

VOM AUTOR DES 60 MILLIONEN MAL VERKAUFTEN
BESTSELLERS THINK AND GROW RICH



DIE MENTAL-DYNAMITE-SERIE

DER WEG ZUM

persönlichen

ERFOLG

Die einzigartige Roadmap zu Reichtum,
Erfolg und Wohlstand



NAPOLEON
HILL

FBV

SPIEGEL
Bestseller

NAPOLEON
HILL



DIE MENTAL-DYNAMITE-SERIE

DER WEG ZUM
— *persönlichen* —
ERFOLG

NAPOLEON — HILL —



DIE MENTAL-DYNAMITE-SERIE

DER WEG ZUM — *persönlichen* — ERFOLG

Die einzigartige Roadmap zu Reichtum,
Erfolg und Wohlstand

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2020

© 2020 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

© 2017 By The Napoleon Hill Foundation

Die englische Originalausgabe erschien 2017 bei TarcherPerigee unter dem Titel *The Path to Personal Power*.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Birgit Walter

Redaktion: Anne Horsten

Korrektur: Anja Hilgarth

Umschlaggestaltung: Manuela Amode, München

Umschlagabbildung: [shutterstock.com/Mitar Vidakovic](https://www.shutterstock.com/Mitar-Vidakovic)

Satz: ZeroSoft, Timisoara

Druck: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-276-6

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-508-8

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-509-5

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de.

INHALT

VORWORT	7
KAPITEL EINS	
EIN KONKRETES ZIEL	11
KAPITEL ZWEI	
DAS MASTERMIND-PRINZIP	57
ANALYSE VON KAPITEL ZWEI	
DAS MASTERMIND-PRINZIP	109
KAPITEL DREI	
MEHR ALS VERLANGT TUN	139
ANALYSE VON KAPITEL DREI	
MEHR ALS VERLANGT TUN	189
ÜBER DEN AUTOR	208

VORWORT

VON DON M. GREEN, GESCHÄFTSFÜHRER
DER NAPOLEON HILL FOUNDATION

1908 fand sich Napoleon Hill, damals ein junger Reporter der Zeitschrift *Bob Taylor's Magazine*, zu seinem ersten großen Interview mit dem Stahlmagnaten Andrew Carnegie in dessen Haus ein. Wie viele Kenner von Hills Lebensgeschichte und Werken wissen, forderte Carnegie ihn auf, in den nächsten rund 20 Jahren seines Lebens unentgeltlich weitere Interviews zu führen. Hill erhielt den Auftrag, erstmals in einem Buch darzulegen, wie die bedeutendsten Persönlichkeiten der Vereinigten Staaten von Amerika zu ihren Erfolgen gelangten.

Hill nahm die Herausforderung an: Er führte die Gespräche, widmete sich der Forschungsarbeit und veröffentlichte 1928 unter dem Titel *Law of Success (Erfolgsgesetze in 16 Lektionen)* die erste umfassende Abhandlung zu den Prinzipien persönlicher Errungenschaften. Die 1937 erschienene gekürzte Version *Think and Grow Rich (Denke nach und werde reich)* ist zweifellos der meistgelesene und renommierteste Ratgeber des 20. und 21. Jahrhunderts.

Die von Hill 1962, acht Jahre vor seinem Tod, gegründete Napoleon Hill Foundation widmet sich noch heute der Verbreitung seiner Philosophie. Die Stiftung hat Lizenzen vergeben, um seine Werke in mehr als 50 Sprachen übersetzen zu lassen. Als gemeinnützige Organisation verwendet die Stiftung ihre erzielten Einkünfte für die

Vergabe von Stipendien, für die Lehre von Hills Prinzipien in Justizvollzugsanstalten sowie für die weitere Forschung zu seinem Leben und Werken. In jüngster Zeit stieß die Stiftung auf drei bislang nicht publizierte Werke des Autors. Eines davon, *Outwitting the Devil (Der geheime Weg zu Freiheit und Erfolg: Wie man den Teufel in sich selbst besiegt)* erschien 2011 und erntete viel positive Resonanz.

Das Buch, das Sie nun lesen werden, umfasst einen Teil der Lektionen über den Weg zum Erfolg, die Napoleon Hill 1941 auf Anregung von Dr. William Plumer Jacobs schrieb. Dr. Jacobs war Präsident des Presbyterian College in Clinton, South Carolina, und Eigentümer des Verlags Jacobs Press. Außerdem war er für zahlreiche Eigner von Textilfabriken als Berater tätig. Dr. Jacobs war von einer Vorlesung Hills, an der er ein Jahr zuvor teilgenommen hatte, begeistert. Er war überzeugt, dass Hills Selbsthilfekurs und Vorlesungsreihe den Menschen in South Carolina und den benachbarten Bundestaaten helfen würden, sich von den Belastungen der Großen Depression zu befreien. Hill, der ebenfalls der Ansicht war, dass viele US-Bürger die Folgen der Rezession der 1930er-Jahre noch nicht überwunden hatten und zu sehr auf finanzielle Unterstützung seitens des Staates angewiesen waren, sah seine Chance, den Menschen durch seine Lehre zu einem erfolgreicherem Leben zu verhelfen.

Napoleon Hill nahm Dr. Jacobs Angebot an, zog nach Clinton und brachte seine Lektionen über den Weg zum Erfolg zu Papier. Der Titel *Mental Dynamite*, den er für die Serie wählte, entstammt der Ansicht Andrew Carnegies, die er in seinem ersten Gespräch mit Hill äußerte: »Die Kraft unserer Gedanken ist geistiges Dynamit.« Hill erarbeitete 17 Lektionen in Form eines kleinen Buches. Jede davon basiert auf einem der Erfolgsprinzipien, die er aus seinen Interviews mit Carnegie und anderen erfolgreichen Persönlichkeiten abgeleitet hatte. Die meisten Lektionen enthalten umfangreiche Auszüge aus den Gesprächen, die Hill mit Carnegie führte, und zeigen anhand konkre-

ter Beispiele, wie andere erfolgreiche US-Bürger Carnegies Prinzipien umsetzen.

Die Vorträge und Bücher der *Mental-Dynamite*-Serie erzielten gute Resonanz, doch noch im Jahr der Veröffentlichung änderte der 7. Dezember alles: Nach dem Angriff Japans auf Pearl Harbour traten die USA in den Zweiten Weltkrieg ein. Während des Kriegs verlor die *Mental-Dynamite*-Serie an Beachtung und geriet anschließend ganz in Vergessenheit. Die drei Lektionen, die die Napoleon Hill Foundation in diesem Buch vereint hat, behandeln – nach Überzeugung vieler – die bedeutendsten der von Hill und Carnegie entwickelten Prinzipien.

Dieses Buch präsentiert die Lektionen der *Mental-Dynamite*-Serie, die jedem helfen können, persönliche Stärke zu entwickeln. Mehr noch: Es enthält die Prinzipien, die jeder, der persönliche Stärke zu erlangen wünscht, nutzen sollte. Die Prinzipien lauten »Konkretes Ziel«, »Mastermind-Prinzip« und »Mehr als verlangt tun«. Mithilfe der Lektüre dieser Lektionen und – noch wichtiger – ihrer Umsetzung schlagen Sie Ihren Weg zum Erfolg ein.

DENKE!

Krösus – Philosoph, Vertrauter und Berater des Königs Kyros von Persien – sagte:

*»Mir wurde gewahr, oh König, dass
die Geschicke eines jeden Menschen
von einem Rad gelenkt werden,
dessen Mechanismus nicht erlaubt,
dass ein Mensch allzeit
von Glück gesegnet sei.«*

Das Lebensrad bestimmt das Schicksal eines Menschen, und es wirkt durch den Verstand, durch die Kraft der Gedanken. Die in *Mental Dynamite* dargelegte Philosophie des persönlichen Erfolgs wurde entwickelt, um Menschen zu helfen, das große Rad zu beherrschen und zu kontrollieren, sodass es ihnen alles, was sie ersehnen und benötigen, im Überfluss beschert und ihnen dauerhaftes Glück schenkt. Bedenken Sie, ehe Sie mit dem Studium dieser Philosophie beginnen, dass das Rad, das »nicht erlaubt, dass ein Mensch allzeit von Glück gesegnet sei«, gleichzeitig dafür sorgt, dass niemand »allzeit glücklos« ist, solange er seinen Verstand richtig zu nutzen weiß.

Der Autor

KAPITEL EINS

EIN KONKRETES ZIEL

Die Lektionen in diesem Buch vermitteln Ihnen anwendbares Wissen, für das Sie ein Vermögen ausgeben müssten, falls Sie es aus seiner ursprünglichen Quelle bezögen – aus der Gedankenwelt von Andrew Carnegie und über 500 weiteren führenden Persönlichkeiten der amerikanischen Industrie- und Geschäftswelt. Zu den Personen, deren Erfahrungen und Erfolgsgeheimnisse die folgenden Seiten füllen, zählen der Automobilhersteller Henry Ford, der Erfinder Thomas A. Edison, der Jurist und Autor Stuart Austin Wier, der Verleger Cyrus H. K. Curtis, der Verleger und Autor Edward Bok, der Erfinder und Großunternehmer Dr. Alexander Graham Bell, der Wissenschaftler Dr. Elmer R. Gates, der Kaufhausgründer John Wanamaker, der Eisenbahnmanager James J. Hill, der Kompagnon Edisons Edwin C. Barnes, der Jurist und Politiker William Howard Taft, der Stahlproduzent Charles M. Schwab, der US-Präsident Theodore Roosevelt, der Jurist und Unternehmensgründer Elbert H. Gary, der Elektroingenieur Charles P. Steinmetz und der US-Präsident Woodrow Wilson.

Dieses Buch aufzuschlagen, gleicht dem Betreten einer Schule, deren Lehrkörper über 500 jener Männer umfasst, die Amerika zum »reichsten und freiesten« Land der Welt machten. Die Lektüre bringt Sie in den Genuss eines Wissens, das Ihnen mindestens zehn Jahre

intensiven Studiums abverlangen würde, falls Sie die ursprünglichen Quellen verwendeten.

Dieses Buch vermittelt Ihnen eine umfassende Erfolgsphilosophie, die die Bedürfnisse jener bedient, die mithilfe der hervorragenden Entwicklungschancen des US-amerikanischen Systems nach dem Privileg der Selbstbestimmung streben. Es gibt Ihnen Kenntnisse an die Hand, die Ihnen keine andere Quelle unter keinen Umständen und für kein Geld der Welt bietet.

Die Lektionen werden Ihnen verständlich präsentiert. Als Voraussetzung müssen Sie sich nur von Herzen vornehmen, die Erfolgsgeheimnisse zu nutzen, die den Grundstein für den Werdegang der führenden Unternehmer der Vereinigten Staaten legten.

Mit Rücksicht darauf, dass sich dieses Buch an Männer und Frauen aus allen Gesellschaftsschichten richtet, deren Bildungsstand, Beruf und familiäre Pflichten die schnellste Methode zum Erwerb von praktischen Kenntnissen erfordern, ist der Autor von der akademischen Form der Wissensvermittlung abgewichen. Ihm lag daran, dieses Werk als Ratgeber für die gesamte Familie auszulegen. Daher verlangt es einen einfachen, gut lesbaren Schreibstil, der die Lektüre sowohl für Jugendliche, die noch die Schule besuchen, als auch für Erwachsene interessant macht. Die hier vorgestellten Prinzipien des persönlichen Erfolgs haben sich in der Praxis bewährt und damit sämtlich ihre Feuerprobe bestanden.

Grundsätzlich können Sie dieses Buch innerhalb weniger Stunden lesen. Dieser Nutzen ist über 30 Jahren intensiver Forschung von Geschäftsleuten während der Ausübung ihrer Tätigkeit zu verdanken: Die schnelle Lesbarkeit basiert auf dem Erfahrungsschatz, den Unternehmer im Lauf vieler Jahre durch Versuch und Irrtum angesammelt haben.

Schreiten Sie also bei der Lektüre langsam voran, und nehmen Sie sich Zeit, das Gelesene zu verarbeiten. Das Wichtigste an diesem Buch sind nicht die Lektionen, sondern das, was in Ihrem Kopf pas-

siert. Dieses erste Kapitel verfolgt nicht den Zweck, Ihnen ein konkretes Lebensziel vorzuschlagen. Es soll Ihnen vielmehr vor Augen führen, dass die Ausrichtung auf ein bedeutendes Ziel die notwendige Voraussetzung für persönlichen Erfolg ist.

Markieren Sie die Abschnitte, die Sie beim Lesen besonders beeindruckt. Unterziehen Sie diese Passagen zu einem späteren Zeitpunkt einer genaueren Analyse. Ein guter Tipp ist, sich mit zwei oder mehr Personen für die Lektüre und die Deutung der Lektionen zu einer Gruppe zusammenzuschließen. Inwiefern sich so ein Club ausbildet, verdeutlicht das nächste Kapitel: »Das Mastermind-Prinzip«.

Während der Lektüre werden Sie sich selbst finden: Irgendwo in diesem Buch wird Ihnen Ihr »anderes Ich« begegnen, das die Ketten, die Sie bislang einschränkten, abwirft und eine gewaltige Quelle der Kraft offenbart, die in Ihrem Verstand schlummert und nur eines äußeren Reizes bedarf, um zutage zu treten. Sie werden diesen wachrüttelnden Impuls finden – als Idee, die Sie beim Lesen dieses Buchs und der gedanklichen Auseinandersetzung mit seinen Inhalten aufnehmen.

Es gibt 17 grundlegende Prinzipien des Erfolgs. Jeder Mensch muss zur Verwirklichung seines Lebensziels, bei jedem einzelnen Unterfangen, eine Kombination dieser Prinzipien anwenden. Ich beginne mit dem wichtigsten Prinzip. Es führt die Liste der 17 Grundsätze an, da niemand je Erfolg erlangte, ohne es zu beherzigen. Ich bezeichne dieses Prinzip als »ein konkretes Ziel«. Wenn Sie sich mit einem überaus erfolgreichen Menschen beschäftigen, werden Sie feststellen, dass er ein klar definiertes Hauptziel vor Augen hat. Er hegt einen Plan, wie er dieses Ziel erreichen kann, und nutzt einen großen Teil seiner Gedanken und Leistungen, um es zu schaffen.

Jeder Mensch strebt nach Besserem – nach Reichtum, nach einer höheren Position, nach Ruhm, nach Anerkennung. Die meisten belassen es jedoch dabei, sich diese Dinge zu wünschen. Menschen, die genau wissen, was sie im Leben wollen, und fest entschlossen sind,

es zu erreichen, gehen über das Hoffen hinaus: Sie steigern ihren Wunsch zu einem brennenden Verlangen und untermauern es durch stetiges Bemühen auf Basis eines durchdachten Plans.

Der erste Schritt von Armut zu Reichtum ist immer der schwierigste.

Alle materiellen Güter und Reichtümer, die wir durch eigene Leistung erwerben, entspringen einer klaren, konkreten Vorstellung dessen, was wir uns wünschen. Wenn diese Vorstellung wächst oder sich zu einer Obsession steigert, verankert sie sich aufgrund eines für uns nicht erkennbaren Naturgesetzes in unserem Unterbewusstsein. Von diesem Moment an zieht, lockt und leitet es uns in Richtung des konkreten Objekts, das dem Bild vor unseren Augen entspricht. Ich werde im Folgenden mehrfach auf das Unterbewusstsein zu sprechen kommen, da es im Hinblick auf herausragende Leistungen äußerst bedeutsam ist.

Manchen ist es ein Rätsel, warum Menschen mit geringer oder fehlender Schulbildung oft erfolgreich sind, während jene mit umfangreicher Ausbildung häufig scheitern. Bei genauem Hinsehen offenbart sich, dass große Erfolge auf Erkenntnis und positivem Denken beruhen – Fähigkeiten, mittels derer die Natur den Menschen unterstützt, ein Ziel in dessen physisches oder finanzielles Äquivalent zu verwandeln. Die Geisteshaltung, die unseren Gedanken und Plänen Kraft verleiht, bezeichnet man als innere Einstellung.

Wie lange es dauert, bis die innere Einstellung eines Menschen die seinem übergeordneten Ziel entsprechenden materiellen und finanziellen Komponenten anzulocken beginnt, hängt von Art und Ausmaß seines Wunsches ab. Außerdem wirkt es sich aus, inwieweit man das eigene Denken kontrollieren und es von Angst, Zweifeln und selbst auferlegten Einschränkungen freihalten kann. Die Kontrolle entsteht aus ständiger Wachsamkeit, die keine negativen Gedanken zulässt und den Geist für den Einfluss und die Weisungen der Unendlichen Intelligenz empfänglich hält. Ein konkretes Ziel, das sich zum Beispiel auf eine Summe von 100 Dollar ausrichtet, wird unter Umstän-

den nach wenigen Tagen, einigen Stunden oder sogar innerhalb von Minuten durch den Erhalt des finanziellen Äquivalents belohnt. Der Wunsch nach 1 Million Dollar impliziert wahrscheinlich eine längere Zeitspanne, die teilweise davon abhängt, welche Gegenleistung für den Erhalt zu erbringen ist.

Die einzurechnende Zeitspanne, bis ein gewähltes Ziel seine dingliche oder finanzielle Entsprechung findet, lässt sich bestimmen, indem man die benötigte Zeit für das Erbringen der Dienstleistung oder eines anderen Gegenwerts, den man für das gewünschte Objekt leisten will, genau kalkuliert.

Ich hoffe, Ihnen durch die Beschreibung der wichtigsten Prinzipien für den Erfolg nahezubringen, dass zwischen Geben und Nehmen ein Zusammenhang besteht. Allgemein gesprochen sind die Reichtümer und materiellen Güter, die ein Mensch erlangt, Ergebnisse seiner erbrachten nutzbringenden Leistungen.

Es gibt nur einen Weg, wie man ein festgelegtes Ziel – durch Naturgesetze, die im menschlichen Denken wirken – in vollem Umfang sicher anpeilt: Es gilt, zunächst einen Impuls für diese Realisierung zu setzen, indem man im Geist der Harmonie eine sinnvolle Leistung erbringt.

Ein disziplinierter Verstand ist in der Lage, ohne äußere Hilfsmittel an einem übergeordneten Ziel festzuhalten. Diejenigen, deren Geist weniger fokussiert arbeitet, benötigen eine Stütze, um sich auf ein großes Ziel zu konzentrieren. Diese Menschen behelfen sich am besten, indem sie ihr Ziel ausführlich aufschreiben und sich angewöhnen, diesen Text jeden Tag mindestens einmal laut zu lesen. Die schriftliche Fixierung zwingt einen, das Ziel klar zu definieren. Das wiederholte Lesen verankert die Zielsetzung im Unterbewusstsein, das fortan nach dieser Maßgabe agiert.

Der Nutzen des Geldes liegt nicht darin, es zu besitzen – entscheidend ist, wie man es verwendet. Allgemein gesprochen erwirbt ein Mensch, der sein eigenes Geld verdient, zusätzlich die Weisheit, es sinnvoll zu nutzen.

Ein konkretes Beispiel, das diese Argumentation untermauert, liefern die Söhne und Töchter wohlhabender Eltern, die von frühester Kindheit an den Eindruck vermittelt bekommen, dass für das Erlangen von Reichtum keine Anstrengung erforderlich ist. Mir ist kein einziger Fall bekannt, in dem ein Mann, der mit diesem Gefühl aufwuchs, einen Geschäftssinn entwickelte, der dem seines Vaters auch nur ansatzweise gleichkam und der vergleichbare Erfolge erzielte. Die wahre Freude, Vermögen zu besitzen, entspringt dem Umstand, dass man Geld selbst verdient und nicht als Geschenk erhält.

Amerika bietet mehr Möglichkeiten, durch das Erbringen einer sinnvollen Leistung ein Vermögen zu verdienen, als alle anderen Länder zusammen. Die USA sind eine noch junge Nation. Wir fangen erst an, unsere Ressourcen zu erschließen. Täglich werden neue Anstrengungen unternommen, die Hunderte Chancen eröffnen. Aktuell spielen die Automobil- und die Flugzeugindustrie eine große Rolle, die noch in den Kinderschuhen stecken. Ihr Ausbau bietet Tausenden jungen Menschen, die Erfindergeist, Geschick und Eigeninitiative aufbringen, Betätigungsfelder.

Ein Mangel an Perspektiven kann lediglich durch einen Mangel an Einfallsreichtum, Selbstvertrauen und Eigeninitiative entstehen, die benötigt werden, um die Zukunft unseres Landes zu gestalten. Die ganze Welt blickt auf Amerika – auf seine Ideen und Erfindungen und auf die neuen Spielräume für Menschen, die Geschick und Fantasie beweisen. Wir stehen am Beginn einer Ära, die schier unbegrenzte Möglichkeiten bringen wird.

In naher Zukunft wird die Lebensversicherungsbranche Männern und Frauen großartige Möglichkeiten bieten, sich sinnvoll einzusetzen und finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen. Millionen US-Bürger beginnen derzeit, Rücklagen zu bilden – und Lebensversicherungen entwickeln sich rasant zu einer wichtigen Anlageform. Der Versicherungsagent der Zukunft wird nicht nur Verkäufer, sondern auch Lehrmeister sein: Er wird den Menschen beibringen, mit ihrer Zeit und

ihrem Geld zu haushalten, indem sie feste Beträge in eine Lebensversicherung einzahlen. Es lohnt sich, diese Branche im Auge zu behalten, da sie eine wichtige Säule des amerikanischen Wirtschaftssystems darstellt. Dieses Segment wird Hunderttausenden Männern und Frauen eine lukrative Beschäftigung bieten, und ihre Dienste für die Menschen werden den Leistungen eines Priesters oder Lehrers nicht nachstehen. Der Beruf des Versicherungsvertreters wird bald großes Ansehen genießen, und das mit dieser Tätigkeit verbundene Einkommen wird den in akademischen Berufen erzielten Gehältern gleichkommen oder sogar darüber liegen. Der Verkauf von Lebensversicherungen wird auf eine wissenschaftliche Grundlage gestellt und schließlich an Hochschulen gelehrt werden.

Der Erfolg eines Menschen ist untrennbar mit der Philosophie verknüpft, auf die er seine Beziehung zu anderen gründet. Wenn Sie bereit sind, für das Wissen, das Sie erlangen möchten, eine Gegenleistung zu erbringen, erweisen Sie der Welt einen so großen Dienst, dass diese Sie zwangsläufig belohnen wird. Diese Einstellung entspricht dem American Way of Life.

Jeder, der in den Vereinigten Staaten nach persönlichem Erfolg strebt, sollte die Grundlagen des American Way of Life kennen und respektieren. Diejenigen, die den Institutionen des American Way of Life ihre loyale Unterstützung verweigern, tragen unter Umständen unbewusst zum Zusammenbruch dieser tragenden Säulen bei und berauben sich damit selbst letztendlich ihrer Chancen auf persönlichen Erfolg. Es liegt auf der Hand, dass dauerhafter Erfolg jenen verwehrt bleibt, die nicht im Einklang mit den Kräften agieren, die ihnen diesen Weg überhaupt erst geebnet haben.

DIE SECHS SÄULEN DES AMERICAN WAY OF LIFE

Der American Way of Life lässt sich am besten anhand der sechs Hauptkriterien charakterisieren, durch die sich die USA von jedem anderen Land der Welt unterscheiden. Die tragenden Säulen des American Way of Life sind:

1. Die durch die Verfassung der Vereinigten Staaten von Amerika festgelegte Staatsform, die das Höchstmaß an persönlicher Freiheit, an Gedanken-, Rede und Religionsfreiheit sowie – und dies ist der wichtigste Aspekt – die Freiheit persönlicher Initiative garantiert. Letztere gestattet es jedem Bürger, seinen Beruf frei zu wählen und den Wert seiner Kenntnisse, seiner Fähigkeiten und seiner Erfahrung festzulegen. Die Bandbreite an Möglichkeiten, die die amerikanische Staatsform Bürgern zur Vermarktung ihrer Dienstleistungen bietet, ermöglicht weltweit kein anderes Land.
2. Das Industriesystem mit seinen beispiellosen natürlichen Ressourcen – sowohl hinsichtlich der Führungskräfte als auch der Rohstoffe. Der amerikanische Geist der Demokratie steuert es, und die Regierungsform der Vereinigten Staaten, die es umfassend vor Konkurrenz aus dem Ausland schützt, unterstützt es. Solange die Kooperation zwischen den Größen der Industrie und den Regierungsvertretern von Harmonie, Verständnis und Sympathie geprägt ist, profitieren alle Bürger direkt oder indirekt von unserem expandierenden Industriesystem. Sollten die Regierungsspitzen und die leitenden Köpfe der Industrie je eine harmonische, auf ein gemeinsames Ziel gerichtete Zusammenarbeit verweigern, wird ihre Kurzsichtigkeit sich negativ auf das Erwerbsleben aller Bürger auswirken. Die USA entwickeln sich unbestreitbar zu einer Industrienation. In Lohnarbeit stehende Bürger erzielen ihr Einkommen größtenteils in industriellen Be-

- trieben. Zudem ist die Industrie ein wichtiger Abnehmer von landwirtschaftlichen Erzeugnissen und eine wesentliche Unterstützungsbasis für Juristen, Ärzte, Zahnärzte, Ingenieure, Pädagogen, Kleriker und andere Berufsgruppen. Der American Way of Life hängt untrennbar mit der Industrie zusammen, denn diese ist eine seiner stärksten und wichtigsten Säulen.
3. Das amerikanische Bankensystem. Es ist der Motor, der die Industrie, die Landwirtschaft und die Wirtschaft aktiv und flexibel hält – zu einem Preis, der niemanden belastet. Wer begreift, welch wichtigen Dienst das Bankensystem leistet, wird sich von den wenigen Unwissenden distanzieren, die gegen die vermeintlichen Sünden der »Wall Street« protestieren. Wer sich mit dem amerikanischen Staatswesen beschäftigt, weiß, dass der Regierung – dem politischen Sektor in Washington – mit der in New York angesiedelten Finanzbranche ein nicht minder bedeutendes Segment gegenübersteht. Wenn diese beiden Bereiche in den USA harmonisch zusammenarbeiten, erleben wir eine Blütezeit. Arbeiten sie, wie es in der Vergangenheit einige Male der Fall war, gegeneinander, resultieren daraus »Panik« und andere Probleme, die alle Bürger belasten. Banken sind für die amerikanische Lebensweise ebenso bedeutend wie Handelsunternehmen. De facto könnte kein Betrieb ohne die finanzielle Versorgung der Banken erfolgreich operieren.
 4. Die Lebensversicherungsgesellschaften als die landesweit wichtigsten Institutionen, die Menschen ermöglichen, Ersparnisse zu bilden. Sie verleihen unserem Wirtschaftssystem eine Flexibilität, die Banken alleine nicht erzeugen können. Keine andere Einrichtung in den USA ermöglicht einem Menschen, ein Polster anzulegen, das seine Familie absichert und ihm die Angst vor dem Alter und den damit potenziell verbundenen finanziellen Problemen nimmt. Lebensversicherungen bilden ein System, das körperlich gesunden Menschen die Erniedrigung erspart, im