

Gewidmet

Andrew Carnegie,

der mir den Vorschlag unterbreitete,
diesen Kursus zu verfassen,

Henry Ford,

dessen außergewöhnliche Leistungen den Grundstein
für praktisch alle sechzehn Lektionen bilden sowie

Edwin C. Barnes,

einem Geschäftspartner von Thomas A. Edison,
dessen enge persönliche Freundschaft mir über einen
Zeitraum von mehr als fünfzehn Jahren half,
trotz großer Widrigkeiten und zahlreicher zeitweiliger
Rückschläge bei der Gestaltung dieses Kursus immer
wieder weiterzumachen.

Allgemeine Einführung

„Wer sagt da, dass es nicht möglich sei?

Und welche großen Leistungen kann dieser Mensch vorweisen, die ihn dazu befähigen würden, andere so unmissverständlich einzustufen?“

Napoleon Hill

Vor etwa dreißig Jahren kündigte ein junger Geistlicher namens Gunsaulus in den Chicagoer Zeitungen an, dass er am darauf folgenden Sonntag eine Predigt mit folgendem Titel halten werde:

„Was ich tun würde, wenn ich eine Million Dollar hätte!“

Diese Annonce wurde auch von dem wohlhabenden Kühlhausbesitzer Philip D. Armour gelesen, der sich dazu entschloss, sich diese Predigt anzuhören. In seiner Predigt beschrieb Dr. Gunsaulus eine vorbildliche Technikerschule, in der junge Männer und Frauen lernen könnten, wie sie im Leben Erfolg haben würden, indem sie die Fähigkeit des Denkens auf praktische, und nicht auf theoretische Weise vermittelt bekämen. Diese Fähigkeit würde ihnen durch das praktische Tun vermittelt.

„Mit einer Million Dollar“, sagte der junge Prediger, „dann würde ich eine solche Schule ins Leben rufen.“

Nach der Predigt marschierte Mr. Armour den Mittelgang zum Predigerpult vor, stellte sich vor und sagte: *„Junger Mann, ich traue Ihnen zu, das, was Sie soeben vorgetragen haben, in die Tat umzusetzen. Wenn Sie mich morgen in meinem Büro aufsuchen, werde ich Ihnen die Million Dollar geben, die Sie brauchen.“*

Für Leute, die praktische Pläne haben und das Kapitel umsetzen können, wird es immer genügend Kapital geben. Das war der Beginn des „Armour Institute of Technology“ (des späteren „Illinois Institute of Technology“), einer der technischen Fachhochschulen der USA. Diese Schule entstammte der Vorstellungskraft eines jungen Mannes, der außerhalb der Gemeinde, in der er predigte, niemals Gehör gefunden hätte, wären da nicht auch die Vorstellungskraft und das Kapital eines Philip D. Armour gewesen. Jede große Eisenbahnstrecke und jede große Finanzeinrichtung, jeder Großbetrieb und jede durchschlagende Erfindung fing als Vorstellung im Geist eines Menschen an.

F.W. Woolworth schuf die Fünf- und Zehn-Cent-Produktion zunächst in seiner Vorstellung, bevor sie Realität wurde und ihn zum Multimillionär machte.

Thomas A. Edison schuf seine Sprechmaschine und den Kinematographen sowie die Glühbirne und eine Vielzahl weiterer nützlicher Erfindungen zunächst in seiner Vorstellung, bevor sie Wirklichkeit wurden.

Während des großen Brands von Chicago standen Hunderte von Kaufleuten, deren Geschäfte und Läden in Feuer aufgingen, neben der Glut, an denen vorher ihre Betriebe standen und betrauert den Verlust. Viele entschlossen sich zum Wegzug, um in einer anderen Stadt wieder bei Null anzufangen.

Einer dieser Geschädigten war **Marshall Field**, der in seiner Vorstellung das weltgrößte Einzelhandelsgeschäft sah, und zwar an derselben Stelle, an der sein vorheriger Laden seinen Standort hatte und der nun zu einer Ruine verkohlt war. Dieses Geschäft wurde Wirklichkeit.

Glücklich ist der junge Mensch, welcher bereits in jungen Jahren die Vorstellungskraft zu nutzen lernt. Dies gilt gerade heute, in dieser Zeit, die uns so viele Gelegenheiten bietet.

Die Vorstellungskraft ist eine Eigenschaft des Geistes, welche durch praktische Nutzung gepflegt, trainiert und entwickelt werden kann. Falls dem nicht so wäre, hätte der vorliegende Kursus nie zustande kommen können, weil er zunächst in der Vorstellung des Autors bestand und auf eine nebenbei fallen gelassene Bemerkung des verstorbenen Andrew Carnegie zurückgeht.

Unabhängig davon, wo Sie sich befinden, unabhängig davon, wer Sie sind, unabhängig davon, welchem Beruf Sie nachgehen, bleibt immer noch Spielraum dafür, dass Sie sich noch nützlicher machen können.

Dadurch werden Sie auch produktiver. Dies tun Sie, indem Sie Ihre Vorstellungskraft ausbauen und entwickeln.

Der Erfolg in dieser Welt ist immer eine Angelegenheit des Einsatzes durch den Einzelnen, Sie werden sich jedoch täuschen, wenn Sie glauben, dass Sie ohne die Mitarbeit anderer Erfolg haben könnten.

Zwar ist der Erfolg insofern eine individuelle Sache, als jeder Mensch für sich entscheiden muss, was er will. Hierzu benötigt er die Vorstellungskraft. Von da an geht es jedoch darum, andere geschickt und taktvoll zur Mitarbeit zu bewegen. Bevor Sie sich der Mitarbeit anderer versichern können, bevor Sie überhaupt das Recht haben, von anderen die Mitarbeit zu erbitten, müssen Sie selbst zunächst Ihre Bereitschaft unter Beweis stellen, dass Sie mit ihnen zusammenarbeiten wollen.

Aus diesem Grunde sollten Sie die achte Lektion dieses Kurses „Die Angewohnheit, mehr zu tun als nur das, wofür man bezahlt wird“ besonders gründlich und aufmerksam studieren.

Das Gesetz, auf dem diese Lektion beruht, ist an sich bereits ein Garant für Erfolg, für alle die sich danach richten.

Auf den letzten Seiten dieser Einführung (1) finden Sie die Persönlichkeitsanalyse von zehn bekannten Männern, deren Eigenschaften untersucht wurden. Studieren Sie diese Analyse sorgfältig. Das wird Ihnen helfen, die „Gefahrenzonen“ festzustellen und die Warnhinweise zu erkennen. Von den zehn untersuchten Männern sind acht als erfolgreich bekannt, während zwei als Versager bezeichnet werden könnten. Sehen Sie sich die Daten an; Sie werden dann selbst feststellen können, warum diese Männer versagt haben.

Als Nächstes studieren Sie sich selbst. In den zwei Spalten, die rechterhand frei gelassen wurden, geben Sie für jedes einzelne der fünfzehn Erfolgsgesetze Ihre Selbstbewertung zu Beginn des Kurses und auch bei Abschluss des Kurses ab. Das erlaubt Ihnen ein Nachvollziehen Ihrer Entwicklung.

Dieser Erfolgslehrgang soll Sie in die Lage versetzen, herauszufinden, wie Sie in dem von Ihnen gewählten Bereich tüchtiger werden können. Hierzu ist es unter anderem erforderlich, dass Sie sich einer Analyse unterziehen und dass Ihre Eigenschaften klassifiziert werden, damit Sie sie optimal nutzen können.

Vielleicht gefällt Ihnen die Arbeit nicht, die Sie momentan verrichten. Sie haben zwei Möglichkeiten, sich davon zu verabschieden:

- Entweder bringen Sie nur ein geringes Interesse für Ihre Arbeit auf und tun nur das Nötigste, um nicht „aufzufallen“. Man wird sich dann bald von Ihnen verabschieden, weil die Nachfrage nach Ihren Leistungen geringer werden wird.

Oder Sie wählen den besseren Weg:

(1) Seite 99 und 100

- ◇ **Dieser besteht darin, dass Sie sich bei allem, was Sie tun, immer nützlicher machen und alles immer effizienter erledigen, sodass Sie die wohlwollende Aufmerksamkeit Ihrer Vorgesetzten auf sich lenken.**

Auf diese Weise erhöhen Sie die Chancen, eine Beförderung und eine verantwortungsvollere Aufgabe zu erhalten, die Ihnen besser zusagt.

Wie Sie sich verhalten wollen, liegt wie immer in Ihrer freien Entscheidung. Ich darf Sie auch eindringlich auf die Bedeutung von Lektion 9 hinweisen, die Ihnen bessere Möglichkeiten zum beruflichen Aufstieg aufzeigt. Tausende von Menschen spazierten über die Calumet-Kupfermine, ohne sie zu entdecken. Aber ein einziger Mann nutzte seine Vorstellungskraft und fing zu graben an. Zuerst nur ein paar Fuß tief, dann untersuchte er die Erde, dann tiefer.

Und er entdeckte das reichhaltigste Kupfervorkommen der Erde. Sie und jeder andere Mensch spazieren ebenfalls zu gewissen Zeiten Ihres Lebens über Ihre persönliche Calumet-Mine. Ob Sie sie entdecken, hängt von Ihrem Forschergeist und von Ihrer Vorstellungskraft ab. Dieser Kursus kann Ihnen den Weg zu Ihrer Calumet-Mine aufzeigen. Sie werden wahrscheinlich überrascht sein, wenn Sie feststellen, dass Sie über einer reichen Mine standen und dass sie mit der Arbeit zu tun hat, die Sie ohnedies bereits ausführen.

In seinem Klassiker „Diamantenadern“ (2) erzählt uns **Russell Conwell**, dass wir die Chancen nicht in der Ferne zu suchen brauchen, sondern sie dort finden können, wo wir uns jetzt befinden.

Diese Wahrheit verdient es, in guter Erinnerung behalten zu werden!

Napoleon Hill

(2) <https://goo.gl/kV4hap>