

ÜBER 60 MILLIONEN VERKAUFTE EXEMPLARE

DENKE
NACH
und
WERDE
REICH

—
NAPOLEON
—
HILL—

FBV

manager
magazin
Bestseller

*Das Original
von 1937,
unverändert und
ungekürzt*

er die Erzader, fuhr zurück nach Hause, nach Williamsburg in Maryland, und erzählte seinen Verwandten und ein paar Nachbarn von seinem Fund. Sie liehen sich das Geld zusammen, kauften die nötige Ausrüstung und ließen sie nach Westen transportieren. Darby und sein Onkel fuhren zurück, um das Gold abzubauen.

Die erste Fuhre Erz wurde gefördert und zur Schmelzhütte verfrachtet. Der Ertrag war so groß, dass sich ihre Mine als eine der reichhaltigsten in ganz Colorado entpuppen könnte! Noch ein paar Wagenladungen, und die Schulden wären getilgt. Dann würden sie den großen Reibach machen.

Je tiefer Darby und sein Onkel die Bohrer in den Boden trieben, desto höher flogen ihre Hoffnungen. Doch was geschah? Die Goldader verflüchtigte sich. Sie waren am Ende des Regenbogens angekommen, doch da war kein Topf voller Gold! Sie bohrten weiter und versuchten verzweifelt, die Ader wiederzufinden – vergebens.

Schließlich gaben sie auf.

Ihre Ausrüstung verkauften sie für ein paar Hundert Dollar an einen Schrotthändler. Dann nahmen sie den Zug nach Hause. Schrotthändler mögen nicht immer die klügsten Zeitgenossen sein – doch dieser war nicht dumm! Er wandte sich an einen Bergbauingenieur, der sich die Mine ansehen und ein paar Berechnungen anstellen sollte. Der Ingenieur erklärte, das Projekt sei gescheitert, weil die Eigentümer keine Ahnung von Bruchlinien gehabt hätten. Seine Berechnungen zeigten, dass die Ader nur einen Meter von der Stelle entfernt verlief, an der die Darbys zu graben aufgehört hatten! Und genau dort wurde sie auch gefunden.

Der Schrotthändler förderte Erz im Wert von mehreren Millionen Dollar aus der Mine, weil er so clever gewesen war, einen Fachmann zurate zu ziehen, bevor er aufgab.

Das Geld, für das das Gerät gekauft worden waren, hatte zum größten Teil R. U. Darby beschafft, der damals noch sehr jung war. Es stammte von Verwandten und Nachbarn, die es ihm anvertraut hatten, weil sie an ihn glaubten. Er zahlte jeden Dollar zurück, brauchte dafür aber Jahre.

Viel später machte Darby seine Verluste gleich mehrfach wett, *als er entdeckte*, dass sich ein Anliegen zu Gold machen lässt. Zu dieser Erkenntnis gelangte er, nachdem er in den Vertrieb von Lebensversicherungen eingestiegen war.

Der Gedanke daran, wie viel Geld ihm entgangen war, weil er einen Meter vor dem Ziel aufgegeben hatte, kam Darby in seinem gewählten Beruf zugute, denn er sagte sich: »Beim Gold habe ich zu früh aufgegeben. Das passiert mir nicht noch einmal – auch wenn jemand ›Nein‹ sagt, wenn ich ihm eine Lebensversicherung anbiete.«

Darby gehört zu einer kleinen, nicht einmal 50-köpfigen Elite, die mit Lebensversicherungen regelmäßig mehr als eine Million Dollar im Jahr verdienen. Seine Hartnäckigkeit verdankte er der Lehre, die er aus seinem mangelnden Durchhaltevermögen

als Goldgräber gezogen hatte.

Bis sich der Erfolg im Leben einstellt, kommt es grundsätzlich immer wieder zu Rück- oder gar absoluten Fehlschlägen. Geschieht das, ist Aufgeben die nächstliegende und logischste Reaktion. Und genau das tun die meisten Menschen.

Über 500 der erfolgreichsten US-Amerikaner aller Zeiten haben mir erzählt, ihre größten Erfolge seien genau einen Schritt *nach* dem Punkt eingetreten, an dem sie sich geschlagen glaubten. Der Misserfolg ist ein raffinierter Lump mit einem ausgeprägten Sinn für Ironie. Es bereitet ihm diebisches Vergnügen, Menschen gerade dann ein Bein zu stellen, wenn der Erfolg schon greifbar ist.

WER AM BALL BLEIBT, GEWINNT

Darby hatte als Goldgräber auf die harte Tour gelernt und beschlossen, von dieser Erfahrung zu profitieren. Zu seinem Glück hatte er ein aufschlussreiches Erlebnis, aus dem er lernte, dass ein »Nein« nicht immer das letzte Wort sein musste.

Eines Nachmittags half er seinem Onkel, in einer alten Mühle Korn zu mahlen. Der Onkel bewirtschaftete mit etlichen afroamerikanischen Pächtern eine große Farm. Plötzlich öffnete sich leise die Türe. Herein kam ein kleines Mädchen, die Tochter eines der Pächter. Sie blieb an der Türe stehen.

Der Onkel blickte auf, sah das Kind und blaffte unfreundlich: »Was willst du?«

Das Mädchen antwortete verschüchtert: »Meine Mami bekommt 50 Cent.«

»Kriegt sie nicht«, erwiderte der Onkel. »Und jetzt mach, dass du nach Hause kommst.«

»Ja, Sir«, entgegnete das Kind, *rührte sich aber nicht vom Fleck*.

Der Onkel war so in seine Arbeit vertieft, dass er das gar nicht mitbekam.

Als er aufschaute und sie noch da stehen sah, herrschte er sie an: »Scher dich nach Hause, hab ich gesagt! Verschwinde, bevor ich dir Beine mache!«

Wieder sagte das Mädchen: »Ja, Sir«, *wich aber keinen Zentimeter zurück*.

Da ließ der Onkel den Sack Getreide fallen, den er gerade in den Mahltrichter leeren wollte, hob eine Fassdaube vom Boden auf und ging auf das Kind zu. Seine Miene verhiess nichts Gutes.

Darby hielt den Atem an. Er rechnete mit Mord und Totschlag. Schließlich kannte er das aufbrausende Temperament seines Onkels. Und er wusste, dass afroamerikanische Kinder in diesem Teil des Landes Weißen nicht zu widersprechen hatten.

Als der Onkel auf das Mädchen zukam, trat es rasch einen Schritt vor, blickte zu ihm auf und schrie mit schriller Stimme, so laut es konnte: »Meine Mami braucht die 50 Cent!«

Der Onkel hielt inne, musterte die Kleine, legte dann langsam die Fassdaube auf den Boden, griff in seine Hosentasche, zog einen halben Dollar hervor und gab ihn ihr.

Das Kind nahm das Geld und ging langsam rückwärts zur Tür. Dabei ließ es den Mann

nicht aus den Augen, *den es gerade besiegt hatte*. Als die Kleine fort war, ließ sich der Onkel auf eine Kiste fallen und stierte zehn Minuten lang sprachlos aus dem Fenster, als könne er kaum fassen, dass er gerade den Kürzeren gezogen hatte.

Auch Darby dachte sich seinen Teil. Er hatte zum ersten Mal erlebt, wie ein afroamerikanisches Kind gezielt einen weißen Erwachsenen in seine Schranken gewiesen hatte. Wie hatte die Kleine das gemacht? Was war mit seinem Onkel los, dass er sich so den Schneid abkaufen ließ und handzahn wurde? Welche seltsame Macht übte dieses Kind aus, die es einen Überlegenen bezwingen ließ? Solche Fragen gingen Darby durch den Kopf, doch die Antwort darauf fand er erst Jahre später, als er mir die Geschichte erzählte.

Von diesem ungewöhnlichen Erlebnis erfuhr ich ausgerechnet in derselben alten Mühle, in der Darbys Onkel seinen Meister gefunden hatte. Noch seltsamer war aber, dass ich mich fast 25 Jahre lang mit genau der Macht auseinandergesetzt hatte, die es einem unwissenden afroamerikanischen Kind, das weder lesen noch schreiben konnte, ermöglicht hatte, einen intelligenten Mann zu bezwingen.

In der muffigen alten Mühle erzählte mir Darby die Geschichte dieses ungewöhnlichen Triumphes und fragte am Ende: »Was sagst du dazu? Mit welcher eigenartigen Kraft hat dieses Kind meinen Onkel so außer Gefecht gesetzt?«

Diese Frage beantworten die in diesem Buch dargelegten Grundsätze – und zwar restlos und vollständig. Es enthält alle nötigen Einzelheiten und Anweisungen, damit jeder diese Kraft begreifen und anwenden kann, auf die das kleine Mädchen zufällig gestoßen war.

Passen Sie auf, dann werden Sie genau erkennen, welche eigentümliche Kraft es war, die dem Kind zur Hilfe kam. Einen ersten Eindruck von dieser Kraft erhalten Sie im nächsten Kapitel. Und an anderer Stelle finden Sie noch eine Anregung, mit deren Hilfe Sie diese unbezwingliche Kraft besser verstehen und sie sich effektiver zunutze machen können. Das Bewusstsein für diese Kraft mag Ihnen in diesem Kapitel aufgehen oder in einem der folgenden Kapitel. Vielleicht nimmt es die Form eines bestimmten Gedankens an. Oder es stellt sich ein als Plan oder Ziel. Vielleicht veranlasst es sie aber auch, zurückzudenken an Misserfolge oder Niederlagen und neue Lehren daraus zu ziehen, die es Ihnen ermöglichen, alles zurückzugewinnen, was Sie seinerzeit verloren haben.

Nachdem ich Darby die Macht beschrieben hatte, die das kleine Mädchen unbewusst ausgeübt hatte, dachte er unwillkürlich an seine 30-jährige Erfahrung als Versicherungsvertreter und bekannte freimütig, dass er seinen Erfolg auf diesem Gebiet nicht zuletzt der Lektion verdankte, die ihm das Kind erteilt hatte.

Darby berichtete: »Jedes Mal, wenn mich ein potenzieller Kunde ohne Abschluss hinauskomplimentieren wollte, sah ich im Geist dieses Kind in der alten Mühle stehen, mit seinen großen trotzigem Augen, und ich sagte mir: ›Ich muss diesen Vertrag haben.‹ Die besten Geschäfte machte ich oft, wenn ein Kunde eigentlich schon ›Nein‹ gesagt hatte.«

Er erinnerte sich auch daran, dass er in der Goldmine einen Meter zu kurz gegraben hatte, »aber«, sagte er, »diese Erfahrung war in Wirklichkeit ein Segen. Daraus habe ich gelernt, *durchzuhalten*, ganz gleich wie schwer es fällt. Das war für mich die Grundvoraussetzung für jeden späteren Erfolg.«

Die Geschichte von Darby und seinem Onkel, dem kleinen Mädchen und der Goldmine wird sicherlich von zahllosen Menschen gelesen werden, die ihr Geld als Versicherungsvertreter verdienen. Ihnen allen möchte ich gern mit auf den Weg geben, dass es diese beiden Erlebnisse waren, denen es Darby verdankt, dass er mit dem Verkauf von Lebensversicherungen jedes Jahr eine Million Dollar verdiente.

Das Leben spielt seltsam und ist oftmals unberechenbar! Erfolg und Misserfolg gehen mitunter auf ganz banale Erlebnisse zurück. Darbys Erfahrungen waren weder ungewöhnlich noch komplex. Dennoch bestimmten sie sein Schicksal und waren (für ihn) deshalb lebenswichtig. Er profitierte von diesen beiden dramatischen Erlebnissen, weil er *darüber nachdachte* und die richtigen Schlüsse daraus zog. Was aber, wenn jemand keine Zeit und Lust hat, sich mit Misserfolgen auseinanderzusetzen auf der Suche nach Erkenntnissen, die zum Erfolg führen können? Wo und wie soll er sich die Kunst aneignen, Niederlagen in Chancen zu verwandeln?

Diese Fragen soll dieses Buch beantworten.

Die Antwort ist dreizehn Grundsätzen zu entnehmen, aber Sie wissen ja bereits: Die Antwort, die Sie persönlich angeht – auf Fragen, die Sie dazu angeregt haben, über die Merkwürdigkeiten des Lebens nachzudenken –, kann sich beim Lesen herauskristallisieren – in Form einer Idee, eines Plans oder eines Ziels, die, der oder das Ihnen dabei in den Sinn kommt.

Eine einzige tragfähige Idee – mehr brauchen Sie nicht, um erfolgreich zu sein. Die in diesem Buch dargestellten Grundsätze beinhalten die nützlichsten und am leichtesten umsetzbaren aller Erkenntnisse über Mittel und Wege, brauchbare Ideen zu generieren.

Doch bevor wir unseren Ansatz zur Schilderung dieser Grundsätze weiterverfolgen, soll Ihnen folgender wichtiger Hinweis keinesfalls vorenthalten bleiben: *Wenn der warme Regen kommt, dann so schnell und so heftig, dass man sich fragt, wo er in all den dürren Jahren geblieben ist.* Das ist eine ganz erstaunliche Feststellung – umso mehr in Anbetracht der verbreiteten Meinung, dass nur reich wird, wer lange und hart arbeitet.

Sobald Sie anfangen, sich reich zu denken, werden Sie feststellen, dass Reichtum mit einer Geisteshaltung anfängt, mit einem konkreten Ziel und wenig bis keiner harten Arbeit. Wie jeder andere sollten auch Sie daran interessiert sein, wie man sich diese Geisteshaltung aneignet, die Reichtum anzieht. Ich habe 25 Jahre lang recherchiert und über 25 000 Menschen analysiert, weil ich ebenfalls wissen wollte, »wie die Reichen so reich werden«.

Ohne diese Recherchen hätte dieses Buch nie geschrieben werden können.

Bitte nehmen Sie eine ausgesprochen bedeutsame Tatsache zur Kenntnis, nämlich: Die Weltwirtschaftskrise setzte 1929 ein und führte zu nie da gewesenen Verheerungen, die noch in die Amtszeit von Präsident Roosevelt hineinreichten. Danach löste sie sich in Wohlgefallen auf. Wie ein Lichttechniker im Theater die Scheinwerfer so behutsam aufdreht, dass sich Dunkelheit unmerklich in Licht verwandelt, so verblasste der Bann der Angst in den Köpfen der Menschen und verwandelte sich in Zuversicht.

Sie werden sehen: Sobald Sie die Grundsätze dieser Philosophie verinnerlicht haben und diese weisungsgemäß anwenden, wird sich Ihre Finanzlage verbessern. Alles, was Sie anpacken, wird sich zu Ihrem Vorteil in einen Aktivposten verwandeln. Unmöglich? Keinesfalls!

Eine der größten Schwächen des Durchschnittsmenschen liegt darin, wie rasch er mit dem Wort »unmöglich« bei der Hand ist. Er kennt alle Regeln, die *nicht* funktionieren. Er weiß genau, was alles *nicht* erreichbar ist. Dieses Buch wurde für all jene geschrieben, die nach Regeln suchen, mit denen andere Erfolg hatten, und die bereit sind, *alles* auf diese Regeln zu *setzen*.

Vor vielen Jahren kaufte ich mir ein gutes Wörterbuch. Als Erstes schlug ich darin das Wort »unmöglich« nach und schnitt den Eintrag aus der Seite heraus. Das sollten Sie ebenfalls tun. Erfolg beginnt im Kopf.

Wer sich unwillkürlich auf Misserfolg einstellt, der scheitert.

Dieses Buch soll allen helfen, die lernen möchten, wie man sich von Misserfolg auf Erfolg umpolt.

Eine weitere nur allzu verbreitete menschliche Schwäche ist, die *eigenen* Eindrücke und Überzeugungen für das Maß aller Dinge zu halten. Manche Leser glauben sicher, dass man sich nicht reich denken kann. Sie sind so an Armut, Bedürftigkeit, Elend, Misserfolg und Niederlage gewöhnt, dass sie sich Reichtum gar nicht vorstellen können.

Diese unglücklichen Zeitgenossen erinnern mich an die berühmte Geschichte von einem jungen Chinesen, der in die Vereinigten Staaten kam, um eine amerikanische Ausbildung zu genießen. Er studierte an der University of Chicago. Eines Tages begegnete Universitätspräsident Harper dem Mann auf dem Campus und blieb stehen, um sich mit ihm zu unterhalten. Er fragte, welches Merkmal des amerikanischen Volkes er für besonders typisch halte.

»Eure seltsamen Augen natürlich!«, rief der Chinese. »Sie stehen total schief.«

Was soll man dazu sagen?

Was nicht sein darf, das nicht sein kann. Wir gehen irrtümlich davon aus, dass unsere persönlichen Grenzen der richtige Maßstab für Grenzen im Allgemeinen sind. Natürlich sind es immer die Augen der anderen, die »schief stehen«, denn sie sind anders als unsere.

Millionen Menschen blicken neidvoll auf die Leistungen des arrivierten Henry Ford, weil