

Diese Antwort setzt zwar die Kenntnis der im Folgenden erläuterten 13 Prinzipien oder »Schritte« voraus, aber Sie dürfen niemals vergessen, dass nur Sie selbst die konkrete Lösung finden können – das »Erfolgsrezept«, das auf Ihr Leben und Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist.

Schon eine einzige gute Idee genügt, um den Weg zum Erfolg einzuschlagen. Und dieses Buch gibt Ihnen mit den dargestellten Prinzipien den Schlüssel zur schier unerschöpflichen »Ideen-Schatzkammer«, die Ihr Geist darstellt, an die Hand. Bevor wir uns allerdings daranmachen, die erwähnten Grundsätze und Methoden im Einzelnen zu besprechen, möchte ich Sie – gleichsam als »Vorwarnung« – auf eine erstaunliche Tatsache aufmerksam machen:

Beginnt das »große Geld« erst einmal zu fließen, dann kommt es so schnell und in solchen Mengen, dass man sich verwundert fragt, wo es sich bloß die ganze Zeit versteckt gehalten hatte.

Dieses Phänomen ist umso erstaunlicher, als es die weitverbreitete Ansicht, man könne (von Erbschaften und Lottogewinnen einmal abgesehen) nur durch langjährige harte Arbeit zu Reichtum gelangen, völlig widerlegt.

Jeder, der durch eine Idee oder durch Nachdenken reich geworden ist, weiß aus eigener Erfahrung, dass sein Reichtum nicht so sehr der Lohn mühevollen Strebens war als vielmehr das Produkt einer bestimmten Geisteshaltung. Und wer wäre wohl nicht interessiert zu erfahren, wie solch eine »magische« Geisteshaltung beschaffen sein muss? Ich selbst habe 25 Jahre meines Lebens investiert, um herauszufinden, wie reich man auf diese Weise werden kann.

Haben Sie die Grundsätze dieser Erfolgsphilosophie erst einmal verinnerlicht, gilt es, die Augen offen zu halten, um ja keine Gelegenheit zu verpassen, sie praktisch anzuwenden. Und dann werden Sie feststellen, dass sich Ihre finanzielle Situation zusehends verbessert – ja dass sich unter Ihren Händen alles in Gold zu verwandeln scheint. Unmöglich, meinen Sie? Probieren Sie's aus!

Eines der größten Hindernisse für den Erfolg ist die – bei vielen Menschen schier gewohnheitsmäßige – leichtfertige Verwendung des Wörtchens »unmöglich«. Solchen Leuten erscheint alles, was ihnen nicht selbsttätig in den Schoß fällt, als »unerreichbar« oder »nicht machbar«. Dieses Buch ist aber für diejenigen gedacht, die wissen wollen, wie andere es geschafft haben, und die bereit sind, die hier gegebenen Anleitungen züversichtlich und ohne Vorbehalte zu befolgen.

Erfolg hat, wer erfolgsorientiert ist.

Wer immer und grundsätzlich mit einem negativen Ausgang seiner Unternehmungen rechnet, der wird im Leben tatsächlich kaum etwas anderes als Fehlschläge ernten. Wenn Sie aber – wie immer Ihre bisherige Einstellung gewesen sein mag – den ehrlichen Wunsch haben, zu einem erfolgsorientierten oder erfolgsbewussten Menschen zu werden, dann werden Sie es mithilfe dieses Buches auch schaffen!

Ein weiteres häufiges Hindernis für den Erfolg ist die weitverbreitete Gewohnheit, alles nach dem ersten Eindruck und dem eigenen Maßstab zu beurteilen. Viele werden sich mit Sicherheit einbilden, ihnen fehlten »ganz einfach« die nötigen intellektuellen Voraussetzungen, um durch Nachdenken reich (oder sonst wie erfolgreich) zu werden. Was auch immer sie dazu gebracht haben mag – solche Menschen sind es gewohnt, sich als »nicht intelligent genug«, »nicht kompetent genug« oder pauschal (und nichtssagend) »nicht gut genug« anzusehen, um Erfolg haben zu können.

Das Bedauerlichste an diesem Selbstverständnis ist die Tatsache, dass es in der Mehrzahl der Fälle nicht das Resultat einer nüchternen Selbsterforschung oder die Schlussfolgerung aus einer langen Reihe von Misserfolgen ist – sondern ein schlichtes Vorurteil!

»Ich will es haben, und ich werde es haben!«

Als Henry Ford beschloss, seinen später berühmt gewordenen V8-Motor zu bauen, schwebte ihm eine Konstruktion vor, die alle acht Zylinder in einem Block vereinigen sollte. Seine Ingenieure machten sich zwar an die Arbeit, behaupteten aber einstimmig, es sei praktisch unmöglich, einen 8-Zylinder-Motor in einem Stück zu fertigen. Doch Ford ließ sich nicht von seinem Plan abbringen.

»Es geht aber nicht«, meinten seine Ingenieure.

»Kommen Sie mir nicht damit«, schnitt ihnen Ford das Wort ab. »Bleiben Sie einfach dran, bis Sie die Lösung gefunden haben. Zeit spielt überhaupt keine Rolle.«

Also machten die Ingenieure weiter: Wenn sie ihren Job nicht verlieren wollten, blieb ihnen schließlich auch nichts anderes übrig! Es vergingen sechs Monate – es vergingen neun Monate, und noch immer schien die Lösung in unerreichbarer Ferne zu liegen. Die Ingenieure versuchten, das »Hirngespinnst« ihres Arbeitgebers auf jede nur denkbare Weise zu realisieren, aber wie sie es auch anstellten – das Problem blieb unlösbar.

Am Ende des Jahres informierte sich Ford über den Stand der Dinge. Die Experten waren noch so weit wie am Anfang.

»Machen Sie weiter«, entschied Ford. »Ich will diesen Motor haben, und ich werde ihn haben!«

Seufzend machten sich die Techniker wieder an die Arbeit, und wie durch ein Wunder stießen sie plötzlich auf die Lösung des Problems. Die Entschlossenheit und Ausdauer Fords hatte sich wieder einmal ausgezahlt!

Selbst in dieser vereinfachten, anekdotenhaften Fassung dürfte die Geschichte dieser Erfindung ausreichen, um Ihnen eine entscheidende Erkenntnis zu vermitteln. Wer durch Nachdenken reich werden will, kann diese Erzählung analysieren und daraus das Geheimnis ableiten, wie Ford zu seinen Millionen kam.

Henry Ford war deswegen ein Erfolgsmensch, weil er die »Spielregeln des Erfolgs« kannte und praktisch anwandte. Eine der wichtigsten Botschaften von ihm lautet: Lassen Sie sich durch keine Macht der Welt von Ihrem Ziel abbringen!

Achten Sie im weiteren Verlauf dieses Buches vor allem auf diejenigen Passagen, die sich mit Fords erstaunlichen Leistungen und Erfolgen beschäftigen: Wer es schafft, die darin verborgenen Lehren zu erkennen und praktisch anzuwenden, wird – in welchem Bereich er auch tätig sein mag – schon bald in Henry Fords Fußstapfen treten!

Jetzt können wir darangehen, den ersten unserer Grundsätze zu erforschen. Es handelt sich dabei (wie auch bei allen weiteren Prinzipien) nicht um die Behauptung eines Einzelnen, sondern um die Schlussfolgerung aus einer Erfahrung, die bereits unzählige Menschen gemacht haben. Jetzt liegt es an Ihnen, ob auch Sie Nutzen daraus ziehen. Sie werden selbst sehen – es ist überhaupt nicht schwierig!

Leitsätze

- Jemand kann noch so zerlumpt und arm sein, er wird dennoch – wie Edwin Barnes – glänzende Erfolge erringen, wenn er nur von einem ausreichend starken Verlangen danach motiviert ist.
- Je länger man den richtigen Weg verfolgt, desto näher liegt das Ziel. Zu viele Leute geben auf den allerletzten Metern auf. Die Früchte ihrer Arbeit fallen dann dem Nächsten in den Schoß.
- Ein klares Ziel gibt uns die Kraft, jede beliebige Leistung zu vollbringen. Unbeirrbar entschlossenheit lässt uns jedes Hindernis überwinden. Mit der richtigen Geisteshaltung werden Sie selbst das scheinbar Unmögliche schaffen.
- Auch Sie können, wie Henry Ford, andere mit Ihrer Zuversicht und Entschlossenheit so sehr motivieren, dass sie vor keiner noch so schwierigen Aufgabe zurückschrecken.

»Was immer der menschliche Geist sich vorstellen und woran immer er glauben kann, das kann er auch vollbringen!«

1 Das Verlangen

Träume werden Wirklichkeit, sobald unser Verlangen in Handeln übergeht. Verlangen Sie vom Leben viel, und das Leben wird Ihnen entsprechend viel geben.

Als Edwin C. Barnes vor über 70 Jahren in East Orange, New Jersey, von einem Güterwagen herunterkletterte, mag er wie ein Landstreicher ausgesehen haben, seine Geisteshaltung aber war die eines Erfolgsmenschen.

Während er vom Bahnhof zu Thomas A. Edisons Büro ging, arbeitete seine Vorstellungskraft auf Hochtouren. Er sah sich schon Edison gegenüberstehen. Er hörte sich zu, wie er den Erfinder bat, ihm den größten Wunsch seines Lebens zu erfüllen und ihn zu seinem Geschäftspartner zu machen. Was Barnes bewegte, war keine unbestimmte Hoffnung, kein bloßer Wunschtraum. Es war ein unumstößliches, brennendes Verlangen, neben dem alles andere verblasste. Und es war endgültig.

Wenige Jahre später stand Edwin C. Barnes wieder vor Edison, im selben Büro, in dem sich ihre erste Begegnung abgespielt hatte. Inzwischen aber war sein heftiges Verlangen, der beherrschende Traum seines Lebens, Wirklichkeit geworden: Er war Edisons Partner.

Barnes hatte Erfolg, weil er ein klares Ziel vor Augen gehabt und seine ganze Energie, seine Willenskraft, Entschlossenheit und Ausdauer – kurz: alles, was in ihm steckte – für die Verwirklichung seines Plans eingesetzt hatte.

Es gibt kein Zurück

Barnes hatte immerhin fünf Jahre warten müssen, ehe sich ihm die ersehnte Gelegenheit bot. Alle anderen hielten ihn für einen unbedeutenden Büroschreiber, für ein austauschbares Rädchen in Edisons Werk; in seiner Fantasie aber war er bereits seit der ersten Minute seiner Anstellung Edisons Partner gewesen.

Das ist ein besonders eindrucksvolles Beispiel für die energetisierende Wirkung eines bewussten, durch einen unabänderlichen Entschluss »verewigten« Verlangens. Barnes erreichte ganz einfach deswegen sein Ziel, weil es ihm mehr bedeutete als sonst etwas auf der Welt. Er arbeitete nicht nur einen genauen Plan aus: Er brach alle Brücken hinter sich ab. Er steigerte sich in seinen Wunsch hinein, bis dieser zur Besessenheit wurde – und schließlich zur Wirklichkeit!

Als er den Güterzug nach East Orange bestieg, sagte er sich nicht etwa: »Ich will versuchen, Edison dazu zu bringen, dass er mir irgendeine Arbeit gibt.« Er sagte sich: »Ich werde Edison treffen und ihm mitteilen, dass ich gekommen bin, um mit ihm ein Unternehmen zu gründen.«

Er sagte sich nicht: »Ich werde auf jeden Fall die Augen offen halten, und wenn es bei Edison nicht klappt, werde ich schon irgendwo anders unterkommen.« Er sagte sich:

»Ich habe mich für ein Ziel entschieden, und das ist, Thomas Alva Edisons Geschäftspartner zu werden. Ich werde alle Brücken hinter mir abbrechen und alles auf diese eine Karte setzen.«

Er ließ sich keinen Weg zum Rückzug offen. Er konnte nur noch gewinnen oder untergehen! Das ist das schlichte Geheimnis von Barnes' Erfolg.

Warum ein Feldherr seine Schiffe verbrannte

Vor vielen Jahrhunderten sah sich ein Feldherr zu einer Entscheidung gezwungen, die seinen eigenen Untergang und die völlige Vernichtung seiner Armee bedeuten konnte, da er sie gegen einen zahlenmäßig weit überlegenen Feind führen würde. Er schiffte seine Truppen ein und stach in See. Ans Ziel gelangt, befahl er, alles Kriegsgerät auszuladen und die Schiffe in Brand zu setzen. Dann ließ er seine Soldaten aufmarschieren und sagte: »Seht ihr, wie unsere Schiffe verbrennen? Wenn wir in der Schlacht unterliegen, werden wir diese Küste nicht lebend verlassen. Wir haben keine andere Wahl, als zu siegen – oder zu sterben!«

Sie siegten.

Wer siegen will, muss bereit sein, quasi seine Schiffe hinter sich zu verbrennen – sich jeden Rückzug unmöglich zu machen. Nur so kann der alles überwältigende Siegeswille erwachen, der die unverzichtbare Voraussetzung jedes Erfolgs ist.

Am Morgen nach dem großen Brand von Chicago (1871) fanden sich eine Reihe von Geschäftsleuten in der State Street ein und starrten auf die rauchenden Überreste ihrer Kaufhäuser. Dann wurde in einer Konferenz darüber abgestimmt, ob man dem fast völlig zerstörten Chicago noch eine zweite Chance geben oder ob man an einer anderen Stelle unter günstigeren Bedingungen noch einmal ganz von vorn anfangen sollte. Mit Ausnahme eines einzigen Mannes beschlossen alle, Chicago zu verlassen.

Marshall Field aber, der Mann, der sich dafür entschieden hatte, in der Stadt zu bleiben, zeigte auf die geschwärzten Mauern seines Geschäftes und sagte: »Gentlemen, genau hier werde ich das größte Kaufhaus der Welt bauen!«

Er hielt Wort. Und das Gebäude, das er errichtete, steht noch heute als weithin sichtbares Denkmal der unbesiegbaren Kraft des menschlichen Willens. Dabei wäre es für Field die einfachste Lösung gewesen, das zu tun, was alle anderen Geschäftsleute taten: nämlich beim ersten Auftreten ernst zu nehmender Schwierigkeiten den Weg des geringsten Widerstands zu wählen und das Feld zu räumen.

Der Unterschied zwischen dem Verhalten Marshall Fields und dem der anderen Geschäftsleute ist genau das, was den Erfolgsmenschen von der Masse der »Versager« abgrenzt.

Die meisten Menschen wünschen sich materiellen Besitz. Aber der Wunsch nach Reichtum reicht noch nicht aus. Nur ein an Besessenheit grenzendes Verlangen, sorgfältige Planung, die Wahl geeigneter Mittel und die eiserne Entschlossenheit, das einmal gewählte Ziel um jeden Preis zu erreichen, führen zum Erfolg.