

EINFÜHRUNG

Das größte Geheimnis des Erfolgs lautet: Es gibt kein Geheimnis. Hunderttausende Männer und Frauen, die dieses Buch seit seinem Erscheinen gelesen haben, haben dies bereits erkannt. Denn die Erfolgsformel ist keineswegs geheim, unerreichbar oder komplex, sondern wird auf den folgenden Seiten anschaulich erklärt.

Genau wie die Menschen, die dank der hier versammelten Ideen bereits Erfolgsgeschichte schreiben konnten, werden auch Sie feststellen, dass Ihnen nach der Lektüre etwas Wunderbares passieren wird – wenn Sie bereit dafür sind. Sie werden körperliche, geistige und moralische Gesundheit erlangen, Glück, Wohlstand oder jedes andere erstrebenswerte Ziel, das nicht gegen Gottes Gesetze verstößt oder die Rechte Ihrer Mitmenschen verletzt.

Weil sich diese Auflage an eine ganz neue Generation von Lesern richtet, ist es sicher hilfreich, wenn ich zunächst etwas mehr über meine Zusammenarbeit mit dem inzwischen verstorbenen Dr. Napoleon Hill erzähle.

Dein Grundrecht auf Reichtum. 1937 besaß und führte ich die Combined Registry Company, eine exklusiv auf Unfallversicherungen spezialisierte, national tätige Versicherungsgesellschaft. Damals erhielt ich von Morris Pickus, einem bekannten Vertriebsmanager, Verkaufsberater und Vortragsredner, ein neu veröffentlichtes Buch mit dem Titel *Dein Grundrecht auf Reichtum* von Napoleon Hill. Ich las es mit enormem Interesse, weil die darin skizzierte Philosophie genau meiner eigenen entsprach. Tatsächlich begeisterte mich das Buch

sogar so sehr, dass ich jedem meiner Versicherungsvertreter in den gesamten Vereinigten Staaten ein Exemplar schickte.

Bingo! Damit hatte ich den Jackpot geknackt, denn ich machte eine lukrative Entdeckung. *Dein Grundrecht auf Reichtum* erwies sich als wirksames Instrument, das meine Vertreter animierte, sich selbst zur Steigerung ihrer Umsätze und Gewinne zu motivieren – und noch etwas mehr: zu Wohlstand zu gelangen, indem sie seiner inspirierenden Handlungsaufforderung zur Selbsthilfe Folge leisteten. Fortan war *Dein Grundrecht auf Reichtum* ein fester Bestandteil des Willkommenspakets, das alle neuen Vertriebsmitarbeiter meiner Unternehmen erhielten.

Hill selbst begegnete ich erstmals im Jahr 1951. Zu diesem Zeitpunkt war er bereits 68 Jahre alt und hatte sich inzwischen, abgesehen von gelegentlichen Engagements als Gastredner, als kultivierter Pensionär im kalifornischen Glendale zur Ruhe gesetzt. Wir verstanden uns sofort ganz ausgezeichnet. In unserem Gespräch entwickelten wir eine Vielzahl von Ideen, und ich drängte ihn, aus dem Ruhestand zurückzukehren und seine Karriere im Motivationstraining und als Autor motivierender Bücher wieder aufzunehmen. Er sagte unter einer Bedingung zu: Ich sollte sein Manager werden. Ich willigte ein, obwohl ich als Vorstand eines internationalen millionenschweren Versicherungsunternehmens eigentlich schon mehr als genug Arbeit hatte, die mich in Atem hielt.

Das *Success*-Magazin, das als kleinformatige Mitgliederzeitschrift unseres Clubs mit dem Titel »PGH – Die Wissenschaft des Erfolgs« seinen Anfang nahm, war eines der frühen Resultate unserer Zusammenarbeit. Diese Zeitschrift, die wir bei ihrer Gründung im Jahr 1954 *Success Unlimited* taufte, diente dem Zweck, den Mitgliedern Monat für Monat neue Motivation zu übermitteln. Denn wir waren überzeugt: »Motivation ist wie ein Feuer: Wenn man es nicht regelmäßig schürt, erlischt es.« Die Idee funktionierte und unser kleines Magazin entwickelte sich über die Jahre langsam, aber stetig weiter, erschien

bald im Standardformat, erhielt einen kürzeren Titel und zusätzliche nationale Anzeigenseiten, bis es schließlich zu der bekannten Publikation wurde, die es heute ist. Über all diese Veränderungen hinweg ist *Success* stets den grundlegenden Ideen treu geblieben, die Hill und ich in der ersten Ausgabe darlegten. Diese positiven Konzepte haben auch für heutige Erfolgssuchende nichts von ihrer ursprünglichen Gültigkeit eingebüßt. Sie sind das Herzstück dieses Buchs.

Es mag für Leser, die mit der Entwicklung der Ratgeberliteratur in Amerika nicht vertraut sind, unglaublich klingen, doch der Ursprung dieser Konzepte war ein Interview, das Napoleon Hill mit dem berühmten Stahlmagnaten, Philosophen und Wohltäter Andrew Carnegie im Jahr 1908 führte.

Hill, der 1883 in ärmlichen Verhältnissen in den Bergen von Wise County, Virginia, geboren wurde, war mit einer ruhigen und geduldischen Stiefmutter gesegnet, die ihn überzeugen konnte, nicht seinen ungestümen Neigungen nachzugeben, sondern eine solide Bildung zu erlangen und sich selbst hohe Ziele zu setzen. Seinen Collegebesuch finanzierte er, indem er für Zeitungen und Magazine schrieb. Ein späteres Jurastudium war sein großes Ziel – bis zu dem Tag, an dem er den Auftrag erhielt, Carnegie zu interviewen. Diesen großen Mann beeindruckte der junge Journalist so sehr, dass er ihn zu sich nach Hause einlud. Das Gespräch, das sich daraufhin zwischen den beiden entwickelte, erstreckte sich über drei Tage. Der ältere Mann erzählte von den großen Philosophen und von der Wirkung, die ihre Ideen im Lauf der Jahrhunderte auf die Zivilisation entfaltet hatten. Das Gesagte hinterließ bei dem jungen Hill, der diesen Ausführungen gebannt lauschte, einen bleibenden Eindruck.

Eine Herausforderung. Andrew Carnegie kannte die menschliche Natur. Er wusste, dass eine Möglichkeit, um ausgeprägt extrovertierte Menschen mit viel Energie und Beharrlichkeit – deren Vernunft und Emotionen im Gleichgewicht sind – zu motivieren, darin besteht, sie vor Herausforderungen zu stellen. Sein junger Gast war so ein

Mensch, und Carnegie dachte sich eine interessante Herausforderung für ihn aus.

»Was macht das Klima in dieser großartigen Nation so besonders, dass ich, ein Ausländer, hier ein Unternehmen aufbauen und zu Wohlstand gelangen kann?«, lautete seine Frage. »Wie kommt es, dass hier jeder erfolgreich sein kann?« Und noch bevor Hill darauf antworten konnte, fuhr er fort: »Ich fordere Sie auf, 20 Jahre Ihres Lebens dem Studium der Philosophie hinter dem amerikanischen Erfolg zu widmen und eine Antwort zu finden. Nehmen Sie die Herausforderung an?«

»Ja«, rief Hill.

Andrew Carnegie besaß eine unerschütterliche Überzeugung: Alles im Leben, dessen Besitz lohnt, ist es wert, dafür zu arbeiten. Er war bereit, dem jungen Autor seine Zeit und seinen Rat zu schenken, ihm durch Empfehlungsschreiben die Türen bedeutender amerikanischer Zeitgenossen zu öffnen und ihm sämtliche Auslagen, wie die Kosten für die Reisen zu seinen Gesprächspartnern, zu erstatten. Doch darüber hinaus war Hill auf sich allein gestellt und würde sich seinen Lebensunterhalt neben der Arbeit an diesem Projekt selbst verdienen müssen.

In den folgenden 20 Jahren interviewte Hill mehr als 500 erfolgreiche Männer, darunter Henry Ford, William Wrigley Jr., John Wanamaker, George Eastman, John D. Rockefeller, Thomas A. Edison, Theodore Roosevelt, Albert Hubbard, J. Ogden Armour, Luther Burbank, Dr. Alexander Graham Bell und Julius Rosenwald.

Und er sorgte in der Tat für sein eigenes Auskommen – indem er viele der Prinzipien beherzigte, die er von Carnegie und seinen Interviewpartnern lernte.

1928 war es dann schließlich so weit: Hill vollendete sein acht Bände umfassendes Werk mit dem Titel *Gesetze des Erfolgs*. Diese Bücher, die weltweite Verbreitung fanden und bis heute erhältlich sind, motivierten tausende Menschen zu herausragenden Erfolgen.

Auf Empfehlung des amerikanischen Senators Jennings Randolph wurde Hill zum Berater gleich zweier US-Präsidenten, Woodrow Wilson und Franklin D. Roosevelt, und nahm Einfluss auf Entscheidungen, die amerikanische Geschichte schrieben.

Während er für Roosevelt arbeitete, sieben Jahre nach der Veröffentlichung seiner *Gesetze des Erfolgs*, begann Hill mit der Arbeit an seinem Manuskript für *Dein Grundrecht auf Reichtum*. Das Buch wurde sofort ein Bestseller und war seitdem stets ein äußerst gefragter Titel. Viele Millionen Menschen haben es gelesen und weiterempfohlen, genau wie ich es tat.

Dein Grundrecht auf Reichtum basiert auf den Grundprinzipien von Carnegies Philosophie, die Hill erstmals in *Gesetze des Erfolgs* erläuterte. Was Hill und ich mit diesem Buch erreichen wollten, und was uns nach meiner Meinung auch gelungen ist, war, die Essenz beider Werke in einen Rahmen zu betten, der sie sofort zugänglich machen würde. Und noch mehr ... *Mit positivem Denken zum Erfolg* vermittelt Ihnen genau, wie Sie die großartigste jemals ersonnene Maschine einsetzen; eine Maschine, die so überwältigend ist, dass nur Gott selbst sie erschaffen konnte.

Diese Maschine besteht aus unserem Gehirn und Nervensystem, einem menschlichen Computer, nach dessen funktionalem Vorbild später der elektronische Computer entwickelt wurde – der Ersterem jedoch niemals das Wasser reichen kann.

Mit positivem Denken zum Erfolg erklärt Ihnen, was genau Sie tun und wie Sie vorgehen müssen, um die Kräfte Ihres Unterbewusstseins anzuzapfen und sie für sich arbeiten zu lassen. Denken Sie kurz darüber nach: Hat man Ihnen jemals beigebracht, wie Sie Ihre Leidenschaften, Emotionen, Instinkte, Neigungen, Gefühle, Stimmungen und Ihre Denk- und Handlungsmuster konstruktiv nutzen, neutralisieren, beherrschen oder miteinander in Einklang bringen können? Hat man Sie jemals wirklich gelehrt, wie Sie sich hohe Ziele setzen und sie trotz möglicher Hürden erreichen können? Wenn Ihre Ant-