

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.

*Teil 12
- Konzentration -*

- Lektion 1: Das Mastermind
- Lektion 2: Ein zentrales Ziel
- Lektion 3: Selbstbewusstsein
- Lektion 4: Die Gewohnheit des Sparens
- Lektion 5: Eigeninitiative und Führungsqualitäten
- Lektion 6: Vorstellungsvermögen
- Lektion 7: Begeisterung
- Lektion 8: Selbstbeherrschung
- Lektion 9: Unverlangte Extraleistungen
- Lektion 10: Ein sympathisches Wesen
- Lektion 11: Geistige Klarheit

„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von

Napoleon Hill

Lektion 12
- Konzentration -



„Wenn Sie daran glauben können, können Sie es auch schaffen!“

Diese Lektion nimmt im Rahmen des vorliegenden Erfolgskurses eine zentrale Position ein. Der Grund hierfür ist, dass das zugrunde liegende psychologische Gesetz auch für jede andere Kurseinheit von außerordentlicher Bedeutung ist.

Definieren wir zunächst das Wort „Konzentration“ in der hier gebrauchten Bedeutung:

„Konzentration ist die anhaltende geistige Ausrichtung auf einen bestimmten Wunsch, bis Mittel und Wege zu seiner Erfüllung ausgearbeitet und erfolgreich in die Tat umgesetzt wurden“.

Bei der Konzentration auf einen bestimmten Wunsch haben wir es mit zwei wichtigen Gesetzen zu tun: Zum einen mit dem Gesetz der Autosuggestion und zum anderen mit dem Gesetz der Gewohnheit. Da das Gesetz der Autosuggestion in einer vorhergehenden Lektion bereits umfassend beschrieben wurde, widmen wir uns nun kurz dem **Gesetz der Gewohnheit**.

Die Gewohnheit erwächst aus dem Umfeld; sie ist eine Folge dessen, dass wir dasselbe ständig wiederholen und uns immer wieder denselben Gedanken hingeben, so dass sie nach einiger Zeit einem in der Gußform ausgehärteten Zementblock gleichen, der nur noch mit großem Aufwand auseinander gebrochen werden kann.

Die Gewohnheit ist die Grundlage jeder Gedächtnisschulung. Diese Tatsache lässt sich leicht belegen, indem Sie den Namen einer Person, die Sie soeben erst kennen gelernt haben, solange wiederholen, bis er sich fest in Ihr Bewusstsein eingepägt hat.

Mit Ausnahme seltener Fälle, in denen sich das Bewusstsein über das Umfeld erhebt, holt sich das menschliche Bewusstsein das Material, aus dem Gedanken erschaffen werden, aus seinem Umfeld und die Gewohnheit lagert diese Gedanken dann im Unterbewusstsein ab, wo sie zu einem festen Bestandteil unserer Persönlichkeit werden und uns im Stillen zu unserem Tun treiben, unsere Vorurteile und Voreingenommenheiten aufbauen und unsere Meinungen bilden.

Ein großer Philosoph drückte die Macht der Gewohnheit wie folgt aus:

„Erst nehmen wir sie hin, dann bedauern wir uns und schließlich akzeptieren wir sie“.

Die Gewohnheit lässt sich mit den Rillen in einer Schallplatte vergleichen, während das Bewusstsein die Nadel ist, die in diese Rillen greift. Sobald eine Gewohnheit (durch wiederholtes Denken oder Tun) stark ausgeprägt ist, haftet sich das Bewusstsein an sie und folgt dieser Gewohnheit so getreu, wie die Schallplattennadel der Rille in der Wachsscheibe folgt.

Um welche Art von Gewohnheit es sich handelt, ist hierbei ohne Belang.



Hier Ihre Inspiration des Tages Nr. 374:

There is a sure way
to avoid criticism:
be nothing and
do nothing.

Get a job as a street sweeper
and kill off ambition.
The remedy never fails.

**Es gibt eine sichere Methode,
um Kritik zu vermeiden:
Seien Sie nichts und
tun Sie nichts.
Besorgen Sie sich einen Job
als Straßenkehrer und
töten Sie jeglichen Ehrgeiz ab.
Dieses Mittel hilft immer.**

Napoleon Hill

(1883 - 1970)

US-amerikanischer Schriftsteller,
Gründer der persönlichen Erfolgsliteratur

Daraus ergibt sich die Notwendigkeit, **bei der Auswahl unseres Umfelds die größte Sorgfalt walten zu lassen**, da das Umfeld der geistige Nährboden ist, auf dem die Nahrung wächst, die von unserem Bewusstsein aufgenommen wird.

Die Umwelt liefert die Nahrung und die Rohstoffe, aus denen wir zu bestimmten Gedanken kommen und die Gewohnheit verfestigt diese Gedanken dann in einen dauerhaften Zustand. Mit dem Begriff „Umfeld“ bezeichnen wir hier die Gesamtheit der Quellen, die über die fünf Sinnesorgane auf uns einwirken.

„Die Gewohnheit wird von den meisten Menschen durchaus anerkannt, jedoch fast immer von seiner negativen Seite, wobei die positive Seite nicht gesehen wird. Man sagt, dass der Mensch ein ‚Gewohnheitstier‘ sei und dass Gewohnheiten wie Kabel seien, um die wir jeden Tag einen weiteren Strang wickeln, bis sie so stark geworden sind, dass sie nicht mehr entzweigerissen werden können.

Falls die Gewohnheit wirklich einem grausamen Tyrannen gleicht, der den Menschen gegen seinen Willen, seine Wünsche und seine Neigungen beherrscht und ihn niederzwingt - und in vielen Fällen ist dies sehrwohl der Fall -, dann stellt sich dem Denker die Frage, ob diese mächtige Kraft nicht auch zu Gunsten des Menschen eingesetzt werden kann, so wie dies auch mit anderen Kräften der Natur geschehen ist. Falls dies erreicht werden könnte, kann der Mensch die Gewohnheit meistern und sie für seine Zwecke nutzen, statt sich ihr wie ein Sklave zu unterwerfen. Die moderne Psychologie lehrt uns unzweifelhaft, dass die Gewohnheit sehrwohl beherrscht und positiv genutzt werden kann. Tausende von Menschen haben dieses neue Wissen bereits genutzt und die Macht der Gewohnheit in neue Kanäle gelenkt und sie gezwungen, konstruktiv zu wirken, statt ihr zu gestatten, die mit Mühe und Sorgfalt aufgebauten Werke des Menschen zu zerstören oder ihre fruchtbaren geistigen Felder zu verwüsten.

Eine Gewohnheit ist eine ‚geistige Spur‘, die von unseren Taten und Handlungen eine Zeitlang betreten wurde. Bei jeder Neubeachung wird die Spur etwas tiefer und breiter. Wenn Sie über ein Feld oder durch einen Wald gehen müssen, entscheiden Sie sich automatisch für den am besten begehbaren Weg, statt sich durch den überwucherten zu kämpfen oder gar einen neuen Weg zu schaffen. Dies gilt auch für den geistigen Bereich. Die geistige Aktion bewegt sich entlang des Weges des geringsten Widerstands. Gewohnheiten entstehen durch Wiederholung und im Einklang mit einem Naturgesetz, welches bei allen Beseelten - und manche sagen sogar, auch bei allem Unbeseelten - beobachtet werden kann. Als Beispiel für die letzte Aussage wird auf ein in einer bestimmten Weise gefaltetes Blatt Papier verwiesen. Beim nächsten Falten wird es wieder an dieser Falzlinie zusammenfallen. Jede Benutzerin einer Nähmaschine oder einer anderen hochempfindlichen Maschine weiß, dass die Maschine dann so weiterarbeiten wird, wie sie „eingefahren“ wurde. Dieses Gesetz ist auch bei Musikinstrumenten zu sehen. Kleider und Handschuhe bilden entsprechend ihren Trägern Knickfalten und diese Falten bleiben auch nach dem Bügeln erhalten. Flüsse und Wasserwege bilden sich ihre Verläufe durch das Land und fließen danach in diesen Gewohnheitswegen. Das Gesetz ist überall in Aktion.



Diese Beispiele dürften Ihnen helfen, sich ein Bild von der Wesensart von Gewohnheiten zu machen und es Ihnen erleichtern, neue geistige Wege zu bahnen. Denken Sie immer daran, dass **die beste** - und manchmal auch die einzige - **Art und Weise, um alte Gewohnheiten zu beseitigen, darin besteht, neue Gewohnheiten zu schaffen**, die die alten ablösen. Bilden Sie neue geistige Wege, auf denen Sie künftig gehen und die alten werden ihre Ausgeprägtheit verlieren und mit der Zeit mangels Benutzung verschwinden. Bei jedem Betreten des Pfads der wünschenswerten geistigen Gewohnheit machen Sie ihn tiefer und breiter und dadurch ständig leichter begehbar. Dieses geistige Betreten ist sehr wichtig und erfordert ständiges Üben! Seien Sie ein guter Wegbereiter“.

Nachstehend die **Schritte, um sich neue wünschenswerte Gewohnheiten anzueignen:**

Erstens: Am Anfang der Ausbildung einer neuen Gewohnheit sind Willenskraft und Begeisterung wichtig. Fühlen Sie, was Sie denken. Bedenken Sie, dass Sie den ersten Schritt tun, um einen neuen geistigen Pfad anzulegen. Der erste ist immer der schwerste. Machen Sie den Pfad am Anfang so klar und tief, wie Sie können, damit Sie ihn dann, wenn Sie ihn beim nächsten Mal betreten wollen, gut erkennen können.

Zweitens: Bleiben Sie mit Ihrer Aufmerksamkeit fest auf dem Ausbau des neuen Pfades und halten Sie Ihr Denken von alten Pfaden fern. Vergessen Sie die alten Pfade und widmen Sie sich nur den neuen, die Sie systematisch ausbauen.

Drittens: Benutzen Sie die neuen Pfade so oft wie möglich. Schaffen Sie Gelegenheiten für diese Benutzung, ohne darauf zu warten, dass sie zufällig selbst entstehen. Je öfter Sie diese neuen Pfade begehen, umso rascher werden sie begehfähig und umso leichter wird Ihnen die Benutzung fallen. Erstellen Sie von Anfang an Pläne für die Benutzung dieser neuen Gewohnheitspfade.

Viertens: Widerstehen Sie der Versuchung, nochmals die alten Pfade zu benutzen, auch wenn sie ihnen leichter fallen. Jedes Mal, wenn Sie dieser Versuchung widerstehen, werden Sie ein Stückchen stärker und beim nächsten Mal wird es Ihnen noch leichter fallen. Je öfter Sie der Versuchung aber nachgeben, umso öfter werden Sie auch beim nächsten Mal nachgeben. Am Anfang werden Sie mit sich ringen müssen, das ist der kritische Zeitpunkt. Stellen Sie Ihre Entschlossenheit und Ausdauer gleich jetzt am Anfang unter Beweis!

Fünftens: Stellen Sie sicher, dass Sie den richtigen Pfad als Ihr zentrales Ziel festgelegt haben und dann betreten Sie ihn ohne Angst und ohne Zweifel. „Umgreifen Sie den Pflug und blicken Sie nicht zurück!“ Entscheiden Sie sich für Ihr Ziel und schaffen Sie dann breite geistige Pfade, die geradewegs darauf zuführen!

Wie Sie bereits bemerkt haben werden, besteht zwischen der Gewohnheit und der Autosuggestion ein enger Zusammenhang. Über die Gewohnheit wird eine wiederholt ausgeführte Tat zu einer dauerhaften Handlung, bis wir sie letztendlich automatisch oder unbewusst ausführen. Beim Klavierspielen kann der Pianist zum Beispiel ein ihm vertrautes Stück spielen, auch wenn er bewusst gleichzeitig an etwas anderes denkt.

Zum Anlegen des geistigen Pfads bedienen wir uns der **Autosuggestion**. Die Konzentration ist die Hand, die das Werkzeug hält und die Gewohnheit ist die Wegkarte, nach der sich der geistige Pfad richtet. Damit eine Idee oder ein tiefer Wunsch in die Tat oder in die physische Realität umgesetzt wird, muss sie bzw. er gläubig und ständig solange im Tagesbewusstsein gehalten werden, bis die Gewohnheit beginnt, ihm eine dauerhafte Form zu verleihen.

Sehen wir uns nun das **Umfeld** an.

Wie wir bereits gesehen haben, nehmen wir das Ausgangsmaterial für unser Denken aus unserem Umfeld auf. Der Begriff „Umfeld“ versteht sich hier in einer sehr breiten Bedeutung. Er umfasst die Bücher, die wir lesen; die Leute, mit denen wir in Kontakt kommen; unsere Nachbarschaft; die Art unseres Berufs; das Land, in dem wir wohnen; die Kleidung, die wir tragen; die Lieder, die wir singen und vor allem **die religiöse und intellektuelle Bildung, die wir erhalten, bevor wir das vierzehnte Lebensjahr erreicht haben.**

Wir untersuchen das Umfeld an dieser Stelle deshalb, damit Sie die unmittelbaren Auswirkung auf Ihre Persönlichkeitsentwicklung erkennen und auch verstehen, wie wichtig es ist, dass Sie auf ein Umfeld achten, das Ihrem zentralen Lebensziel zugute kommt.

Das Bewusstsein nimmt das auf, was ihm über das Umfeld vorgesetzt oder aufgezwungen wird. Aus diesem Grunde tun wir gut daran, ein Umfeld zu wählen, das ein für unseren zentralen Lebenszweck möglichst förderliches Material enthält.

Falls Ihnen Ihr Umfeld nicht gefällt, ändern Sie es!

Der erste Schritt besteht darin, in Ihrem eigenen Bewusstsein ein klares und genaues Bild des Umfelds zu erschaffen, in dem Sie Ihrer Meinung nach Ihr zentrales Ziel am besten erreichen können. Dann konzentrieren Sie sich solange auf Ihr geistiges Bild, bis es sich in Wirklichkeit verwandelt hat.

In Lektion zwei haben Sie erfahren, dass der erste Schritt bei der Erreichung jedes Wunsches darin besteht, in Ihrem Bewusstsein ein klar umrissenes Bild des Gewünschten entstehen zu lassen. Das ist das erste Prinzip auf dem Weg zum Erfolg und wenn Sie dieses Prinzip vernachlässigen oder überspringen, können Sie Ihr Ziel bestensfalls durch Zufall erreichen!

Ihr täglicher Umgang ist einer der Umweltfaktoren, der Sie Ihren Zielen am schnellsten entgegen bringen aber auch am schnellsten davon entfernen kann. Suchen Sie deshalb den Kontakt zu Menschen, die Ihren Zielen und Idealen wohlwollend gegenüber stehen - vor allem, was Ihr zentrales Lebensziel anbelangt - und deren geistige Einstellung Sie mit Begeisterung, Selbstvertrauen, Beharrlichkeit und Ehrgeiz erfüllt.

Bedenken Sie bitte, dass jedes gesprochene Wort, das in Ihrer Hörweite fallen gelassen wird, alles, was innerhalb Ihres Blickfelds zu sehen ist sowie jeder Sinneseindruck, den Sie über die fünf Sinne aufnehmen, Ihr Denken ebenso sicher beeinflusst, wie die Sonne im Osten aufgeht und im Westen untergeht! Da diese Tatsache nicht zu leugnen ist, wird Ihnen einleuchten, dass Sie das Umfeld, in dem Sie wohnen und arbeiten, so weit wie möglich kontrollieren müssen. Dies beinhaltet auch die Wichtigkeit, Bücher zu lesen, die sich mit Ihrem zentralen Lebensziel auseinandersetzen.



Und es beinhaltet die Wichtigkeit, mit solchen Leuten zu sprechen, die Ihre Ziele mittragen und die Sie ermutigen, diese zu erreichen!

Wir leben in der Zivilisation des zwanzigsten Jahrhunderts. Die führenden Wissenschaftler der Welt sind sich darüber einig, dass die Natur über die Evolution Millionen von Jahren gebraucht hat, um unser jetziges Umfeld zu schaffen.

Ihre Kleidung beeinflusst Sie und ist deshalb Teil des Umfelds. Schmutzige oder heruntergekommene Kleidung deprimiert Sie und wirkt sich nachteilig auf Ihr Selbstbewusstsein aus, während saubere und gepflegte Kleidung die gegenteilige Wirkung hat.

Der geübte Beobachter kann einen Menschen relativ gut einschätzen, indem er einen Blick auf seine Werkbank, seinen Schreibtisch oder auf sein übriges Umfeld wirft. Ein gut organisierter Schreibtisch deutet auf ein gut organisiertes Gehirn hin. Das Lager eines Kaufmanns zeigt, wie es in seinem Kopf aussieht. Zwischen der geistigen Einstellung und der physischen Umgebung besteht ein enger Zusammenhang.

Das Umfeld in Fabriken, Verkaufsgeschäften und Büros wirkt sich dermaßen nachdrücklich aus, dass die Arbeitgeber immer mehr dazu übergehen, ein Umfeld zu schaffen, das die Beschäftigten inspiriert und aufbaut.

Ein außergewöhnlich fortschrittlicher Wäschereibesitzer in Chicago hat sich einen enormen Wettbewerbsvorsprung verschafft, indem er eine adrett gekleidete Klavierspielerin in seine Wäscherei gesetzt hat. Während der Arbeitszeiten trägt diese Dame sanfte Weisen vor. Seine Wäscherinnen tragen saubere Uniformen und dem gesamten Betrieb haftet etwas Leichtes an. Über ein angenehmes Arbeitsumfeld hat dieser Mann dafür gesorgt, dass die Arbeit rentabler ist und die Wäscherei mehr Gewinn macht; auf diese Weise kann er auch bessere Löhne als andere Wäschereien zahlen.

Das bringt uns zur Methode, über die Sie die Prinzipien, die direkt oder indirekt mit der Konzentration zu tun hat, für sich nutzen können.

Diese Methode wollen wir den „Zauberschlüssel zum Erfolg“ nennen.

Diesen „Zauberschlüssel“ darf ich Ihnen nun vorstellen. Er ist allerdings keine Erfindung oder Entdeckung von mir.

Dieser Zauberschlüssel steht für eine unwiderstehliche Macht, die jedem zur Verfügung steht, der sie nutzen will.

Er öffnet Ihnen die Tür zum Reichtum.

Er öffnet Ihnen die Tür zum Ruhm.

Und in vielen Fällen öffnet er Ihnen die Tür zur körperlichen Gesundheit.

Er öffnet Ihnen die Tür zur Bildung und lässt Sie in das Lagerhaus Ihrer brach liegenden Fähigkeiten treten. Er ist der Zentralschlüssel, der Ihnen jede Position im Leben, für die Sie geeignet sind, erschließt.

Über diesen Zauberschlüssel haben wir die Geheimtüren der großen Erfindungen der Welt aufgeschlossen.

Seinen Zauberkraften verdanken alle großen Genies ihre Genialität.



**Erst wenn Sie gelernt haben,
tolerant mit denen zu sein,
die nicht immer einer
Meinung mit Ihnen sind,
erst wenn Sie sich angewöhnt
haben, auch denen ein
nettes Wort zu sagen,
die nicht Ihre Bewunderung
haben,
erst wenn Sie bei anderen
mehr auf das Gute
statt auf das Schlechte
achten, erst dann haben Sie eine
Chance, glücklich und erfolgreich
zu sein.**

Nehmen wir an, dass Sie Arbeiter in einer untergeordneten Stellung sind und eine bessere Position anstreben. Der Zauberschlüssel hilft Ihnen dabei! Mit seiner Hilfe haben Carnegie, Rockefeller, Hill, Harriman, Morgan und Dutzende anderer ihre großen Vermögen angehäuft.

Er öffnet Gefängnistüren und verwandelt menschliche Ruinen in vertrauenswürdige Mitmenschen. Er verwandelt Misserfolge in Erfolge und Elend in Glück.

Sicherlich sind Sie bereits gespannt! Was ist der Zauberschlüssel?

Diese Frage lässt sich mit einem einzigen Wort beantworten:

Konzentration!

Gestatten Sie mir nun, das Wort „Konzentration“ zu definieren, so wie es hier gebraucht wird. Ich darf zunächst sagen, dass ich mich in keiner Weise auf Okkultismus beziehe, auch wenn eingeräumt werden muss, alle Wissenschaftler der Welt die seltsamen Phänomene, die durch die Konzentration erreicht werden, nicht erklären konnten.

„Konzentration“, so wie hier verwendet, bezieht sich auf die Fähigkeit, das Bewusstsein über feste Gewohnheiten und Übungen auf eine einzige Sache zu richten, bis Sie sich gründlich mit dieser Sache vertraut gemacht haben und sie beherrschen. In diesem Sinne bedeutet „Konzentration“ die Fähigkeit, Ihre Aufmerksamkeit solange auf ein Problem zu lenken, bis Sie es gelöst haben!

Es ist die Fähigkeit, die Wirkungen von Gewohnheiten, die Sie ablegen wollen, abzuschütteln und es ist die Macht, sich neue Gewohnheiten anzueignen, die Ihnen besser entsprechen. Es ist völlige Selbstbeherrschung!

Mit anderen Worten: die Konzentration ist die Fähigkeit, so zu denken, wie Sie denken wollen; es ist die Fähigkeit, Ihre Gedanken zu steuern und sie auf ein zentrales Ziel auszurichten und es ist die Fähigkeit, Ihr Wissen in die Form eines soliden und umsetzbaren Aktionsplans zu bringen.

Wenn Sie Ihr Bewusstsein auf Ihr zentrales Lebensziel ausrichten, müssen Sie auch damit verwandte Themen studieren, die ineinander greifen und das Hauptanliegen, auf das Sie sich konzentrieren, ergänzen.

Ehrgeiz und ein tiefer Wunsch sind die wesentlichen Faktoren, die bei einer erfolgreichen Konzentration zum Tragen kommen. Ohne diese Faktoren ist der Zauberschlüssel nutzlos und der Hauptgrund, warum so wenige Menschen Gebrauch von diesem Schlüssel machen, ist, dass es den meisten Leuten an Ehrgeiz mangelt und sie nichts Besonderes anstreben.

Wünschen Sie sich, was Sie wollen, und wenn dieser tiefe Wunsch realistisch und stark genug ist, wird Ihnen der Zauberschlüssel der Konzentration dabei helfen, es zu erreichen! Es gibt studierte Gelehrte, die uns sagen, dass die Macht des Gebetes über das Prinzip der Konzentration auf einen tiefsitzenden Wunsch wirkt.

Noch nie hat der Mensch etwas geschaffen, ohne es zunächst über einen tiefen Wunsch in seiner Vorstellungswelt auszudenken. Dann wurde es über die Konzentration verwirklicht.



Wollen wir diesen Zauberschlüssel einem Test unterziehen. Dazu bedienen wir uns einer klaren Formel.

Als erstes müssen Sie der Skepsis und dem Zweifel den Fuß auf das Genick stellen! Wer nicht glauben kann, für den ist der Zauberschlüssel ohne Wert! Sie müssen an den Test glauben, den Sie anstellen werden.

Gehen wir davon aus, dass Sie ein erfolgreicher Schriftsteller, ein erfolgreicher Geschäftsmann oder ein fähiger Financier werden wollen. Wir wollen als Beispiel nehmen, dass Sie ein Vortragsredner werden wollen. Denken Sie bitte daran, dass Sie diese Anweisungen **wortwörtlich befolgen** müssen!

Nehmen Sie ein leeres Blatt Papier der handelsüblichen Größe und schreiben Sie folgendes:

Ich werde ein mitreißender Vortragsredner, weil ich auf diese Weise der Welt einen nützlichen Dienst erweisen kann und weil mir diese Tätigkeit die finanzielle Belohnung verschafft, um meine materiellen Bedürfnisse zu erfüllen.

Ich konzentriere mich täglich vor dem Schlafengehen und nach dem Aufstehen zehn Minuten lang auf diesen tiefen Wunsch, um herauszufinden, wie ich ihn verwirkliche.

Ich weiß, dass ich ein mitreißender und magnetischer Redner werden kann, weshalb ich nicht zulassen werde, dass mich irgend etwas davon abhält.

Unterschrift

Unterzeichnen Sie dieses Gelöbnis und dann tun Sie das, was Sie gelobt haben. Tun Sie dies solange, bis das gewünschte Ergebnis eingetroffen ist.

Nun zur Konzentration: Blicken Sie ein, drei, fünf oder gar zehn Jahre voraus und sehen Sie sich als der erfolgreichste Vortragsredner Ihrer Zeit! Sehen Sie vor Ihrem geistigen Auge, wie Sie entsprechende Honorare beziehen. Stellen Sie sich das Haus vor, das Sie mit Ihrer Tätigkeit als Redner verdient haben. Sehen Sie Ihr stattliches Bankkonto und Ihr sattes Polster für Ihre alten Tage. Sehen Sie, wie Sie Ihrer Berufung nachgehen und dabei unerschütterlich sicher sind, dass Sie diese Position behalten werden!

Malen Sie Ihr geistiges Bild so plastisch wie möglich und bald wird es in ein herrliches Gemälde Ihres tief verwurzelten Wunsches verwandelt werden. Nutzen Sie diesen Wunsch als das zentrale Ziel Ihrer Konzentration und achten Sie darauf, was geschieht!

Damit haben Sie das Geheimnis des Zauberschlüssels!



Unterschätzen Sie die Macht des Zauberschlüssels nicht, nur weil er nicht im Gewande der Mystik zu Ihnen gelangte oder weil er in einer Sprache beschrieben wurde, die jeder verstehen kann! Alle großen Wahrheiten sind letztendlich einfach und leicht zu verstehen; falls nicht, sind es keine großen Wahrheiten!

Nutzen Sie diesen Zauberschlüssel intelligent und ausschließlich für die Erreichung löblicher Ziele, dann wird er Ihnen auch dauerhaftes Glück und Erfolg bescheren. Vergessen Sie Ihre bisherigen Fehler und die Misserfolge der Vergangenheit! Leben Sie nicht länger in der Vergangenheit! Beginnen Sie ein neues Leben und sofern Ihre bisherigen Bemühungen keine Früchte zeigten, machen Sie eben die nächsten fünf oder zehn Jahre zu einer Erfolgsstory die Ihre kühnsten Träume widerspiegelt!


Erbringen Sie der Welt einen herausragenden Dienst. Dazu brauchen Sie Ehrgeiz, einen tiefen Wunsch und konzentrierte Bemühung!

„Wenn Sie daran glauben können, können Sie es auch schaffen!“

.....

Das Vorhandensein einer Idee oder eines Gedanken in Ihrem Bewusstsein neigt dazu, zusätzlich ein „verwandtes“ Gefühl zu erzeugen und Sie zum Handeln zu treiben. Halten Sie über das Prinzip der Konzentration einen tiefen Wunsch in Ihrem Bewusstsein. Wenn Sie das mit dem unerschütterlichen Glauben an seine Verwirklichung tun, zieht Ihr Handeln Kräfte an, die bisher von der gesamten wissenschaftlichen Welt noch nicht schlüssig erklärt werden konnten.

Sobald Sie mit den Mächten der Konzentration vertraut sind, werden Sie auch verstehen, warum Sie auf dem Weg zum Erfolg **als erstes ein zentrales Ziel wählen** müssen. Konzentrieren Sie Ihr Bewusstsein auf die Erreichung Ihres tief verankerten Wunsches und Sie werden bald ein Magnet werden, der über Kräfte, die der Mensch bislang nicht erklären kann, die Entsprechungen dieses tiefen Wunsches anzieht.



Wenn sich zwei oder mehr Personen im Geiste der vollkommenen Harmonie zusammentun, um ein klar umrissenes Ziel zu erreichen und wenn dieses Bündnis von allen Beteiligten getragen wird, bringt es jedem einzelnen eine Befähigung, die übermenschlich erscheint!

Der obigen Aussage liegt ein Gesetz zugrunde, das von der Wissenschaft noch nicht genügend erforscht wurde. An dieses Gesetz denke ich, wenn ich mich in diesem Kursus wiederholt auf die Macht des organisierten Energieinsatzes beziehe.

Aus der Chemie wissen wir, dass zwei oder mehr Elemente so zusammen gesetzt sein können, dass das Ergebnis etwas völlig Anderes ist als die einzelnen Elemente. So ist normales Wasser, in der Chemie mit der Formel H_2O bekannt, eine Verbindung aus zwei Wasserstoff- und einem Sauerstoffatom, **aber Wasser ist weder Wasserstoff noch Sauerstoff!**

Aufgrund der Verbindung von Elementen entsteht eine völlig andersartige Substanz!

Dasselbe Gesetz, das für die Umwandlung physischer Elemente verantwortlich ist, kann auch dafür verantwortlich sein, dass aus einem Verbündnis von zwei oder mehr Personen, im Geiste der vollkommenen Harmonie und des absoluten Verständnisses, scheinbar übermenschliche Mächte entstehen.

Diese Welt und die gesamte Materie, aus der alle übrigen Planeten gemacht sind, besteht aus Elektronen (das Elektron ist die kleinste analysierbare Materieeinheit und ähnelt seinem Wesen nach der Elektrizität oder einer Energieform). Gedanken und das „Bewusstsein“ sind ebenfalls eine Energieform. In der Tat sind sie die höchste uns bekannte Energieform. Gedanken sind also **organisierte Energie** und es ist nicht unwahrscheinlich, dass es sich bei Gedanken um dieselbe Art von Energie handelt, wie jene, die wir mit einem Elektrodynamo erzeugen, wenngleich in einer wesentlich höher organisierten Form.

Wenn die gesamte Materie letztendlich aus einer Gruppe von Elektronen besteht - die nichts anderes sind als eine Energieform oder Elektrizität - und wenn das Bewusstsein ebenfalls nur eine Form einer hochgradig organisierten Elektrizität ist, ist es dann nicht denkbar, dass die für die Materie geltenden Gesetze auch für das Bewusstsein gelten?

Und wenn eine Kombination von zwei oder mehr Materieelementen in der richtigen Proportion und zu den richtigen Bedingungen etwas völlig Andersartiges ergibt als die Ausgangselemente (wie bei H_2O der Fall), ist es dann nicht möglich, dass die Energie von zwei oder mehr Bewusstseinen ebenfalls so kombiniert werden kann, dass das Ergebnis etwas völlig anderes ist als die einzelnen Bewusstseine, aus denen sie besteht?

Sie kennen sicherlich aus eigener Anschauung, wie Sie von der Gegenwart bestimmter Personen beeinflusst werden. Andere Personen flößen Ihnen Optimismus und Begeisterung ein; ihre Anwesenheit scheint Sie zu beflügeln und zur Tat zu treiben und es „scheint“ nicht nur so zu sein, es „**ist**“ so! Sie kennen auch die Erfahrung, dass die Anwesenheit anderer Ihnen Vitalität raubt und Sie niederzieht. Auch dies ist etwas sehr Reales!

Was anderes könnte die Ursache dieser Veränderungen sein, die in uns vor sich gehen, wenn wir in die Nähe bestimmter Menschen kommen, als eine **Vermischung oder Verbindung ihrer Bewusstseine mit dem unseren** über die Wirkungsweise eines Gesetzes, das zwar noch nicht sehr gut verstanden wird, das aber dem Gesetz ähnelt (oder gar dasselbe ist), über welches zwei Wasserstoff- und ein Sauerstoffatom Wasser ergeben?

Ich habe keine wissenschaftliche Basis für diese Hypothese, aber ich habe jahrelang darüber nachgedacht und bin immer wieder zu dem Schluss gelangt, dass es sich zumindest um eine sehr wahrscheinliche Hypothese handelt, auch wenn ich sie bislang nicht beweisen kann.

Dafür, dass Sie von der Gegenwart bestimmter Menschen positiv und von der Anwesenheit anderer negativ beeinflusst werden, brauchen Sie jedoch keinen Beweis. Das ist eine Tatsache, die Sie bereits kennen.

Es liegt ebenfalls auf der Hand, dass ein Mensch, der Ihr Bewusstsein anregt,



Ihnen mehr Kraft verleiht, während ein anderer Mensch, dessen Gegenwart Sie niederdrückt, Ihnen Lebenskraft abzieht und Sie dazu verleitet, diese Kraft sinnlos und in unorganisiertem Denken zu vertun. Dazu brauchen Sie keine Hypothese und keine weiteren Beweise.

Sehen wir uns die ursprüngliche Aussage nochmals an:

Wenn sich zwei oder mehr Personen **im Geiste der vollkommenen Harmonie** zusammentun, um ein klar umrissenes Ziel zu erreichen und wenn dieses Bündnis **von allen Beteiligten getragen wird**, bringt es jedem einzelnen eine Befähigung, die übermenschlich erscheint!



Achten Sie vor allem auf die hervorgehobenen Passagen, denn diese geben Ihnen die „geistige Formel“ an die Hand, die Sie zu beachten haben; andernfalls wird das gesamte Vorhaben zunichte gemacht.

Ein einziges mit einem Sauerstoffatom zusammengebrachtes Wasserstoffatom ergibt noch kein Wasser. Ebenso wenig wird ein nur dem Namen nach zusammengebrachtes Bündnis, das nicht von einem **Geiste der vollkommenen Harmonie** (zwischen den Teilnehmern) begleitet wird, eine übermenschlich erscheinende Macht zustande bringen!

Ich erinnere mich an eine Familie, die seit sechs Generationen in den Bergen von Kentucky wohnte. Eine Generation nach der anderen kam und ging, ohne dass es im geistigen Bereich nennenswerte Verbesserungen gegeben hätte und jede Generation folgte einfach nur der Vorgängergeneration. Diese Leute lebten von der Erde und ihr geistiger Horizont beschränkte sich auf einen Flecken dieser Erde mit dem Namen Letcher County. Mehr schien sie auch nicht zu interessieren. Man heiratete strikt innerhalb der eigenen Kreise und suchte sich seinen Partner in der eigenen Gemeinde.

Dann tanzte ein Mitglied dieser Familie aus der Reihe und heiratete eine gebildete Dame aus dem Nachbarstaat Virginia. Diese Frau besaß Ehrgeiz und wusste, dass das Universum auch jenseits der Grenzen von Letcher County noch weiterging und zumindest bis in die übrigen Südstaaten hineinreichte. Sie hatte etwas von Chemie gehört und auch Botanik, Biologie, Pathologie und Psychologie; weitere Themen, die im Bereich der Bildung von Bedeutung waren, erregten ebenfalls ihr Interesse. Als ihre Kinder groß genug waren, um etwas zu verstehen, sprach sie über diese Themen mit ihnen, was dazu führte, dass auch die Kinder ein zunehmendes Interesse an diesen Dingen entwickelten.

Eines dieser Kinder ist nun der Präsident einer großen Bildungseinrichtung, wo die meisten dieser Fächer und viele weitere, die ebenso wichtig sind, unterrichtet werden. Ein anderes ist ein bekannter Anwalt, und das dritte ist ein erfolgreicher Arzt.

Ihr Mann ist (dank des Einflusses ihres Bewusstseins) ein weithin bekannter Chirurg und seit sechs Generationen der erste in der Familie, der sich von den bisherigen Familientraditionen losgelöst hat.

Die Vermischung ihres Bewusstseins mit dem seinigen gab ihm den benötigten Ansporn, der in ihm den Ehrgeiz auslöste, den er ohne ihren Einfluss niemals entwickelt hätte!

Jahrelang habe ich die Biographien der so genannten Großen dieser Welt studiert und es scheint mir kein Zufall zu sein, dass zumindest in den Fällen, in denen die Tatsachen bekannt sind, die für die Größe verantwortliche Person immer eine war, die sich im Hintergrund aufhielt und von der die Öffentlichkeit in der Regel kaum etwas erfuhr. Nicht selten war diese „verborgene Macht“ eine geduldige Frau, die ihren Mann inspirierte und ihn zu großen Leistungen anspornte, wie dies auch in dem soeben beschriebenen Beispiel der Fall war.

Henry Ford ist eines der modernen Wunder und ich bezweifle, dass dieses oder irgendein anderes Land jemals ein industrielles Genie hervorgebracht hat, das ihm das Wasser reichen könnte. Vieles deutet darauf hin, dass Mr. Fords phänomenale Erfolge ursächlich einer Frau zu verdanken sind, von der die Öffentlichkeit so gut wie nichts erfährt - seiner Ehefrau Clara.



Wir lesen über Fords erstaunliche Leistungen und sein unglaubliches Einkommen und stellen uns vor, dass er mit unvergleichlichen Fähigkeiten ausgestattet sein müsse. Das ist er sicherlich auch - doch die Welt wäre niemals in den Genuß dieser Fähigkeiten gekommen, hätte es nicht den Einfluss seiner Frau gegeben, die während all dieser mühevollen Jahre „**im Geiste der vollkommenen Harmonie auf ein klares Ziel hin**“ mit ihm zusammen gearbeitet hat!

Ich denke noch an ein weiteres Genie, das der gesamten zivilisierten Welt bekannt ist: Thomas A. Edison. Seine Erfindungen sind derartig gut bekannt, dass sich eine Aufzählung erübrigt. Jedes Mal, wenn Sie einen Lichtschalter betätigen oder einen Phonographen hören, verdanken Sie dies Edison. Jedes Mal, wenn Sie einen Kinofilm sehen, sollten Sie ebenfalls an Edison denken, denn ohne ihn wäre Ihnen dieses Erlebnis nicht vergönnt.

Aber wie bereits bei Henry Ford steht auch hinter Mr. Edison eine äußerst bemerkenswerte Frau. Bis auf sehr wenige Eingeweihte außerhalb der Edison-Familie weiß niemand, bis zu welchem Grade seine Ehefrau zu seinen Erfindungen beigetragen hat. Frau Edison sagte mir übrigens, dass Mr. Edisons hervorragendste Eigenschaft, die mehr als alle anderen sein großes Plus bildeten, die **Konzentration** sei!

Wenn Mr. Edison eine Experimentenreihe oder eine Forschung beginnt, ruht er nicht mehr, bis er das Gesuchte entweder gefunden hat oder jede denkbare Möglichkeit ausgeschöpft hat. Hinter Mr. Edison stehen zwei große Mächte:

die Konzentration und ...
Mrs. Edison!

Nacht für Nacht hat Mr. Edison mit einer dermaßen großen Begeisterung gearbeitet, dass er mit drei bis vier Stunden Schlaf auskam. (Vergleichen Sie hierzu die Aussagen in Lektion sieben über die Auswirkungen der Begeisterung).

Man pflanze einen winzigen Apfelkern in die richtige Muttererde und um die richtige Jahreszeit wird er zuerst zu einem Schössling und dann zu einem Apfelbaum heranwachsen. Dieser Baum kommt nicht aus der Erde; er kommt auch nicht aus den Elementen der Luft, **sondern aus beiden Quellen**, und bisher hat noch kein Mensch gelebt, der das Gesetz hätte erklären können, wonach dieser Apfelkern aus der Luft und aus der Erde die Kombination der Zellen anzieht, aus der ein Apfelbaum besteht.



Der Baum kommt nicht aus dem winzigen Apfelkern, sondern **dieser Kern ist der Anfang des Baums!**

Wenn sich zwei oder mehr Menschen **im Geiste einer vollkommenen Harmonie verbünden und auf ein Ziel hinarbeiten**, lässt sich das Ziel selbst, beziehungsweise der Wunsch hinter dem Ziel, mit dem Apfelkern vergleichen und die Bündelung der Energiekräfte der zwei oder mehr Bewusstseine lässt sich mit der Luft und der Erde vergleichen, aus denen die Elemente kommen, die für die materielle Umsetzung dieses Wunsches sorgen.

Die Macht hinter der Anziehung und Bündelung dieser Bewusstseinskräfte lässt sich ebenso wenig erklären wie die Macht hinter der Kombination der Elemente, aus denen der Apfelbaum „wächst“.

Das Wichtige jedoch ist, dass ein Apfelbaum aus einem richtig gepflanzten Samen „wächst“ und dass eine große Leistung die Folge des systematischen Zusammenwirkens von zwei oder mehr auf ein klares Ziel hin ausgerichteten Bewusstseinen ist.

In Lektion dreizehn werden Sie dieses Prinzip der gebündelten Anstrengungen in einem Ausmaß sehen, die jeden, der sich noch nicht in organisiertem Denken geschult hat, in Staunen versetzen wird.

Dieser Kursus an sich ist bereits ein sehr konkretes Beispiel für das Prinzip der organisierten Bemühungen, Sie werden jedoch feststellen, dass Sie alle sechzehn Lektionen benötigen, um eine umfassende Beschreibung dieses Prinzips zu erhalten. **Wenn Sie auch nur eine einzige Lektion überspringen, ist das so, als würden Sie aus einer Kette ein Glied herauswickeln.**

Ich habe bereits des öfteren auf folgenden Umstand hingewiesen und wiederhole diesen hier nochmals: es deutet sehr vieles darauf hin, dass aufgrund der Konzentration auf ein bestimmtes Thema in der Folge ähnlich gelagerte Fakten aus allen möglichen Quellen herbeizuströmen scheinen. Die Theorie lautet, dass ein tief verankerter Wunsch dann, wenn er auf die richtige Art und Weise in „geistige Muttererde“ gepflanzt wird, als Anziehungszentrum oder Magnet wirkt und alles anzieht, was mit der Art des Wunsches harmonisiert.

Dr. Elmer Gates aus Washington D.C. ist vielleicht einer der kompetentesten Psychologen der Welt. Er wird sowohl auf dem Gebiet der Psychologie wie auch auf anderen mittelbar oder unmittelbar damit zusammenhängenden wissenschaftlichen Feldern weltweit als einer der führenden Experten anerkannt.

Werfen wir einen Blick auf seine Vorgehensweise!

Nachdem Dr. Gates über die üblichen Kanäle eine Forschung so weit wie möglich vorangetrieben und sich alle einschlägigen Fakten besorgt hat, nimmt er sich einen Stift und einen Schreibblock und wartet auf weitere Informationen, indem er sich solange auf das Thema konzentriert, bis ihm Gedanken zufließen. Dieses Gedanken schreibt er so auf, wie sie ihm kommen (woher sie kommen, weiß er nicht). Er erzählte mir, dass viele seiner wichtigsten Entdeckungen auf diese Weise zustande gekommen seien. Ich habe mit Dr. Gates vor über zwanzig Jahren zum ersten Mal über dieses Thema gesprochen. In der Zwischenzeit wurde das Rundfunkgerät erfunden und wir haben damit eine brauchbare Hypothese, die uns diese „Wartesitzungen“ erklärt, nämlich:

Wie wir über das Rundfunkgerät entdeckt haben, befindet sich der Äther in einem ständigen Zustand der Bewegung. Klangwellen fließen zu jeder Zeit durch den Äther, diese Wellen können jedoch ab einer kurzen Entfernung nach ihrer Quelle nur noch mit Hilfe sehr fein eingestellter Instrumente festgestellt werden.

Es scheint nun so zu sein, dass Gedanken als die uns bekannte höchstorganisierte Energieform ständig Wellen über den Äther aussenden, diese Wellen können jedoch - wie auch bei den Klangwellen der Fall - nur über ein fein eingestelltes Bewusstsein erfasst und richtig interpretiert werden.

Als sich Dr. Gates in ein Zimmer zurückzog und sich in einen ruhigen und passiven Geisteszustand begab, dienten seine vorherrschenden Gedanken als magnetische Kraft, die ähnliche oder damit zusammenhängende Gedankenwellen anderer anzogen, während diese durch den Äther schwirrten.

Wenn wir diese Hypothese einen Schritt weiterdenken, ist vorstellbar, dass jeder jemals in organisierter Form von einem menschlichen Bewusstsein freigegebene Gedanke nach wie vor als Welle im Äther weiterbesteht und ständig in einem großen endlosen Kreislauf weiterzirkuliert. Aufgrund der intensiven Konzentration auf ein bestimmtes Thema werden Gedankenwellen ausgesandt, die sich mit ähnlichen oder verwandten Gedanken vermischen und auf diese Weise eine direkte Kommunikationsleitung zwischen dem Menschen, der sich konzentriert, und den ähnlich gelagerten und bereits früher in den Umlauf gebrachten Gedanken herstellt.

Wäre es dann nicht denkbar, dass jemand, der sein Bewusstsein auf eine gedankliche Schwingung ausrichten kann, die mit der Schwingungsebene des Äthers harmonisiert, Zugriff auf das gesamte Wissen hätte, das über organisiertes Denken der Vergangenheit angesammelt wurde?

Nehmen Sie sich vor dem Hintergrund dieser Hypothese nochmals Lektion zwei vor und studieren Sie die Beschreibung von Carnegies Mastermind, das ihm zu einem unglaublichen Vermögen verhalf.

Als Carnegie mehr als ein Dutzend sorgfältig ausgewählter Bewusstseine zu einem Bündnis zusammenbrachte, schuf er über diese kombinierte Geisteskraft eine der stärksten industriellen Mächte, die die Welt je gesehen hat. Bis auf einige wenige (und verhängnisvolle) Ausnahmen dachte und handelte Carnegies Mastermind wie ein einziges Bewusstsein!

Dieses (aus vielen Bewusstseinen gebildete) Mastermind konzentrierte sich

auf ein einziges Ziel, das jedem bekannt ist, der Mr. Carnegie kannte.

**Niederlage ist wie
Kopfschmerz -
eine Warnung, dass etwas
nicht in Ordnung ist!**

**Der Kluge sucht nach der
Ursache und lernt daraus.**

Nicht zuletzt war es auch jenen bekannt, die in der Stahlbranche mit ihm konkurrierten.

Selbst wenn Sie Henry Fords Geschichte nur am Rande verfolgt haben, haben Sie mit Sicherheit bemerkt, dass konzentrierte Bemühungen einer der herausragenden Eckpfeiler seiner Laufbahn waren. Vor fast beinahe dreißig Jahren führte er für jeden neu zu bauenden Wagen eine Standardisierungs- politik ein und behielt diese bis 1927 bei, als die Beliebtheit des Designs nach- gelassen hatte.

Vor einigen Jahren traf ich den vormaligen Chefingenieur der Ford-Werke und er erzählte mir von einem Vorfall, der sich in der Anfangszeit von Mr. Fords Erfahrungen zugetragen hatte. Diese Begebenheit zeigt sehr deutlich, wie sehr konzentrierte Bemühungen ein Teil der wirtschaftlichen Philosophie Fords waren.

Die Ingenieure des Ford-Werkes hatten sich im Ingenieurbüro eingefunden, um eine eventuelle Veränderung der Hinterachskonstruktion des Ford-Wa- gens zu besprechen. Mr. Ford war ebenfalls anwesend und hörte stillschwei- gend zu, bis jeder Ingenieur seine Auffassung vorgetragen hatte. Dann ging er zum Tisch, tippte mit dem Finger auf die Zeichnung für die vorgeschlagene Achse und sagte:

„Die Achse, die wir jetzt benutzen, macht die Arbeit, für die sie vorgesehen ist und sie macht sie gut. An dieser Achse wird nichts geändert!“

Er drehte sich um und ging weg. Und von dem Tag an blieb die Achskonstruk- tion von Ford-Autos im Grunde unverändert. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass Mr. Fords Erfolg beim Bau und bei der Vermarktung von Automobilen zu einem großen Teil auf seiner Politik beruhte, sich auf einen einzigen Plan zu konzentrieren, jedoch mit einem klaren Ziel im Hinterkopf.

Vor einigen Jahren las ich ein Buch von Edward Bok mit dem Titel „The Man From Maine“ (Der Mann aus dem Staate Maine). Es handelt sich um die Bio- graphie seines Schwiegervaters, Mr. Cyrus H. K. Curtis, dem Inhaber der Saturday Evening Post, des Ladies' Home Journal und einer Reihe weiterer Publikationen. Durch das Buch zog sich wie ein roter Faden eine Eigenschaft von Mr. Curtis, nämlich die **auf ein klares Ziel ausgerichtete Konzentration von Bemühungen**.

In den Anfangstagen seiner Zeit bei der Saturday Evening Post verlor er hun- derttausende von Dollars mit einem verlustträchtigen Geschäft nach dem anderen, und es bedurfte der konzentrierten Bemühungen und eines Mutes, den nur wenige Männer besitzen, um dennoch weiterzumachen.

Lesen Sie „The Man From Maine“. Dieses Buch ist eine hervorragende Lekti- on über das Thema der Konzentration und bestätigt bis ins kleinste die in der vorliegenden Kurseinheit vorgetragenen Grundsätze.

Die Saturday Evening Post ist eine der rentabelsten Zeitschriften der Welt, aber ihr Name wäre bereits seit langem in Vergessenheit geraten, hätte Mr. Curtis seine Aufmerksamkeit nicht auf das zentrale Ziel gelenkt, sie zu einem herausragenden Blatt zu machen.



Wir haben nun gesehen, welche wichtige Rolle das Umfeld und die Umgebung sowie die Gewohnheit für die Konzentration spielen. Widmen wir uns nun kurz dem dritten Bereich, der ebenfalls mit der Konzentration zu tun hat. Es handelt sich um das **Gedächtnis**.

Die Prinzipien, über die ein genaues und zuverlässiges Gedächtnis trainiert werden kann, sind nur wenige. Sie sind auch relativ einfach:

1. Beibehaltung: Die Aufnahme eines Sinneseindrucks über einen der fünf Sinne und die Abspeicherung dieses Eindrucks in geordneter Weise im Bewusstsein. Dieser Vorgang ist vergleichbar mit dem Aufzeichnen eines Bildes auf dem lichtempfindlichen Film einer Kamera.

2. Abrufbarkeit: Das Aufrufen oder Hochholen der im Unterbewusstsein abgespeicherten Sinneseindrücke in das Tagesbewusstsein. Dieser Vorgang ist vergleichbar mit dem Durchblättern eines Karteikartensystems und dem Herausnehmen einer Karte, auf der sich die vorher aufgezeichnete Information befindet.

3. Wiedererkennung: Die Fähigkeit, einen Sinneseindruck zu erkennen, sobald er in das Tagesbewusstsein geholt wird und ihn als Duplikat des ursprünglichen Eindrucks zu identifizieren sowie ihn mit der ursprünglichen Quelle, aus der er bei der Erstaufzeichnung kam, in Verbindung zu bringen. Dieser Vorgang ermöglicht uns die Unterscheidung zwischen „Erinnerung“ und „Einbildung“.

Das sind die drei Prinzipien, die das Gedächtnis ausmachen. Wenden wir diese Prinzipien nun in der Praxis an und sehen wir, wie wir sie effizient nutzen:

Erstens: Wenn Sie einen Sinneseindruck - zum Beispiel einen Namen, ein Datum oder einen Ort - wieder aufrufen wollen, sollten Sie diesen Eindruck so lebhaft wie möglich machen, indem Sie **Ihre Aufmerksamkeit bis ins kleinste auf ihn konzentrieren**. Eine wirksame Methode, um dies zu erreichen, besteht darin, dass sie das, was Sie sich merken wollen, mehrmals wiederholen. So wie ein Fotograf der Aufnahme die Zeit lassen muss, bis sie sich auf den Film aufzeichnet, so müssen wir dem Unterbewusstsein Zeit geben, um einen Sinneseindruck, den wir wieder abrufen wollen, sauber und klar zu speichern.

Zweitens: Assoziieren Sie das, was Sie sich merken wollen, mit einem anderen Gegenstand, Namen, Ort oder Datum, mit dem Sie bereits vertraut sind und den Sie ohne weiteres aufrufen können, zum Beispiel mit dem Namen Ihres Heimatortes, Ihres besten Freundes, Ihres Geburtsdatums oder dergleichen. Das Bewusstsein speichert den Sinneseindruck dann zusammen mit dem leicht merkbaren Eindruck ab und wenn Sie einen der beiden in das Tagesbewusstsein holen, kommt der andere sozusagen im Schlepptau mit an die Oberfläche.

Drittens: Wiederholen Sie das, was Sie sich merken wollen, mehrmals und konzentrieren Sie sich gleichzeitig darauf, so wie Sie sich auf eine bestimmte Uhrzeit konzentrieren würden, auf die Sie morgens aufstehen wollen, was, wie Sie wissen, sicher stellt, dass Sie um diese Zeit wach werden. Die verbreitete Schwäche, sich keine Namen merken zu können, beruht auf dem Umstand, dass wir die Namen anderer Leute nicht richtig abspeichern.

Wenn Ihnen jemand vorgestellt wird, dessen Namen Sie sich merken wollen, wiederholen Sie seinen Namen vier oder fünf Mal, wobei Sie zuerst sicher stellen, dass Sie den Namen richtig verstanden haben. Sofern es sich um einen Namen handelt, der einem anderen Namen eines Ihrer Bekannten ähnlich ist, assoziieren Sie beide Namen und denken an beide, während Sie den Namen Ihres neuen Freundes wiederholen.

Falls Ihnen jemand einen Brief überreicht, mit der Bitte, ihn abzusenden, sehen Sie sich den Brief an, dann machen Sie ihn in Ihrer Vorstellung größer und sehen ihn über dem Briefkasten hängen. Stellen Sie sich geistig einen Brief vor, der etwa so groß wie eine Tür ist und assoziieren Sie ihn mit dem Briefkasten. Sie werden dann feststellen, dass Sie beim ersten Briefkasten, an dem Sie vorbeigehen, an diesen seltsam aussehenden Brief denken müssen, den Sie in Ihrer Tasche tragen.

Nehmen wir an, dass Ihnen eine Dame vorgestellt würde, deren Name Elisabeth Scherer lautet. Sie wollen sich diesen Namen merken. Während Sie ihren Namen wiederholen, assoziieren Sie ihn mit einer übergroßen Schere, die vielleicht drei Meter lang ist, und denken an Königin Elizabeth. Sie werden bemerken, dass Ihnen diese Kombination aus einer überdimensionalen Schere und der englischen Königin dabei hilft, sich auch den Namen Elisabeth Scherer zu merken.

Falls Sie sich den Namen Lloyd Keith merken wollen, wiederholen Sie auch diesen Namen mehrmals und assoziieren ihn mit Lloyd George und dem Keith's Theater.

Das Gesetz der Assoziation spielt bei einem gut geschulten Gedächtnis eine sehr wichtige Rolle. Dennoch handelt es sich um ein einfaches Gesetz. Bedienen Sie sich dieses Gesetzes, um sich einen neuen Namen zusammen mit einem bereits bekannten einzuprägen, dann wird die Erinnerung an den einen Namen auch den anderen automatisch wieder in Ihr Gedächtnis rufen.

Vor etwa zehn Jahren gab mir ein Freund seine private Telefonnummer in Milwaukee, Wisconsin. Obwohl ich sie mir nicht aufgeschrieben habe, kann ich mich heute noch an sie erinnern. So habe ich dafür gesorgt:

Die Nummer lautete Lakeview 2651.

Als er mir die Nummer sagte, befanden wir uns auf einem Bahnhof mit Blick auf den Michigan-See, deshalb benutzte ich den See als assoziiertes Objekt, mit dem ich die Telefonnummer abspeichern wollte. Es begab sich, dass die Telefonnummer das Alter meines Bruders enthielt, der damals 26 Jahre alt war, sowie auch meines Vaters, der 51 Jahre alt war. Deshalb assoziierte ich ihre Namen mit dieser Nummer und stellte sicher, dass ich sie mir merken konnte. Dazu brauchte ich lediglich an den Michigan-See, meinen Bruder und meinen Vater zu denken.

Ein Bekannter von mir litt an „umherirrenden Gedanken“. Er wurde leicht „geistesabwesend“ und konnte sich nichts mehr merken. Hören wir uns an, wie er mit eigenen Worten schildert, wie er dieses Hindernis überwand:

„Ich bin fünfzig Jahre alt. Seit zehn Jahren bin ich Abteilungsleiter in einem Großbetrieb. Meine ersten Aufgaben waren einfach, dann expandierte der Betrieb ziemlich rasch, was mir weitere Aufgaben bescherte.“

Einige der jüngeren Männer in meiner Abteilung entwickelten eine bemerkenswerte Energie und zumindest einer davon warf ein Auge auf meinen Job.

Ich hatte ein Alter erreicht, in dem es sich ein Mann gerne bequem macht und da ich schon lange bei dieser Firma war, dachte ich, dass ich eine ruhigere Kugel schieben könnte. Die Auswirkungen dieser Einstellung sollten sich als verhängnisvoll für meine Position erweisen.

Vor etwa zwei Jahren stellte ich fest, dass meine Konzentrationsfähigkeit nachließ und dass mir meine Aufgaben zeitweise zuviel wurden. Ich vernachlässigte meine Korrespondenz solange, bis sich ein unangenehm hoher Stapel von Briefen und Berichten angehäuft hatte. Meinen Untergebenen gefiel die damit verbundene Verzögerung ganz und gar nicht. Ich saß an meinem Schreibtisch und meine Gedanken wanderten umher.

Andere Umstände deuteten ebenfalls darauf hin, dass ich gedanklich nicht bei der Sache war. Ich vergaß die Teilnahme an wichtigen Besprechungen. Einer der mir unterstellten Mitarbeiter erwischte mich bei einem üblen Fehler, den ich bei der Berechnung einer Warensendung begangen hatte. Und natürlich kam dies auch dem Bereichsleiter zu Ohren.

Die Situation versetzte mir einen argen Schrecken! Ich bat um einen einwöchigen Urlaub, um die Sache zu durchdenken. Ich wollte entweder kündigen oder der Sache auf den Grund gehen, und die Ursache abstellen. Nach einigen Tagen des Nachdenkens in den Bergen gelangte ich zu dem Schluss, dass meine Diagnose ‚Geistesabwesenheit‘ lautete. Ich litt an Konzentrationsmangel. Meine körperlichen und geistigen Tätigkeiten am Schreibtisch hatten sich zu einem planlosen und nicht zusammenhängenden Stückwerk verfranst. Ich war nachlässig und arbeitete schlampig. Und all das, weil ich mich nicht auf meine Arbeit konzentrieren konnte. Ich brauchte völlig neue Arbeitsgewohnheiten und entschloss mich, sie mir anzueignen!

Mit Papier und Bleistift entwarf ich meinen Arbeitstag: zuerst die Morgenpost, dann die zu erledigenden Anweisungen, dann Diktat und Mitarbeiterbesprechung sowie diverse Aufgaben. Und bevor ich das Büro verließ, wollte ich einen aufgeräumten Schreibtisch haben.

„Wie komme ich zu einer neuen Gewohnheit?“ Diese Frage stellte ich mir. „Durch Wiederholung“, lautete die Antwort. „Aber ich habe diese Dinge schon tausend Mal gemacht“, wendete die andere Stimme ein. „Ja, aber nicht auf eine konzentrierte Art und Weise“ erwiderte die Gegenstimme.

Ruhelos kehrte ich wieder ins Büro zurück und fing sofort an, mein neues Arbeitssystem in die Tat umzusetzen. Ich führte dieselben Aufgaben wie bisher aus, aber mit mehr Schwung und fast immer innerhalb des Zeitrahmens. Wenn meine Gedanken abschweiften, brachte ich sie wieder auf die Aufgabe zurück.

Von dem durch Willenskraft erschaffenen geistigen Ansporn ging es weiter zur Aneignung neuer Gewohnheiten. Tag um Tag praktizierte ich gedankliche Konzentration. Als ich merkte, dass mir die Wiederholung angenehm wurde, wusste ich, dass ich es geschafft hatte.“

Ihre Fähigkeit, Ihr Gedächtnis zu trainieren oder sich eine wünschenswerte Gewohnheit anzueignen, hängt einzig und alleine davon ab, ob Sie Ihre Aufmerksamkeit solange auf eine Sache richten können, bis sich die Konturen dieser Sache dem „Film“ Ihres Bewusstseins klar eingepägt haben!

Die Konzentration ist nichts anderes als die Steuerung Ihrer Aufmerksamkeit!



Wenn Sie eine gedruckte Zeile lesen, die Sie noch nie zuvor gelesen haben und dann Ihre Augen schließen, können Sie die Zeile so klar sehen, als ob Sie auf den Druck schauen würden. In Wirklichkeit blicken Sie auf dem Film Ihres Bewusstseins von diesem Text. Falls Sie dieses Experiment versuchen und es nicht auf Anhieb klappt, dann deshalb, weil Sie sich nicht genügend konzentriert hatten! Wiederholen Sie diese Übung ein paar Mal, dann wird sie Ihnen auch gelingen.

Falls Sie zum Beispiel ein Gedicht auswendig lernen wollen, können Sie das sehr schnell erreichen, indem Sie sich darin schulen, Ihre Aufmerksamkeit so stark auf die Zeilen zu lenken, dass Sie Ihre Augen schließen können und sie dann so klar sehen, als ob Sie auf die gedruckten Zeilen blicken würden.

Diese Steuerung der Aufmerksamkeit ist sehr wichtig, weshalb ich sie so darstellen will, dass Sie nicht oberflächlich darüber hinweglesen. Ich halte sie für den wichtigsten Bereich dieser Lektion.

Was ich im folgenden als meine Überzeugung vorlegen werde, habe ich bereits angedeutet, nämlich, dass es mit Hilfe der konzentrierten Aufmerksamkeit möglich ist, sein Bewusstsein so auf die Schwingung des Äthers einzupendeln, dass alle Geheimnisse der Welt wie in einem offenen Buch gelesen werden können.

Das ist eine gewagte Behauptung!

Ich bin jedoch der Meinung - und habe durchaus Beweise dafür - dass es möglich ist, seine Aufmerksamkeit so zu schärfen, dass man sich auf das Bewusstsein eines anderen Menschen einstimmen und verstehen kann, was darin vor sich geht. Doch damit nicht genug. Dies ist auch nicht der wichtigste Teil einer Hypothese, zu der ich über jahrelange Forschungen gelangt bin, denn ich bin überzeugt, dass man sogar noch einen Schritt weitergehen kann und sich durch entsprechende Übung auf das **universelle Bewusstsein**, in dem das gesamte Wissen der Welt gespeichert ist, einschwingen kann.

Für einen orthodoxen Denker hören sich diese Aussagen sicherlich sehr irrational an, für den Studenten (und bisher gibt es auf der Welt nur wenige, die mehr als bloße Studenten dieses Themas im Anfangssemester sind) dieser Thematik, der sich mit einiger Gründlichkeit und Offenheit mit diesem Bereich beschäftigt hat, sind solche Hypothesen jedoch nicht nur möglich, sondern absolut wahrscheinlich.

Am besten unterziehen Sie diese Hypothese selbst einem Test!

Es gibt keinen besseren Bereich, in dem Sie ein Experiment ausprobieren können, als Ihr eigenes **zentrales Lebensziel**.

Lernen Sie Ihr zentrales Ziel auswendig, so dass Sie es aufsagen können, ohne auf die geschriebenen Zeilen zu blicken. Dann richten Sie es so ein, dass Sie mindestens zweimal pro Tag Ihre Aufmerksamkeit darauf richten. Hierbei gehen Sie wie folgt vor:

Ziehen Sie sich in einen ruhigen Raum zurück, wo Sie ungestört sind. Setzen Sie sich hin und entspannen Sie Geist und Körper. Dann schließen Sie Ihre Augen und stecken Ihre Finger in Ihre Ohren;

auf diese Weise schließen Sie die üblichen Klangwellen und sämtliche Lichtwellen aus.

In dieser Position wiederholen Sie Ihr zentrales Lebensziel.

Dabei sehen Sie vor Ihrem inneren Auge, wie sich Ihr Ziel bereits verwirklicht hat! Sofern ein Teil Ihres Ziels der Gelderwerb ist, sehen Sie sich bereits in Besitz dieser Summe. Falls ein Bereich Ihres Ziels der Erwerb eines Eigenheims ist, sehen Sie in Ihrer Vorstellung ein Bild dieses Hauses, genauso wie Sie es in Wirklichkeit erwarten. Sollte es zu Ihrem zentralen Ziel gehören, ein einflussreicher Redner zu werden, sehen Sie sich vor einem großen Publikum auftreten und spüren Sie, wie Sie den Zuhörern Emotionen entlocken, so wie ein benadeter Geiger seinem Instrument Töne entlockt.

Jetzt, gegen Ende dieser Lektion, können Sie Zweierlei tun:

Entweder beginnen Sie jetzt, Ihre Aufmerksamkeit willentlich auf einen bestimmten Bereich zu lenken und spüren dabei, wie diese Fähigkeit - nachdem sie voll ausgereift ist - Ihnen die Erfüllung Ihres zentralen Ziels verschafft

oder

Sie tun das Ganze mit der Haltung eines Zynikers ab und sagen sich: „Dummes Zeug“. Damit haben Sie sich als Narr erwiesen!

Die Entscheidung liegt bei Ihnen!

Diese Lektion ist kein Diskussionspapier; der Inhalt steht nicht zur Debatte. Sie haben die Freiheit, diese Aussagen ganz oder teilweise zu übernehmen oder abzulehnen.

Gestatten Sie mir jedoch nochmals den Hinweis, dass die Zukunft nicht dem Zyniker, Zweifler und Kleindenker gehört. Wir leben in einer Zeit, in der der Mensch die Lüfte und die Meere erobert hat; wir bedienen uns ihrer Botendienste, um den Klang unserer Stimme um die halbe Erde zu befördern, der Skeptiker ist in einer solchen Welt fehl am Platze.

Die menschliche Gemeinschaft hat das Steinzeitalter, das Eisenzeitalter und das Stahlzeitalter durchwandert, und wenn ich die Zeichen der Zeit nicht völlig falsch gedeutet habe, nähern wir uns jetzt dem geistigen Zeitalter. Dieses wird die Errungenschaften der bisherigen Zeitalter weit in den Schatten stellen.

Lernen Sie, Ihre Aufmerksamkeit vorsätzlich und über die von Ihnen gewählte Zeitspanne auf einen bestimmten Bereich zu lenken und Sie haben die Geheimtür zu einem Leben in Fülle gefunden!

Das ist Konzentration!

Sie werden aus dieser Lektion auch die Botschaft mitgenommen haben, dass mit dem Eingehen eines Bündnisses zwischen zwei oder mehr Personen zum Zwecke der Schaffung eines Mastermind auch beabsichtigt ist, das Gesetz der Konzentration effizienter anzuwenden als es von einer einzigen Person angewandt werden könnte.

<http://klaus-coaching.de>



Das als „Mastermind“ bezeichnete Prinzip ist nichts anderes als die geistige Konzentration einer Gruppe von Menschen auf das Erreichen eines bestimmten Ziels oder auf die Verwirklichung eines bestimmten Anliegens. Die geistige Konzentration der Gruppe führt deshalb zu einer größeren Macht, weil der Prozess auf eine höhere Ebene gebracht wird, was eine Folge der Reaktion eines Bewusstseins auf die Bewusstseine der anderen ist.

Überzeugungskraft statt Gewalt

Erfolg ist weitgehend eine Sache der taktvollen und harmonischen Verhandlung zwischen Personen. Wer versteht, andere dazu zu bringen, die Dinge zu erledigen, die er erledigt haben will, kann in jedem Bereich Erfolg haben.

Als Schlusspunkt dieser Lektion wollen wir deshalb die Prinzipien beschreiben, über welche die Menschen beeinflusst werden, über welche eine Mitarbeit erreicht wird und über welche Feindschaft beseitigt und Freundschaft entwickelt wird.

Gewaltanwendung scheint bisweilen zufrieden stellende Ergebnisse zu erzielen, aber mit Gewalt alleine wurden noch nie und werden auch nie dauerhafte Erfolge erreicht werden.

Der Weltkrieg hat uns mehr als alles andere vor Augen geführt, wie vergebens es ist, das menschliche Bewusstsein über die Gewalt beeinflussen zu wollen. Ohne uns in Einzelheiten zu verlieren oder eine Litanei von Fällen aufzulisten, die hier genannt werden könnten, wissen wir doch, dass Gewalt die Grundlage war, auf der die deutsche Philosophie in den vergangenen vierzig Jahren beruhte. Der Welt wurde die Doktrin gegeben, wonach Gewalt und Stärke der Weg seien, und diese Doktrin versagte jämmerlich.

Der menschliche Körper kann durch physische Gewalt eingekerkert und kontrolliert werden, nicht aber das menschliche Bewusstsein. Niemand kann das Bewusstsein eines normalen und gesunden Menschen kontrollieren, wenn dieser Mensch von seinem Geburtsrecht Gebrauch machen will, sein Denken selbst zu steuern. Die meisten Menschen machen von diesem Recht nicht Gebrauch; sie gehen durchs Leben und haben infolge unseres mangelhaften Bildungssystems niemals erfahren, was sich in ihrem eigenen Bewusstsein verbirgt. Ab und zu geschieht etwas - mehr zufällig als geplant -, das den Menschen aufweckt und ihn mit der Nase auf die wahre Stärke stößt. Dann merkt er, wie er diese Stärke in der Industrie oder in anderen Berufen nutzen kann. Die übrigen sprechen dann von einem Genie.

Es gibt einen Punkt, über den das menschliche Bewusstsein nicht hinauswächst, es sei denn, es geschieht etwas Außergewöhnliches und nicht Alltägliches, das ihn über diese Schwelle stößt. Diese Schwelle ist nicht bei jedem gleich hoch, sie kann sogar einmal höher und ein andermal niedriger sein. Der Mensch, der einen Weg gefunden hat, um sein Bewusstsein künstlich zu stimulieren und es über diesen normalen Stillstandspunkt hinaus zu erweitern, wird hierfür mit Sicherheit belohnt, sofern seine Bemühungen konstruktiver Art sind.



Der Erzieher, der einen Weg findet, um ein Bewusstsein anzuregen und es über den Stillstandspunkt der meisten hinauszubringen, ohne schädliche Nebenwirkungen auszulösen, leistet der menschlichen Rasse einen unermesslichen Dienst. Wir sprechen hier natürlich nicht von Aufputsch- oder Rauschmitteln. Diese regen den Geist immer nur eine kurze Zeitlang an, ruinieren ihn aber letztendlich. Wir beziehen uns auf rein geistige Anregungen, wie sie zum Beispiel in Form von intensiven Interessen, Wünschen, Begeisterung, Liebe und dergleichen auftreten. Das sind die Faktoren, aus denen ein Mastermind geschaffen werden kann.

Der Mensch, der diese Entdeckung macht, trägt auch viel zur Lösung des Kriminalitätsproblems bei. Wenn Sie wissen, wie Sie auf das Bewusstsein eines Menschen Einfluss nehmen können, können Sie mit diesem Menschen beinahe alles anstellen. Das ist ein sehr fruchtbarer Ackerboden, der entsprechend der ausgesäten Saat reichlich Ernte bringt. Das Problem besteht in der Wahl des richtigen Saatguts, damit es Wurzeln fasst und rasch wächst. Wir säen täglich in unser Bewusstsein, nicht nur stündlich - sekundlich! Aber wir tun dies wahllos und mehr oder weniger unbewusst. Wir müssen lernen, in diesem Bereich planmäßig vorzugehen. Ein zielloses Aussäen in das menschliche Bewusstsein bringt auch nur eine spärliche oder vereinzelte Ernte.

Die Geschichte ist voll von bemerkenswerten Fällen, wo Menschen aus gesetzestreuen, friedlichen und konstruktiven Bürgern zu lasterhaften und böartigen Kriminellen wurden. Das Gegenteil ist ebenso wahr. Tausende übler Gesellen haben sich in wertvolle Glieder der Gesellschaft verwandelt. Bei jedem einzelnen dieser Fälle fand die Veränderung im Bewusstsein des Betroffenen statt. Aus irgendwelchen Gründen hat der betroffene Mensch in seinem Bewusstsein ein Bild dessen geschaffen, das er anstreben wollte. Sobald sich im menschlichen Bewusstsein ein geistiges Bild befindet und der Mensch dieses Bild lange genug aufrecht erhält und sein Wunsch nach Erfüllung tief genug ist, ist es nur noch ein kleiner Schritt vom Bild bis zu dessen Verwirklichung auf der physischen Ebene.

Der Weltkrieg brachte eine Vielzahl Aufsehen erregender Tendenzen im menschlichen Bewusstsein ans Tageslicht, die die einschlägigen Arbeiten der Psychologen bestätigen. Der folgende Bericht handelt von einem rauhen und ungebildeten jungen Bergburschen:

Erst wegen seiner Religion angefeindet - dann ein Kriegsheld

Von George W. Dixon

Wie Arvin Cullom York, ein des Lesens und Schreibens unkundiger Eichhörnchenjäger aus Tennessee, zum Helden des amerikanischen Expeditionscorps in Frankreich wurde, ist eines der romantischen Kapitel in der Geschichte des Weltkriegs.

York stammt aus dem Fentress County. Er wuchs in den Bergwäldern von Tennessee auf. Dort gibt es nicht einmal eine Eisenbahn. Als Jugendlicher hatte er keinen guten Ruf, er war das, was man einen „Draufgänger“ nennt. Er war ein guter Schütze und die Zielsicherheit seiner Flinte war in seiner Bergregion weithin bekannt.

Eines Tages stellte in der York und seine Eltern ihr Zuhause hatten, eine religiöse Vereinigung ihr Zelt auf.

Es handelte sich um eine sonderbare Sekte, die in den Bergen nach Bekehrungswilligen Ausschau hielt, aber die Methoden der Bekehrer waren voller Feuer und Begeisterung. Der Sünder, der schändliche Charakter und der Mann, der seinen Nächsten zu übervorteilen versuchte, wurde gebrandmarkt. Sie verwiesen auf die Religion des Herrn, der man zu folgen habe.

Alvin wird religiös

Eines schönen Abends versetzte Alvin Cullom York seine Nachbarn in Erstaunen, als er sich auf der Büsserbank niederkniete. Alte Männer rutschten auf ihren Sitzen umher und Frauen reckten ihre Hälsen, als York in den Bergen von Tennessee seine Sünden herunterrasselte.

York wurde ein eifriger Apostel dieser neuen Glaubensrichtung. Er wurde ein Mahner, ein Führer des religiösen Lebens in der Gemeinde und obwohl seine Flinte so todbringend war wie vorher, hatte niemand vor ihm Angst.

Als die Nachricht vom Krieg die abgelegene Berggegend erreichte und die Bewohner aufgefordert wurden, sich „einzuschreiben“, wurde York unwirsch und verstockt. Seine Bibel ermahnte ihn „du sollst nicht töten“, für ihn gab es daran nichts zu rütteln. Und so wurde er zum Kriegsdienstverweigerer aus Gewissensgründen.

Die Anheuerungsoffiziere witterten Probleme. Sie wussten, dass York fest entschlossen war und sie mussten irgendwie an ihn herankommen, jedoch nicht durch Bestrafung.

Sie suchten York mit einer Bibel auf und zeigten ihm, dass der Krieg eine Sache für die menschliche Freiheit sei. Sie sagten ihm, dass Männer wie er dazu auserwählt seien, die Welt zu befreien, unschuldige Frauen und Kinder zu schützen, das Leben für die Unterdrückten wieder lebenswert zu machen. In diesem Stil redeten sie auf ihn ein.

Yorks Augen blitzten auf. „Der Kaiser, dieses Biest“, stieß er hervor, „dem werde ich zeigen, wo er hingehört, wenn er mir vor die Flinte kommt!“

Er streichelte über sein Gewehr, verabschiedete sich von seiner Mutter und sagte ihr, er würde wiederkommen, sobald er es dem Kaiser gezeigt hätte.

Er durchlief die Grundausbildung und befolgte alle Befehle peinlichst genau.

Seine Fähigkeiten als Schütze sprachen sich schnell herum. Seine Kameraden waren beeindruckt, das hatten sie bei einem Hinterwäldler nicht vermutet.

Die Rolle, die York im Krieg spielte, ist mittlerweile Geschichte. General Pershing hat ihn als Kriegsheld vorgeschlagen. York hat jede Auszeichnung erhalten, sogar die Kongressmedaille, das Kriegskreuz und das Kreuz der Ehrenlegion. Er hat sich den Deutschen furchtlos gegenübergestellt. Er kämpfte mit religiösem Eifer für die Aufrechterhaltung von Freiheit. Das Wort „Furcht“ kam in seinem Wortschatz nicht vor.



Wir haben hier den Fall eines jungen Bergburschen, der - wenn er nur etwas anders angesprochen worden wäre - den Kriegsdienst mit Sicherheit verweigert und wahrscheinlich voller Bitterkeit auf sein Land geblickt hätte. Wahrscheinlich wäre er ein Fahnenflüchtiger geworden und hätte auf Rache gesonnen.

Die Offiziere, die sich ihm näherten, wussten etwas über die Prinzipien des menschlichen Bewusstseins. Sie wussten, wie sie mit dem jungen York umzugehen hatten und dass sie zunächst den Widerstand überwinden mussten, den er in seinem eigenen Denken hatte. Tausende von Männern werden als gefährliche junge Burschen oder gar als Kriminelle eingestuft, weil es niemand versteht, sie richtig anzusprechen. Über Suggestionen könnten sie ebenso geschickt gelenkt werden.

Auf Ihrer Suche nach Mitteln und Wegen, um Ihren eigenen Geist so zu verstehen und damit so umzugehen, dass Sie ihn dazu bringen können, das von Ihnen Ersehnte zu erschaffen, sollten Sie auch bedenken, dass alles, was Sie verärgert, alles was bei Ihnen Hass, Unbehagen oder Zynismus auslöst, ausnahmslos schädlich für Sie ist!

Sie können niemals eine konstruktive Aktion Ihres Bewusstseins herbeiführen, solange Sie nicht gelernt haben, es zu steuern und es nicht durch Wut oder Angst in Aufruhr bringen zu lassen!

Diese beiden Negativfaktoren - Wut und Angst - wirken sich auf Ihr Bewusstsein absolut destruktiv aus. Solange Sie diese Faktoren zulassen, können Sie sicher sein, dass die Ergebnisse alles andere als befriedigend ausfallen werden. **Solange Wut und Angst mitspielen, bleiben Sie immer weit unterhalb Ihrer Möglichkeiten!**

Als wir den Themenbereich „Umfeld und Gewohnheiten“ behandelten, haben Sie auch erfahren, dass das menschliche Bewusstsein für Suggestionen aus der Umwelt empfänglich ist und dass die Bewusstseine mehrerer Personen, die eine Menschenmenge bilden, der Suggestionskraft durch den vorherrschenden Einflussnehmer oder durch die Leitfigur ausgesetzt sind. Einen interessanten Bericht über den Einfluss der geistigen Suggestion bei einem Revival-Meeting („religiöse Erweckungsversammlung“) verdanken wir Mr. J. A. Fisk:

Mentale Suggestion bei Revival-Meetings

Die moderne Psychologie hat die Tatsache erhärtet, dass der größere Teil des Phänomens der religiösen „Erweckung“ überwiegend psychischer und keinesfalls spiritueller Art ist. Man könnte sogar von einer „abartig psychischen“ Ausprägung sprechen. Die führenden Kapazitäten bestätigen die Tatsache, dass die geistige Erregung, die sich der Gefühlswelt des Teilnehmers bemächtigt, eher als hypnotische Suggestion denn als religiöse Erfahrung einzustufen ist. Aus Kreisen, die sich mit diesem Thema eingehend beschäftigt haben, verlautet, dass diese Art von Erregung keineswegs das Bewusstsein des Teilnehmers erweitert und seinen Geist in erhabene Gefilde erhebt, sondern sein Bewusstsein vielmehr schwächt und seinen Geist prostituiert, indem es ihn in den Schmutz einer abnormalen seelischen Ekstase und gefühlsmäßigen Überreizung zieht. In der Tat wird das religiöse „Revival-Meeting“ von nicht wenigen Beobachtern eher als öffentliche hypnotische „Unterhaltung“ und als ein typisches Beispiel für seelische Vergiftung und hysterische Exzesse gesehen.

David Starr Jordan, ein vormaliger Hochschullehrer an der Leland Stanford-
<http://klaus-coaching.de>

Universität sagt: „Whisky, Cocain und Alkohol bringen vorübergehenden Wahnsinn. Dasselbe gilt für Revival-Meetings“. Der verstorbene Professor und Psychologe William James von der Harvard-Universität äußerte sich zu diesem Phänomen wie folgt: „Die religiöse Erweckung ist für die Gesellschaft gefährlicher als Trunkenheit“.

Der Hinweis dürfte sich erübrigen, dass der Begriff „Revival“ (Erweckung) in dieser Lektion in der engeren Bedeutung gebraucht wird, die sich auf die typische religiöse Ekstase bezieht; hiermit ist nicht die in der Vergangenheit von Puritanern, Lutheranern und anderen gebrauchte religiöse Erfahrung gemeint, für welche derselbe Begriff verwendet wurde.

Um das Wirkungsprinzip der geistigen Suggestion bei einem Revival-Meeting zu begreifen, müssen wir zunächst etwas von der **Massenpsychologie** verstehen. Den Psychologen ist bekannt, dass sich die Psychologie einer Menschenmasse als Ganzes von der des einzelnen Menschen, der Teil dieser Menge ist, beträchtlich unterscheidet. Wir haben zum einen eine aus einzelnen Personen gebildete Menge und zum anderen eine zusammengesetzte Menge, in der die emotionellen Wesenheiten dieser Einheiten ineinanderfließen und miteinander verschmelzen. Der Überang von der erstgenannten Menge auf die zweite entsteht aus dem Einfluss einer intensiven Aufmerksamkeit oder eines tiefen gefühlsmäßigen Appells oder aus einem gemeinsamen Interesse. Sobald dieser Übergang stattfindet, wird die Menge zu einem zusammengesetzten Einzelwesen, deren Intelligenz und Gefühlskontrolle kaum über dem Niveau des schwächsten Teilnehmers angesiedelt ist. Diese dem Uneingeweihten sicherlich erstaunlich vorkommende Tatsache ist den führenden Psychologen gut bekannt und es gibt eine Reihe von Abhandlungen und Büchern zu diesem Thema. Die vorherrschenden Merkmale einer solchen geistigen Zusammensetzung einer Menschenmenge sind eine extreme Empfänglichkeit, eine ausgeprägte Reaktionsfähigkeit auf gefühlsmäßige Appelle, eine lebhaftere Vorstellung und ein Handeln, das dem Nachahmungstrieb entspringt. All das sind geistige Wesenszüge, die universell beim primitiven Menschen zum Ausdruck gelangen. Die Menge erleidet also einen Entwicklungsrückschlag auf frühzeitliche Wesenszüge.

Dials behauptet in seiner „Psychology of the Aggregate Mind of an Audience“, dass das Bewusstsein einer Menschenmenge, die einem mitreißenden Redner zuhört, einen „Fusionsprozess“ durchmache, im Laufe dessen der einzelne Zuhörer seine persönlichen Wesenszüge vorübergehend verlöre und diese Menge mehr oder weniger auf ein einziges Individuum reduziert würde, dessen Merkmale die eines impulsiven Zwanzigjährigen seien, der zwar von hohen Idealen ergriffen sei, der jedoch nicht über Urteilskraft, Willen und einen scharfen Verstand verfüge.

Der französische Psychologe Tarde äußerte sich ähnlich.

Professor Joseph Jastrow führt in seiner Abhandlung „Fact and Fable“ aus:

„Bei der Erzeugung seines Geisteszustands spielt ein bislang noch nicht erwähnter Faktor eine führende Rolle, nämlich die Macht der geistigen Ansteckung. Fehler und Wahrheiten gedeihen in der Menge gleichermaßen. Das Mitgefühl schwelgt allenthalben. Keine Form der Ansteckung ist am Anfang so heimtückisch, so schwer zu erkennen, und hinterlässt so sicher ihre Keime wie die geistige Ansteckung - der Keim der Angst, der Panik, des Fanatismus, der Gesetzeslosigkeit, des Aberglaubens, der Fehlvorstellungen ist rasch gepflanzt.“



Kurzum, zu den zahlreichen Faktoren, die zur Enttäuschung beitragen, müssen wir auch die anerkannte Eindämmung der kritischen Fähigkeit, die Verminderung der genauen Beobachtung und gar der Rationalität hinzufügen. Dem Trickkünstler ist es ein Leichtes, vor einem großen Publikum aufzutreten, weil es unter anderem leichter ist, die Bewunderung und Sympathie einer großen Menge hervorzurufen, es ist leichter, bei diesen Zuschauern das Denken abzuschalten und sie unkritisch in die Gefilde des Zauberlandes zu führen. Der kritische Ton einer Versammlung ist häufig nur der des schwächsten Glieds.

Professor LeBon schreibt in „The Crowd“:

„Die Gefühle und Ideen sämtlicher Personen in einer Menge nehmen dieselbe Richtung an und ihre bewusste Persönlichkeit löst sich auf. Vorübergehend wird ein kollektives Bewusstsein gebildet, das sehr ausgeprägte Merkmale aufweist. Die Versammlung ist zu etwas geworden, das ich in Ermangelung eines passenderen Begriffs als organisierte Menge bezeichnen möchte, eine Art psychologische Masse. Sie ist ein eigenständiges Wesen und unterliegt den Gesetzen der geistigen Einheit von Menschenmengen... Das auffallendste Phänomen ist folgendes: Unabhängig davon, aus welchen Personen diese Menge zusammengesetzt ist, wie gleich oder ungleich ihre Lebensweisen sind, wie sehr sich ihre beruflichen Ausrichtungen ähneln oder unterscheiden, wie sehr sich die einzelnen Personen ihrem Charakter nach unterscheiden oder welche Übereinstimmungen oder Nichtübereinstimmungen es im Intelligenzgrad gibt, ergibt sich aus der Tatsache, dass sie in einer Menge zusammentreffen eine Art kollektives Bewusstsein, das sie ganz anders fühlen, denken und handeln lässt als sie als Einzelpersonen gefühlt, gedacht oder gehandelt hätten. Es gibt Ideen und Gefühle, die bei einem Menschen nur entstehen, wenn sich dieser in einer Menge befindet. In der Menge triumphiert die Dummheit und nicht der Mutterwitz. Im kollektiven Bewusstsein schwinden die intellektuellen Fähigkeiten und in der Folge auch die Individualität. Sorgfältige Beobachtungen führen zu dem Schluss, dass ein Mensch, der sich über eine längere Zeitspanne hinweg in einer Masse aufhält, die in Aktion ist, in einen Zustand gerät, der dem Zustand der Faszination gleicht, in der sich ein Hypnotisierter befindet ... Die bewusste Persönlichkeit hat sich völlig aufgelöst und Willenskraft und Urteilsfähigkeit haben sich zurückgezogen. Sämtliche Gefühle und Gedanken werden in die vom Hypnotiseur bestimmte Richtung gelenkt ... Unter dem Einfluss einer Suggestion wird er bestimmte Handlungen mit einer unwiderstehlichen Impulsivität ausführen. Diese Impulsivität ist bei Menschenmassen umso stärker, da die Suggestion auf alle Anwesenden wirkt und durch dieses Wechselspiel an Stärke gewinnt. Allein aufgrund der Tatsache, dass er Teil einer organisierten Menschenmasse ist, steigt ein Mensch mehrere Sprossen auf der Leiter der Zivilisation herab. Als Einzelperson ist er vielleicht sehr gebildet und kultiviert, in der Menge aber wird er zum Barbar und lässt sich von den Instinkten leiten. Er besitzt die Spontaneität, die Gewalt und die Grausamkeit, aber auch die Begeisterung und Heldenhaftigkeit primitiver Wesen, denen er auch deshalb gleicht, weil er sich mit Leichtigkeit zu Handlungen hinreißen lässt, die seinen offensichtlichsten Interessen und Gewohnheiten zuwiderlaufen. Der Mensch in der Masse ist ein Sandkorn unter anderen Sandkörnern und wird vom Wind nach Belieben aufgewirbelt.“

Professor Davenport schreibt in „Primitive Traits in Religious Revival“:

„Das Bewusstsein der Menschenmasse ähnelt dem des primitiven Menschen. Die meisten Personen in dieser Masse sind in ihrem Gefühlsleben, in ihrem Denken und ihrem Charakter wahrscheinlich alles andere als primitiv, aber das Ergebnis fällt dennoch immer wieder so aus. Die Stimulierung ruft nach sofortiger Aktion. Die Vernunft hält sich zurück. Der kühle rationale Sprecher hat gegen den geschickten emotionalen Aufpeitscher kaum eine Chance. Die Menge denkt in Bildern und eine Rede muss sich dieses Mittels bedienen.“

Die Bilder hängen nicht natürlich zusammen, sie nehmen ihren Platz so ein wie die Verschlüsse einer Zauberlaterne. Daraus folgt, dass Appelle an die Vorstellungskraft einen enormen Einfluss haben ... Die Menge wird über die Emotion vereint, nicht über den Verstand. Die Emotion ist das natürliche Bindeglied, denn in diesem Bereich unterscheiden sich die Menschen weniger als im Bereich des Intellekts.

**Einige sind erfolgreich,
weil jemand
hinter ihnen steht
und sie ermutigt.**

**Andere pfeifen drauf
und sind trotzdem
erfolgreich.**



Dazu kommt, dass in einer Masse aus tausend Personen die Menge der tatsächlich entstehenden Emotion wesentlich größer ist als sie durch die Aneinanderreihung tausend einzelner Emotionen entstehen würde. Die Erklärung hierfür liegt darin, dass die Aufmerksamkeit der Menschenmasse entweder durch die Umstände oder durch den Redner auf gewisse allgemeine Ideen gelenkt wird - wie zum Beispiel bei religiösen Versammlungen auf die „Erlösung“ - und jeder Anwesende von der Emotion aufgerührt wird, und zwar nicht nur aufgrund der eigentlichen Idee oder Platitude, sondern weil ihm bewusst ist, dass jeder andere Teilnehmer an dieselbe Idee oder Platitude glaubt, was ihn umso mehr erregt.

Dies steigert das Volumen seiner eigenen Emotion enorm und führt in der Folge dazu, dass auch das Gesamtvolumen der Emotion in der Masse beträchtlich zunimmt. Wie beim primitiven Bewusstsein hat die Vorstellungskraft die Schleusen der Emotion geöffnet, was sich als wilde Begeisterung oder als dämonischer Fanatismus Ausdruck verschaffen kann.“

Der Student der Suggestionskraft wird erkannt haben, dass die gefühlsmäßig aufgewühlten Teilnehmer an einem Revival-Meeting nicht nur eine Folge des sich aus der Massenpsychologie ergebenden „Gesamtbewusstseins“ sind und auf diese Weise in ihrer Widerstandsfähigkeit geschwächt werden, sondern auch unter dem Einfluss von zwei weiteren Formen der geistigen Suggestion stehen: Neben der vom Erweckungsprediger ausgehenden mächtigen Suggestion, die durchaus mit der eines professionellen Hypnotiseurs verglichen werden kann, wirkt auch noch die Suggestionskraft der Nachahmung, die sich aus der geballten Kraft der Menschenmenge über jeden Teilnehmer ergießt.

Wie Durkheim in seinen psychologischen Forschungen ausführt, wird der Einzelne „von der Masse eingeschüchtert“ und steht unter dem Bann eines psychologischen Einflusses, der sich aus der bloßen anzahlmäßigen Übermacht der Personen ergibt, die dem einzelnen Selbst entgegen stehen. Dieser beeinflussbaren Person fällt es nicht nur leicht, den autoritären Suggestion des Predigers und den Ermahnungen seiner Helfer zu erliegen, sie wird darüber hinaus von allen Seiten förmlich mit Nachahmungssuggestion beschossen. Es drängt nicht nur die Stimme des Schäfers, sondern es ist auch das Geklappere der Glocke des Leithammels zu hören, und die Nachahmungstendenz der Herde, die das eine Schaf zum Springen bringt, weil es das Schaf vor ihm ebenfalls tut (was so weitergeht, bis auch das letzte Schaf gesprungen ist), braucht lediglich das Vorbild des Anführers und schon setzt sich die gesamte Herde in Bewegung. Das ist keineswegs eine übertriebene Darstellung. In Zeiten der Panik, auf der Flucht oder im Zustand einer tiefen gefühlsmäßigen Betroffenheit legen Menschen das Nachahmungsverhalten von Schafen, Rindern oder flüchtenden Pferden an den Tag.

Und wie äußern sich die Autoritäten zum Revival der Zukunft? Zur wahren Erweckung?

Lassen wir nochmals Professor Davenport zu Wort kommen:

„Meine Einschätzung ist, dass Revival-Meetings als eine Form eines krassen Zwangsmittels, mit dem der Wille des Menschen unterjocht und seine Vernunft bezwungen werden soll, beträchtlich nachlassen werden. Der Einfluss öffentlicher religiöser Versammlungen wird indirekter und weniger aufdringlich vonstatten gehen.



Man wird erkennen, dass solche hypnoseähnlichen und auferzwungenen Veranstaltungen die Seele schwächen und die Versuche, jemanden eine Entscheidung aufzuzwängen, werden der Vergangenheit angehören ...

Vielleicht werden viele bekehrt, vielleicht wenige. Aber es wird nicht von den Hypnotisierfähigkeiten des Predigers abhängen, sondern davon, inwieweit jedes Mitglied zur selbstlosen Freundschaft in der Lage ist. Meines Erachtens können wir davon ausgehen, dass die Tage der religiösen Übersprudels und des leidenschaftlichen Erefierns dem Ende zugehen. Sich in Gerechtigkeit zu üben, Barmherzigkeit zu empfinden und bescheiden mit Gott zu leben, das werden die Eckpfeiler des Göttlichen im Menschen sein.

Die religiöse Erfahrung ist eine Entwicklung. Wir gelangen vom Rudimentären und Primitiven zum Rationellen und Spirituellen. Die reife Frucht des Geistes ist nicht der Überschwang, die Überwindung der Hemmung, sondern Liebe, Lebensfreude, Seelenfriede, Freundlichkeit, Güte, Ergebenheit, Sanftmut und Selbstbeherrschung.“

Das Gesetz der Konzentration ist eines der Grundprinzipien, das jeder, der das Mastermindprinzip erfolgreich nutzen will, verstehen und klug anwenden muss.

Die auf den vorher gehenden Seiten aufgeführten Kommentare der führenden Kapazitäten der Welt werden Ihnen ein besseres Verständnis des Gesetzes der Konzentration vermitteln, da es von denen, die die Bewusstseine einer Menschenmenge so verschmelzen wollen, dass sie wie ein einziges Bewusstsein funktionieren, häufig angewandt wird.

Die nächste Einheit befasst sich mit dem Thema der Kooperation.



**Vor dem, der sagt:
„Dafür werde ich nicht bezahlt“,
haben Sie nichts zu befürchten.
Er wird Ihnen Ihre Arbeit
niemals streitig machen.**

**Achten Sie auf den, der auch
noch bleibt, wenn andere ihren
Arbeitsplatz bereits verlassen
haben.**

**Dieser Mensch könnte durchaus
ein Anwärter auf Ihre Position
sein.**