass man ihm sagt, dass „man“ das heute nicht mehr trägt.

Eine solche Behauptung ist nicht nur eine Beleidigung für die menschliche Intelligenz, sie ist auch alles andere als verkaufsfördernd. Wenn ich Artikel verkaufen würde, würde mich meine Meinung über den Geschmack des Kunden für mich behalten, aber mit Sicherheit würde ich auch genug Takt und Fingerspitzengefühl besitzen, um dem Kunden seinen Wunsch nicht ausreden zu wollen. Ich würde stattdessen taktvoll versuchen, ihm das zu zeigen, was ich für geeigneter hielte, falls ich seinen Wunsch nicht erfüllen könnte.

Einer der berühmtesten und bestbezahlten Schriftsteller der Welt hat seinen Ruhm und sein Vermögen einzig und allein auf der Entdeckung aufgebaut, dass es sich auszahlt, nur über das zu schreiben, was die Leute bereits wissen und womit Sie bereits einverstanden sind. Dasselbe gilt auch für den Warenverkauf.

Der ältere Herr kam endlich mit einigen Hemdschachteln an und begann, vor mir Hemden auszubreiten, die nicht im entferntesten dem glichen, was ich mir vorgestellt hatte. Ich sagte ihm, dass mir diese nicht gefielen und machte mich auf dem Weg nach draußen, als er mich fragte, ob ich Interesse an ein paar netten Hosenträgern habe.

Man stelle sich das vor! Zum einen trage ich keine Hosenträger. Aber es gab auch keinen Hinweis in meinem Verhalten, der darauf schließen ließ, dass ich daran Interesse haben könnte.

Es ist durchaus angebracht, dass der Verkäufer seinen Kunden für einen Zusatzkauf zu interessieren versucht, auch wenn dieser keinen entsprechenden Wunsch geäußert hat, aber hier sollten der gesunde Menschenverstand und ein gutes Urteilsvermögen mit ins Spiel gebracht werden; es sollte nur etwas angeboten werden, das der Kunde wahrscheinlich auch haben will.

Und so verließ ich den Laden, ohne etwas erstanden zu haben und fühlte mich auch etwas unwohl und missverstanden.

Ein paar Häuser weiter betrat ich einen kleinen Ein-Mann-Betrieb, der einige Hemden und Krawatten in der Schaufensterauslage hatte.

Hier wurde anders bedient!

Der Mann hinter der Theke hielt sich nicht mit unnötigen oder stereotypen Bemerkungen auf. Er sah mich an, als ich durch die Tür eintrat, schätzte mich ein und sagte dann: „Ein wunderschönen guten Morgen!“

Dann erkundigte er sich: „Was darf ich Ihnen zuerst zeigen, Hemden oder Krawatten?“ Ich sagte ihm, dass ich zuerst die Hemden sehen möchte. Dann warf er einen Blick auf die Art von Hemden, die ich trug und fragte nach meiner Größe, legte einige Hemden vor, die in Stil und Farbe genau meinem Geschmack entsprachen und sprach dabei kein Wort.



Er hatte sechs verschiedene Stile ausgebreitet und wartete ab, nach welchem ich zuerst greifen würde. Ich sah mir jedes Hemd an und legte sie alle wieder zurück auf die Theke, der Verkäufer hatte jedoch bemerkt, dass ich eines davon etwas länger begutachtet hatte. Kaum hatte ich das betreffende Hemd zurückgelegt, nahm er es in die Hände und fing an zu erklären, wie es hergestellt würde. Dann ging er zum Krawattenhalter und kam mit drei sehr schönen blauen Krawatten zurück, genau in der Art, wie ich sie suchte. Er band jede Krawatte, hielt sie vor das Hemd und lenkte meine Aufmerksamkeit auf die perfekte Harmonie zwischen den Farben der Krawatte und des Hemdes.

Ich hielt mich keine fünf Minuten in diesem Laden auf und kam mit drei Hemden und drei Krawatten wieder heraus. Und auch in dem Gefühl, dass ich dort gerne wieder einkaufen würde, wenn ich weitere Hemden oder Krawatten benötigte.

Später erfuhr ich, dass der Besitzer des kleinen Ladens monatlich \$ 500,- Ladenmiete zahlen muss und mit nichts anderem als Hemden, Krawatten und Hemdkrägen ein stattliches Einkommen verdient. Bei einer solchen Monatsmiete könnte er sich dort nicht halten, wenn er nicht auch etwas von der menschlichen Natur verstünde, was ihm erlaubt, viele Besucher seines Ladens in Käufer zu verwandeln.

Ich habe oft Frauen beim Hutkauf beobachtet und mich gefragt, warum die Verkäufer nicht besser hingucken.

Eine Frau betritt den Laden und bittet darum, dass man ihr ein paar Hüte zeigen möge. Daraufhin bringt die Verkäuferin oder der Verkäufer einige Hüte herbei und die potenzielle Kundin fängt an, sie anzuprobieren. Falls ihr einer der Hüte gefällt - und sei es auch nur minimal - lässt sie ihn etwas länger auf. Das sind vielleicht nur einige Sekunden oder Minuten. Wenn er ihr jedoch nicht gefällt, setzt sie ihn sofort wieder ab.

Wenn die Kundin dann einen Hut sieht, der ihr wirklich gefällt, macht sie dies unmissverständlich klar und kein Verkäufer kann es sich erlauben, diese wortlosen Hinweise zu übersehen: Sie richtet sich das Haar unter dem Hut zurecht oder zieht ihn über ihren Kopf herunter, bis er so sitzt, wie es ihr am besten gefällt oder sie sieht sich den Kopf mit dem Handspiegel von hinten an. Diese Anzeichen sind eindeutig. Dann nimmt sie den Hut wieder ab und begutachtet ihn näher. Eventuell legt sie ihn dann beiseite und probiert einen anderen Hut an; in diesem Fall wird der erfahrene Verkäufer den vorher anprobieren Hut an sich nehmen und ihn zum gegebenen Augenblick wieder ins Spiel bringen, damit sie ihn nochmals anprobieren könne.

Die sorgfältige Beobachtung dieser Verhaltensweisen ermöglichen dem intelligenten Verkäufer, derselben Dame bisweilen drei oder vier Hüte auf einmal zu verkaufen. Dabei tut der Verkäufer nichts anders, als sehr aufmerksam darauf zu achten, was der Kundin gefällt beziehungsweise nicht gefällt.



Dasselbe gilt auch für den Verkauf jeder anderen Ware.

Der Kunde gibt immer zu verstehen, was er will, wenn man ihn nur aufmerksam genug beobachtet und wenn es der Verkäufer versteht, hierauf einzugehen, wird nur selten ein Ladenbesucher wieder weggehen, ohne etwas gekauft zu haben.

Letzten Herbst betrat ich ein Hutgeschäft, um einen Filzhut zu erstehen. Es war ein geschäftiger Samstag-Nachmittag und ich wurde von einem besonders hektischen Verkäufer angesprochen, der noch nicht gelernt hatte, die Menschen mit einem Blick richtig einzuschätzen.

Aus unerfindlichen Gründen legte mir der junge Mann einen braunen Derbyhut vor, überreichte ihn mir - oder genauer gesagt, versuchte, ihn mir zu überreichen. Ich dachte, dass er Spaß machen wollte und konterte: „Erzählen Sie auch Gute-Nacht-Geschichten?“ Er guckte mich verduzt an, aber kapierte die Pointe nicht.

Wenn ich den jungen Mann nicht besser beobachtet hätte als er mich, hätte ich beleidigt sein müssen, denn wenn ich etwas nicht ausstehen kann, dann sind es Derbyhüte, braune erst recht nicht!

Einer der übrigen Verkäufer bekam mit, was vor sich ging, kam herbei und entwand dem Nachwuchsverkäufer den brauen Derby. Mit einem Lächeln, das mich versöhnen sollte, schnauzte er ihn an: „Was zum Teufel wollen Sie diesem Kavalier denn andrehen?“

Dadurch, dass er mich als „Kavalier“ bezeichnet hatte, konnte er die Situation retten und verkaufte mir den ersten Hut, den er mir zeigte.

Der Kunde fühlt sich in der Regel geschmeichelt, wenn sich ein Verkäufer die Zeit nimmt, sein Wesen zu studieren und ihm dann die Ware vorlegt, die zu seinem Typ passt.

Ich ging einmal in eines der größten Herrenbekleidungsgeschäfte von New York City und fragte nach Anzügen, wobei ich genau beschrieb, was ich wollte, aber keine Preisvorstellung nannte. Der junge Mann, der sich als Verkäufer ausgab, sagte, dass er nicht glaube, dass dieses Geschäft solche Anzüge führe, ich jedoch hatte genau diese Art von Anzug als Modell im Schaufenster gesehen. Darauf wies ich ihn hin. Daraufhin sagte er: „Ach der! Das ist ein ziemlich teurer Anzug!“

Seine Antwort amüsierte mich, sie ärgerte mich aber auch. Also fragte ich den jungen Mann, was an meiner Erscheinung ihn zu der Annahme bewöge, dass ich mir keinen teureren Anzug leisten könne? Verlegen versuchte er, sich herauszureden, aber sein Gestammele war genauso schlimm wie seine ursprüngliche Bemerkung, weshalb ich mich auf den Weg zur Ausgangstür begab. Auf dem Weg dahin sprach mich ein weiterer Verkäufer an, der offenbar anhand meiner Gangart oder meines Gesichtsausdrucks bemerkt hatte, dass ich nicht allzu angetan von der Bedienung war.

<http://klaus-coaching.de>

Mit einem vorbildlichen Taktgefühl verwickelte mich dieser Verkäufer in ein Gespräch, das meinen Unmut in Luft auflöste und dafür sorgte, dass ich mit ihm zusammen wieder zurückging, um den betreffenden Anzug unter Augenschein zu nehmen. Ich verließ das Ausstattungsgeschäft nicht nur mit diesem Anzug, sondern sogar noch mit zwei weiteren, die ich eigentlich nicht kaufen wollte.

Das war der Unterschied zwischen einem Verkäufer, der den Kunden vertrieb und einem anderen, der zu überzeugen wusste. Später stellte ich diesem Verkäufer sogar noch zwei meiner Freunde vor, die ebenfalls beträchtliche Einkäufe tätigten.

Eines Tages spazierte ich den Michigan Boulevard in Chicago hinunter, als ich im Schaufenster eines Herrenausstatters einen herrlichen grauen Anzug sah. Ich hatte keine Absicht, einen Anzug zu kaufen, aber ich war neugierig und wollte wissen, wie viel er kosten sollte. Also öffnete ich die Tür und streckte nur meinen Kopf durch den Türspalt, um den ersten Mann nach dem Preis zu fragen.

Darauf entsponn sich eines der ausgefeiltesten Verkaufsgespräche, an die ich mich erinnern kann. Der Verkäufer wusste, dass er mir den Anzug nur verkaufen konnte, wenn ich den Laden auch betreten würde, deshalb sagte er: „Sir, wollen Sie nicht eintreten, während ich den Preis für Sie nachsehe?“

Natürlich kannte er den Preis auswendig, aber auf diese Weise entwarfnete er mich und lenkte mich von dem Gedanken ab, dass er mir den Anzug verkaufen wolle. Also erwiderte ich: „Gewiss doch“ und trat ein.

Der Verkäufer sagte: „Gehen Sie einfach hier entlang, ich komme sofort mit dem Preis zurück“.

In weniger als zwei Minuten fand ich mich vor einem Schrank, hatte meinen Mantel abgelegt und war in Begriff, einen Anzug anzuziehen, wie ich ihn im Schaufenster gesehen hatte.

Nachdem ich mich in diesem Anzug befand - welcher wie angegossen saß, was dank des guten Blicks des Verkäufers sicherlich kein Zufall war - lenkte er meine Aufmerksamkeit auf das weiche Material. Ich rieb meine Fingerkuppen am Ärmel des Anzugs, so wie es mir der Verkäufer vorgemacht hatte, und in der Tat war dies ein sehr feines Tuch! Ich stellte erneut die Frage nach dem Preis und als ich hörte, dass er nur fünfzig Dollar kosten sollte, war ich angenehm überrascht, weil das ganze Verhalten des Verkäufers darauf schließen hat lassen, dass der Anzug wesentlich teurer sein müsste.

Als ich den Anzug im Schaufenster sah, war meine erste Schätzung, dass er etwa fünfunddreißig Dollar kosten würde und ich hätte diesen Betrag wohl nicht dafür ausgegeben, wenn ich nicht in die Hände dieses geschickten Verkäufers gefallen wäre, der genau wusste, wie ein Anzug sehr vorteilhaft präsentiert wird. Wäre der Anzug bei der Anprobe zwei Größen zu groß oder zu klein gewesen, hätte ich ihn wohl ebenfalls nicht erstanden, auch wenn die meisten Änderungen gratis vorgenommen werden.



Das Kaufhaus Marshall Field in Chicago erhält für seine Ware mehr als jedes andere Kaufhaus im Lande. Die Leute wissen das, sie zahlen hier mehr Geld und sind zufriedener als wenn sie in einem anderen Geschäft billiger eingekauft hätten.

Woher kommt das?

Hierfür gibt es eine Reihe von Gründen, darunter zum Beispiel der Umstand, dass alles, was man bei Marshall Field kauft, wieder umgetauscht werden kann, sollte man mit dem Kauf nicht völlig zufrieden sein. Auf Wunsch kann sich der Kunde auch seinen Kaufpreis zurückerstatten lassen. Diese Garantie gilt grundsätzlich für alles, was man in diesem Kaufhaus ersteht.

Ein weiterer Grund, warum die Leute hier wissentlich mehr zahlen, ist, dass die Ware besser ausgestellt und präsentiert wird als in vergleichbaren Geschäften. Die Schaufenster sind wahre Kunstwerke und wirken so, als wären sie aus künstlerischen und nicht aus verkaufstechnischen Überlegungen heraus gestaltet worden. Dasselbe gilt auch für die eigentlichen Artikel. Es wird durchgehend auf Harmonie und eine geschmackvolle Anordnung geachtet und dies schafft eine sehr angenehme Atmosphäre.

Noch ein weiterer Grund ist die sorgfältige Auswahl und Aufsicht des Verkaufspersonals. Es ist schwer, unter diesen Verkäufern jemanden zu finden, mit dem man sich nicht auch gesellschaftlichen Umgang vorstellen könnte oder den man nicht gerne als Nachbarn hätte. Nicht wenige männliche Besucher haben bei Field die Bekanntschaft von Mädchen gemacht, die später ihre Ehegattinnen wurden.

Bei Field gekaufte Artikel sind kunstvoller verpackt als anderswo. Auch das ist ein Grund, warum die Leute hier tiefer in die Tasche greifen und mehr auszugeben bereit sind.

Und da wir schon beim Thema Verpackung sind, möchte ich auf die Erfahrung eines Freundes von mir eingehen, die denen, die mit dem Verkauf zu tun haben sicherlich zu denken geben wird, da sie zeigt, wie die Vorstellungskraft sogar im Bereich der Verpackung genutzt werden kann.

Besagter Freund besaß bereits seit Jahren ein sehr elegantes Zigarettenetui aus Silber. Er hütete es wie einen Augapfel, weil es sich um ein Geschenk seiner Frau handelte.

Durch den ständigen Gebrauch war das Etui etwas mitgenommen worden. Es hatte Kerben und Beulen und die Gelenke waren ausgeleierte. Also brachte er es zum Juwelier Caldwell in Philadelphia, damit es repariert werde. Er ließ das Etui dort und bat darum, dass man es ihm ins Büro schicken sollte, sobald die Reparatur abgeschlossen sei.

Etwa zwei Wochen später hielt ein nagelneuer Caldwell-Lieferwagen vor seinem Büro und ein gepflegt gekleideter junger Mann in einer hübschen Uniform trat mit einem kunstvoll verpackten Päckchen heraus. Es trug sogar ein Schleifchen!

Zufällig fand diese Lieferung am Geburtstag meines Freundes statt und so dachte er bei dieser aufwändigen Verpackung natürlich, dass es sich um ein Geburtstagsgeschenk handeln müsse.

Seine Sekretärin und andere Mitarbeiter versammelten sich um den Schreibtisch, um zu beobachten, wie er das „Geschenk“ öffnete. Er schnitt die Schleife ab und entfernte die äußere Verpackung. Darunter war eine mit einem wunderschönen Goldsiegel befestigte Papierschicht, auf der die Initialen von Caldwell aufgedruckt waren. Er nahm dieses Papier weg und siehe da - nun erschien ein hübsches ausgekleidetes Kästchen. Er öffnete es und dann entdeckte er nach eingehender Prüfung, dass dies sein Zigarettenetui war, auch wenn es - dank der Vorstellungskraft des Caldwell-Managers - nicht mehr so aussah.

Jede Beule war sorgfältig ausgebeult worden. Die Gelenke waren wieder eingerichtet worden und das Etui war gereinigt und poliert worden und glänzte wie neu.

Alle Umstehenden und auch der Besitzer des Etuis kamen aus dem Staunen nicht mehr heraus!

Und die Rechnung? Ja, diese war gesalzen. Und dennoch schien der Preis für die Reparatur nicht überhöht. Alles, was mit dieser Transaktion zu tun hatte, von der Verpackung des Etuis mit einem edlen Papier, dem Goldsiegel, der Zierschleife, der Anlieferung und dem uniformierten Mann, beruhte auf einer sorgfältig durchdachten Psychologie, die das Fundament für einen hohen Preis legte.

In der Regel beklagen sich die Leute nicht über hohe Preise, sofern die Verschönerung der Ware dergestalt ist, dass der Weg für einen hohen Preis gebahnt wurde. Die Leute beschweren sich vielmehr über hohe Preise, wenn die Ware oder Leistung nachlässig und schlampig geliefert wird.

Die Ware, die Sie verkaufen, mag den Preis, den Sie dafür verlangen, gut und gerne wert sein, wenn Sie jedoch nicht auch sorgfältig untersuchen, welche Vorteile die Präsentation oder eine geschmackvolle Verpackung bieten können, kann es durchaus vorkommen, dass man Ihnen Wucher vorwirft.

In der Broad Street in Philadelphia gibt es einen Obstladen, wo die Kunden von einem uniformierten Mann begrüßt werden, der ihnen die Tür aufhält. Er tut nur das: er öffnet den Besuchern die Tür. Aber er tut es mit einem Lächeln (das sicherlich gut einstudiert wurde), das dem Kunden das Gefühl gibt, dass er hier gerne gesehen ist. Der Ladenbesitzer hat sich auf Körbe mit Frischobst spezialisiert. Außen hängt eine Tafel, auf der er die Auslaufdaten der einzelnen Dampfer, die von New York City abfahren, angeschrieben hat. Der Kaufmann beliefert auch Leute, die auf ihren Segelbooten Obstkörbe mitnehmen wollen, wenn sie mit Freunden einen Ausflug machen. Falls die Freundin oder Frau eines Mannes an einem bestimmten Tag aussegelt, verschönert er den Korb mit Schleifchen und Girlanden. Dafür verwendet er nicht unbedingt billige Materialien.



Und er wird fürstlich dafür belohnt! Pro Korb, den man sich nicht mal einen Häuserblock weiter für \$ 3,- bis \$ 7,50 besorgen könnte, erhält er zwischen \$ 10,- und \$ 25,-, mit der Ausnahme, dass er mit etwas Beiwerk zu fünfund-siebzig Cents verschönert ist, das der erste nicht enthält.

Der Laden ist nicht größer als ein üblicher Obststand, aber dieser Kaufmann zahlt jedes Jahr mindestens \$ 15.000,- für diesen Standort und nimmt mehr ein als fünfzig andere Stände zusammen - weil er der Eitelkeit seiner Käuferinnen und Käufer schmeichelt und seine Waren entsprechend präsentiert. Dies ist ein weiterer Beweis für den Wert von Fantasie und Vorstellungskraft!

Der Verkäufer, der die Psychologie der ansprechenden Präsentation versteht, und seine Ware entsprechend verpackt und ausliefert, und der sich auf die besonderen Neigungen seiner Kunden einstellen kann, kann für eine gängige Ware Fantasiepreise verlangen und - was noch wichtiger ist - kann dennoch eine getreueren Stammkundschaft aufbauen als wenn er auf diese künstlerischen Beistanden verzichten würde.

In einem „billigen“ Restaurant, in dem der Kaffee in klobigen Tassen serviert wird und das Besteck bereits Grundspann angesetzt hat, ist ein Schinkenbrötchen eben nur ein Schinkenbrötchen. Wenn der Besitzer fünfzehn Cents dafür bekommt, kann er zufrieden sein. Auf der anderen Straßenseite jedoch, wo der Kaffee auf nett gedeckten Tischen von einer adrett gekleideten Kellnerin in zierlichen Tässchen serviert wird, legt der Kunde für ein kleineres Schinkenbrötchen einen Vierteldollar hin, ganz zu schweigen vom Trinkgeld für die strahlende Dame. Der einzige Unterschied liegt im Aussehen des Brötchens. Der Schinken kommt vom selben Metzger und das Brot vom selben Bäcker. Der Preisunterschied aber ist beträchtlich, denn es geht nicht so sehr um die unterschiedliche Ware, sondern um die Atmosphäre. Das Auge isst mit!

Menschen mögen „Atmosphäre“. Es ist sicherlich keine Übertreibung, wenn wir sagen, dass ein Meister der Verkaufspsychologie in einen x-beliebigen Laden gehen könnte, wo der Warenbestand \$ 50.000,- beträgt und diesen Bestand mit nur geringen Mehrkosten so herrichten könnte, dass er \$ 60.000 bis \$ 75.000,- einbringt. Er müsste dazu nur die Verkäufer anleiten, wie man Ware verkaufsfördernd präsentiert und bräuchte dazu wohl kaum mehr als ein paar passende Tücher, Schachteln und Kisten.

Ein Herrenhemd, das in der richtigen Schachtel liegt und mit einer Schleife verziert ist, kann gut und gerne einen oder eineinhalb Dollar teurer verkauft werden als ein anderes, das auf diese künstlerische Verpackung verzichtet. Ich weiß, dass dem so ist, und habe dies unzählige Male einem skeptischen Verkäufer bewiesen, der sich um die Präsentation bislang keine Gedanken gemacht hatte.

Andersherum habe ich ebenfalls festgestellt, dass das schönste Hemd nicht einmal zu seinem halben Wert an den Mann gebracht werden kann, wenn es achtlos auf einer Ausverkauftheke neben anderen billig aussehenden Hemden liegt. Dies belegt, dass die Leute nicht wissen, was sie kaufen, sie gehen nach dem Äußeren und machen sich nicht die Mühe, die Ware zu untersuchen.

Dies gilt insbesondere für Automobile. Die Leute verlangen heute ein gewisses Design bei Automobilen. Was sich unter der Motorhaube verbirgt, wissen sie nicht und es kümmert sie auch nicht - Hauptsache, das Fahrzeug sieht gut aus.

Henry Ford benötigte fast zwanzig Jahre Erfahrung, um diese Wahrheit zu begreifen und trotz seiner erstaunlichen analytischen Fähigkeiten gab er sie erst zu, als er von seinen Wettbewerbern dazu gezwungen wurde. Wenn es nicht der Wahrheit entspräche, dass die Leute mehr nach dem Äußerlichen als nach der „Realität“ gehen, hätte Ford seinen neuen Wagen nicht gebaut. Dieser Wagen ist ein psychologisches Paradebeispiel dafür, dass das Design gekauft wird, auch wenn in diesem besonderen Fall der wirkliche Wert sehr wohl gegeben ist.

