

VORWORT DES VERLAGS

Dieses Buch basiert auf den Erfahrungen von über 500 Superreichen, die alle bei null angefangen haben – mit nichts als Gedanken, Ideen und systematischen Plänen, um zu Geld zu kommen.

Ihnen präsentiert sich hier die gesamte Philosophie des Geldverdienens, wie sie sich aus den realen Leistungen der erfolgreichsten Männer ergibt, die Amerika in den vergangenen 50 Jahren hervorgebracht hat. Sie erfahren nicht nur, was Sie tun müssen, sondern auch *wie!*

Das Buch liefert eine erschöpfende Anleitung dazu, wie Sie Ihre eigene Leistung optimal verkaufen.

Sie bekommen ein perfektes System zur Selbstanalyse an die Hand, das Ihnen rasch offenbart, was zwischen Ihnen und dem »ganz großen Geld« steht.

Sie entdecken die berühmte Andrew-Carnegie-Formel für persönlichen Erfolg, mit der Carnegie selbst viele Hundert Millionen Dollar erwirtschaftete und andere zu Millionären machte, mit denen er sein Geheimnis teilte.

Vielleicht müssen Sie das Buch ja gar nicht von vorne bis hinten durchlesen – das hat schließlich auch keiner der 500 Männer getan, von deren Erfahrungen es handelt. Womöglich brauchen Sie nur die *eine* zündende Idee, den Plan oder Vorschlag, um auf den richtigen Weg zu kommen, der Sie zu Ihrem Ziel führt. Irgendwo in diesem Buch werden Sie genau den Anstoß finden, den Sie brauchen.

Die Anregung zu diesem Buch kam von Andrew Carnegie, nachdem er Millionen verdient und sich zur Ruhe gesetzt hatte. Geschrie-

ben hat es der Mann, dem Carnegie das unglaubliche Geheimnis seines Reichtums anvertraute – derselbe Mann, dem auch 500 andere wohlhabende Amerikaner verrieten, wie sie reich geworden waren.

In diesem Buch finden Sie die dreizehn Schritte zum Reichtum, die jeder gehen muss, der ein Vermögen verdienen möchte, um sich finanzielle Unabhängigkeit zu sichern. Allein die Vorarbeiten zu diesem Buch – akribische kontinuierliche Recherchen über 25 Jahre – dürften schätzungsweise mit 100 000 US-Dollar zu beziffern sein.

Und das in diesem Buch enthaltene Wissen können Sie sich für kein Geld der Welt selbst beschaffen – aus dem einfachen Grund, weil über die Hälfte der 500 Männer, von denen es stammt, inzwischen das Zeitliche gesegnet hat.

Reichtum ist mehr als Geld!

Geld und materielle Werte sind wesentliche Voraussetzungen für die Freiheit von Körper und Geist, doch der eine oder andere glaubt, dass bleibende Freundschaft, harmonische Beziehungen in der Familie, Empathie und Verständnis zwischen Geschäftspartnern und innere Ausgeglichenheit einen Seelenfrieden bringen, der sich nur in spirituellen Werten messen lässt!

Wer diese Philosophie liest, begreift und umsetzt, ist besser dafür gerüstet, diese höheren Daseinszustände zu erreichen und zu genießen, die sich seit jeher und grundsätzlich allen verschließen, die *nicht bereit sind, sich darauf einzulassen*.

Seien Sie daher bereit, wenn Sie sich dem Einfluss dieser Philosophie aussetzen – bereit für lebensverändernde Erfahrungen, die Ihnen nicht nur helfen können, mit Harmonie und Verständnis durchs Leben zu gehen, sondern auch mit dem nötigen Geld.

Der Verleger

VORWORT DES AUTORS

In jedem einzelnen Kapitel dieses Buches geht es um das Geheimnis des finanziellen Erfolgs – ein Geheimnis, das über 500 Multimillionäre reich gemacht hat, deren Biografien ich über viele Jahre sorgfältig studiert habe.

Meine Aufmerksamkeit auf das Geheimnis gelenkt hat Andrew Carnegie vor über 25 Jahren. Ich war noch ein sehr junger Mann, als der pfiffige, liebenswerte alte Schotte mir den Anstoß dazu gab. Damals lehnte er sich augenzwinkernd zurück und wartete gespannt, ob ich die ganze Tragweite seiner Worte erfassen würde.

Als er merkte, dass ich begriffen hatte, fragte er mich, ob ich bereit sei, mich 20 oder mehr Jahre der Aufgabe zu widmen, dieses Geheimnis der ganzen Welt zugänglich zu machen – allen Menschen, die andernfalls womöglich zum Scheitern verurteilt wären. Ich bejahte, und mit der Unterstützung von Andrew Carnegie hielt ich mein Versprechen.

Dieses Buch enthält das Geheimnis, das inzwischen von Tausenden von Menschen aus unterschiedlichsten Schichten dem Praxistest unterzogen wurde. Andrew Carnegie stellte sich vor, dass die Zauberformel, die ihm zu märchenhaftem Reichtum verholfen hatte, an Menschen weitergegeben werden sollte, die nicht die Zeit haben, selbst zu analysieren, wie andere reich geworden sind. Er hatte die Hoffnung, dass ich die Formel durch die Erfahrungen von Männern und Frauen mit ganz verschiedenem beruflichen Hintergrund auf die Probe stellen und ihre Verlässlichkeit demonstrieren würde. Er war der Meinung, die Formel sollte an allen öffentlichen Schulen und Hoch-

schulen gelehrt werden. Richtig vermittelt, würde sie das gesamte Bildungssystem revolutionieren, sodass sich die Schulzeit auf die Hälfte reduzieren ließe.

Seine Erfahrung mit Charles M. Schwab und anderen jungen Männern von dessen Kaliber brachte Andrew Carnegie zu der Überzeugung, dass vieles, was an den Schulen unterrichtet wird, für den Verdienst des Lebensunterhalts oder den Aufbau eines Vermögens gar keinen Wert hatte. Zu diesem Schluss gelangte er, weil er in seinem Unternehmen immer wieder junge Männer mit oft geringer Schulbildung eingestellt und sie zu herausragenden Führungskräften entwickelt hatte, indem er sie in der Anwendung seiner Formel unterwies. Mehr noch, *unter seiner Anleitung verdienten alle, die sich daran hielten, ein Vermögen.*

Im Kapitel über den Glauben lesen Sie die unglaubliche Geschichte von der Entstehung der riesigen United States Steel Corporation – erdacht und umgesetzt von einem der jungen Männer, durch deren Beispiel Andrew Carnegie nachgewiesen hat, dass seine Formel *bei jedem funktioniert, der bereit ist, sie zu übernehmen.* Diese eine praktische Anwendung des Geheimnisses durch diesen einen jungen Mann – Charles M. Schwab – brachte diesem nicht nur jede Menge Geld ein, sondern eröffnete ihm Chancen in Hülle und Fülle. Die Anwendung der Formel war grob gesprochen *600 Millionen Dollar* wert.

Diese Fakten – die übrigens fast allen, die Andrew Carnegie kannten, vertraut sind – vermitteln Ihnen eine recht genaue Vorstellung davon, was es Ihnen bringen kann, dieses Buch zu lesen – *wenn Sie wissen, was Sie wollen.*

Schon bevor sich das Geheimnis 20 Jahre lang in der Praxis bewährt hatte, war es an über 100 000 Männer und Frauen weitergegeben worden, die es zu ihrem persönlichen Vorteil nutzten – ganz so, wie es sich Andrew Carnegie für sie vorgestellt hatte. Manche haben damit ein Vermögen verdient. Andere haben es erfolgreich eingesetzt, um ein harmonisches Privatleben zu führen. Ein Geistlicher nutzte es so effektiv, dass er damit über 75 000 Dollar im Jahr verdiente.

Arthur Nash, ein Schneider aus Cincinnati, verwendete sein vor dem Konkurs stehendes Unternehmen als »Versuchsballon«, um die Formel auszutesten. Die Firma erholte sich und machte ihre Eigentümer reich. Sie floriert noch immer, obwohl Arthur Nash längst nicht mehr dabei ist. Das Experiment verlief so spektakulär, dass es in Zeitungen und Zeitschriften mit positiver Publicity im Wert von über einer Million Dollar gewürdigt wurde.

Auch Stuart Austin Wier aus Dallas, Texas, wurde das Geheimnis anvertraut. Und er war so bereit dafür, dass er seinen Beruf aufgab und Jura studierte. Ob er Erfolg hatte? Auch diese Geschichte erfahren Sie.

Ich gab das Geheimnis an Jennings Randolph weiter – an dem Tag, an dem er seinen Collegeabschluss in der Tasche hatte. Er setzte es so erfolgreich um, dass er inzwischen seine dritte Amtszeit im Kongress absolviert. Gut möglich, dass es ihn noch bis ins Weiße Haus bringen wird.

Als Werbemanager der LaSalle Extension University, die damals noch keinen nennenswerten Einfluss hatte, genoss ich das Privileg, zu beobachten, wie ihr Präsident J. G. Chaplin die Formel so effektiv nutzte, dass die LaSalle inzwischen zu den führenden Anbietern von Fernstudiengängen in den USA gehört.

Das Geheimnis, das ich meine, wird in diesem Buch bestimmt hundertfach erwähnt. Es wird aber nicht beim Namen genannt, denn es wirkt offenbar besser, wenn es lediglich enthüllt und so herausgearbeitet wird, dass alle, die dafür bereit sind und danach suchen, zugreifen können. Aus demselben Grund hat es mir auch Andrew Carnegie seinerzeit beiläufig mitgeteilt, ohne es direkt zu benennen.

Wenn Sie bereit sind, das Geheimnis einzusetzen, werden Sie es in jedem Kapitel mindestens einmal aufscheinen sehen. Woran Sie erkennen können, ob Sie bereit sind? Ich wünschte, ich könnte es Ihnen sagen. Das würde Sie aber vieler positiver Effekte berauben, in deren Genuss Sie kommen, wenn Sie es selbst entdecken.

Als dieses Buch geschrieben wurde, griff meiner eigener Sohn, der damals gerade sein letztes Collegejahr durchlief, nach dem Ma-