

ÜBER 60 MILLIONEN VERKAUFTE EXEMPLARE
VON *THINK AND GROW RICH*

NAPOLEON HILL



SEINE GRÖSSTEN REDEN

Mit bisher unveröffentlichem Material
aus den Archiven der Napoleon Hill Foundation

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 2022

© 2022 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Türkenstraße 89
80799 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

NAPOLEON HILL'S GREATEST SPEECHES COPYRIGHT © 2016 By The Napoleon Hill Foundation

Die englische Originalausgabe erschien 2016 bei The Napoleon Hill Foundation unter dem Titel *Napoleon Hill's Greatest Speeches*.

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: Elisabeth Liebl
Redaktion: Anne Horsten
Korrektur: Manuela Kahle
Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer, München
Satz: Daniel Förster, Belgern
Druck: CPI
Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-217-9
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-403-6
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-404-3



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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

INHALT

VORWORT <i>von Dr. J. B. Hill</i>	7
EINFÜHRUNG <i>von Don M. Green</i>	13
WAS ICH DURCH DIE ANALYSE VON 10 000 LEBENSLÄUFEN GELERNT HABE <i>von Napoleon Hill</i>	35
DER MANN, DER KEINE CHANCE HATTE <i>von Napoleon Hill</i>	79
DAS ENDE DES REGENBOGENS FESTREDE ANLÄSSLICH DER ABSCHLUSSFEIER DES SALEM COLLEGES 1922 <i>von Napoleon Hill</i>	107
DIE FÜNF GRUNDLEGENDEN PRINZIPIEN DES ERFOLGS ABSCHLUSSREDE VOR DEM BACHELORJAHRGANG DES SALEM COLLEGES 1957 <i>von Napoleon Hill</i>	131

EINFÜHRUNG ZU NAPOLEON HILLSVORTRAG: »SCHÖPFER VON WUNDERTÄTERN«	
<i>von W. Clement Stone</i>	157
SCHÖPFER VON WUNDERTÄTERN	
<i>von Napoleon Hill</i>	163
MEHR ALS VERLANGT LEISTEN DIE REDE VOM »UNBEGRENZTEN ERFOLG«	
<i>von Napoleon Hill</i>	187
ANHANG	
»DIE WELT IM WANDEL« (ARTIKEL)	
<i>Briefe und andere Dokumente</i>	213
DIE WELT IM WANDEL	
<i>von Napoleon Hill für die Zeitschrift Plain Talk</i>	217
BRIEFE	229
ANMERKUNGEN	251

VORBEMERKUNG DES VERLAGS

Die vorliegende Ausgabe von Napoleon Hills *Der geheime Schlüssel zu Reichtum und Erfolg* folgt der amerikanischen Erstveröffentlichung von 1965. Der FinanzBuch Verlag hat sich entschlossen, diesen historischen Text überwiegend nicht durch Modernisierungen zu verändern, ist sich aber bewusst, dass einige Bemerkungen und Bezugnahmen Hills sehr zeitbezogen sind.

VORWORT

von Dr. J. B. Hill

Napoleon Hill schrieb selten mehr als eine Seite Notizen für eine Rede. Während viele dieser Notizen noch heute vorliegen, ist uns der genaue Wortlaut seiner Reden nur sporadisch erhalten geblieben. Ich habe viele Jahre nach den Druckfassungen der Vorträge meines Großvaters gesucht. Eine solche dann tatsächlich zu entdecken war für mich nicht nur ein freudiger Moment, er glich vielmehr einem Wunder.

Das gefundene Dokument war die Niederschrift einer Rede, die Napoleon 1922 vor dem Abschlussjahrgang des Salem Colleges (heute die Salem International University) hielt. Die Niederschrift dieser Rede erschien unter der Überschrift »Das Ende des Regenbogens« in einer Lokalzeitung, und das Universitätsarchiv des Salem Colleges verwahrte eine Kopie des Artikels auf Mikrofilm. Der Ausdruck war nur mit der Lupe zu lesen und der Text so verblasst, dass ich einen ganzen Tag brauchte, ihn zu rekonstruieren, indem ich ihn meiner Frau Wort für Wort diktierte.

Napoleon schrieb immer wieder, dass wir widrige Umstände als verborgene Gnade betrachten sollten. In der erwähnten Abschlussrede von 1922 zeigt er auf, wie seine vielen geschäftlichen Fehlschläge in Wahrheit zu Wendepunkten seines Lebens wurden, die ihm bessere

Möglichkeiten eröffneten. Jeder Misserfolg erwies sich daher letztlich als Segen.

Dass sein Erfolg stets Frucht eines vorausgegangenen Misserfolgs war, schrieb Napoleon seiner Gewohnheit zu, stets mehr und Besseres zu leisten, als die Bezahlung vorgab. Dieser Wesenszug führte zu zwei seiner später formulierten Erfolgsprinzipien: *Aus Schwierigkeiten und dem Scheitern lernen* und *Mehr zu leisten als verlangt*.

Wie schon erwähnt, hielt Napoleon seine Rede von 1922 in Salem, West Virginia, und damit nicht weit entfernt von Lumberport, wo das Elternhaus seiner Frau Florence stand. Obwohl er zu jener Zeit bereits Redakteur und Herausgeber des *Napoleon Hill's Magazine* und in jeder Hinsicht erfolgreich war, musste er der Familie gegenüber noch Überzeugungsarbeit leisten. Zehn berufliche Bruchlandungen in zwölf Jahren hatten die Haltung seiner Verwandten ihm gegenüber reichlich abgekühlt. Jene Abschlussrede war Napoleons Chance, von den Freunden und der Familie seiner Frau öffentlichen Applaus zu ernten, und sie wurde zum vollen Erfolg. Sein Vortrag schlug seine Zuhörer in seinen Bann. Er demonstrierte anhand seiner Misserfolgsgeschichten, wie er widrige Umstände überwunden hatte. Seine Rede galt als die beste, die je in dieser Region des Bundesstaates gehalten wurde. Als er unter donnerndem Applaus zum Ende kam, stand er auch vor seiner Familie rehabilitiert da.

Ich schickte eine Kopie dieser Rede an Don Green, den Geschäftsführer der Napoleon Hill Foundation. Don erkannte darin sofort das Potenzial für ein neues Buch und durchforstete die Archive der Foundation nach weiteren Materialien. Im Laufe der folgenden Jahre förderte er so ein paar weitere Reden und eine Reihe von Zeitungsartikeln ans Licht, die er für dieses Buch zusammentrug.

Einen jener Artikel mit dem Titel »This Changing World« (»Die Welt im Wandel«) entdeckte man hinter dem Kaminsims des Hauses, in dem Napoleon seine Kindheit verbracht hatte. Er hatte ihn während der Weltwirtschaftskrise, vermutlich Ende 1930, geschrieben.

Als die Weltwirtschaftskrise zuschlug, lebte Napoleon bei der Familie seiner Frau, die ihm eine sichere Anstellung verschaffte. In seinen Augen kam diese Sicherheit aber einem Scheitern gleich. So tat Hill im März 1931 genau das, was er für richtig hielt – und vielleicht besser unterlassen hätte: Er kündigte und machte sich auf in die Landeshauptstadt Washington, D.C.

Zu der Zeit konnte Napoleon bereits eine beeindruckende Liste von beruflichen Misserfolgen vorweisen. Sein Entschluss, es aus eigener Kraft schaffen zu wollen, mag auf seinem Glauben basiert haben – denn viel mehr besaß er damals mit Sicherheit nicht. Der Artikel, der hinter dem Kaminsims gesteckt hatte, gewährt uns Einblick in diesen Glauben und in die Beweggründe, die Napoleon später veranlassten, mitten in der Weltwirtschaftskrise Familie und finanzieller Absicherung den Rücken zu kehren und nach Washington, D.C. zu gehen. »This Changing World« gibt Antworten auf viele immer wieder gestellte Fragen zu Napoleon Hills spiritueller Ausrichtung.

Don spürte außerdem zwei Kopien einer der frühesten Reden Napoleons auf: »What I learned from Analyzing Ten Thousand People« (»Was mich die Analyse von 10 000 Lebensläufen gelehrt hat«). Eine dieser Kopien fand sich in den Archiven der Napoleon Hill Foundation, die andere war in der Februar-Ausgabe 1918 in der Zeitschrift *Modern Methods* veröffentlicht worden. Napoleon schrieb diese Rede, während er als Dekan des *George Washington Institute of Advertising* (heute *Bryant & Stratton Business College of Chicago*) tätig war. Später wurde er Präsident des Instituts und Leiter des Fachbereichs »Verkaufstechnik und Werbung«.

In dieser Rede spricht Napoleon über die fünf Voraussetzungen des Erfolgs: Selbstvertrauen, Begeisterung, Konzentration, ein Arbeitsplan und die Gewohnheit, mehr und Besseres zu leisten, als honoriert wird. Darin zeigen sich Napoleons frühe Gedanken zu etwas, was später drei seiner Erfolgsprinzipien werden sollten: *Begeisterung*, *kontrollierte Aufmerksamkeit* und *mehr als verlangt zu tun*. Das »Selbst-

vertrauen« ordnete er später dem Stichwort *Begeisterung* zu, während der »Arbeitsplan« Teil des Prozesses wurde, der ein *konkretes Ziel* voraussetzt. Napoleon war zwar Andrew Carnegies »Mastermind-Prinzip« und dessen Bedeutung bewusst, doch erwähnt er es in dieser Rede nicht. Der Grund dafür war vermutlich, dass es für ein Publikum aus Vertriebsleuten, die eher individuelle Wege zum Erfolg gehen, nicht von Bedeutung war.

Ende 1952 ließ Napoleon seine Frau Annie Lou ein Jahr allein in Kalifornien zurück, um mit W. Clement Stone an einer Reihe von Projekten zu arbeiten. Zusammen gingen sie auf eine mehrmonatige Vortragstour, auf der Stone meist die Einführungsrede für Napoleon hielt.

Don entdeckte die Aufzeichnung einer dieser Reden, mit dem Titel »Maker of Miracle Men« (»Schöpfer von Wundertätern«) und nahm sie in dieses Buch auf. Vermutlich ist dies der spannendste von Dons Funden, denn er führt uns einen aus dem Stegreif sprechenden Napoleon vor, dessen Witz und fesselnde Redekunst selbst in der Niederschrift noch spürbar sind.

Mitte der 1950er-Jahre war Napoleon ein im ganzen Land bekannter Vortragsredner. Seine Vorträge hatten es ins Radio und Fernsehen geschafft, und die Pacific International University verlieh ihm einen Ehrendokortitel in Literatur. 1957 lud ihn das Salem College ein zweites Mal ein, seine Absolventen zu verabschieden und einen zweiten Ehrendokortitel in Empfang zu nehmen.

Damals war Napoleons gedankliche Auseinandersetzung mit dem Thema Erfolg so weit gediehen, dass seine Ideen sich zu Erfolgsprinzipien verdichtet hatten. Statt über die *Voraussetzungen* für den Erfolg zu sprechen, behandelt er in dieser Abschlussrede mit dem Titel »The Five Essentials of Success« (»Die fünf grundlegenden Erfolgsprinzipien«) die fünf wichtigsten Prinzipien des Erfolgs. Wie schon 1922 erntete er auch für diese Rede stürmischen Beifall.

Es ist bemerkenswert, dass Napoleon, nach 35 Jahren gedanklicher Auseinandersetzung mit dem Thema, im Jahr 1922 von den fünf

formulierten Voraussetzungen für Erfolg nur noch *mehr als verlangt tun* für wesentlich hielt. Die restlichen vier Voraussetzungen hatte er durch vier andere Prinzipien ersetzt: *Mastermind-Prinzip, konkretes Ziel, Selbstbeherrschung* und *angewandter Glaube*.

Wenngleich jede der hier präsentierten Reden und jeder Artikel für sich selbst steht, zeigen sie doch in ihrer Gesamtheit, wie Napoleons Ideen sich entwickelten, während sein Denken reifte und sich schließlich zu einer umfassenden Erfolgsphilosophie formte. Die Bedeutung dieser Texte in ihrer Gesamtheit ist wahrhaft größer als die ihrer Teile.

EINFÜHRUNG

von Don M. Green

Napoleon Hill wurde am 26. Oktober 1883 geboren. In seiner Geburtsurkunde steht der Name Oliver Napoleon Hill, doch »Oliver« hatte er schon abgelegt, ehe er als Autor berühmt wurde.

Das Umfeld, dem Hill entstammte, war in Bezug auf seinen späteren Erfolgsweg nicht vielversprechend. Wise County in Virginia, wo er aufwuchs, liegt abgelegen in den Appalachen.

Im Wise County der 1880er-Jahre, so beschreibt es Hills Biografie mit dem Titel *Napoleon Hill – Die offizielle und autorisierte Biografie*, waren die Menschen weitgehend abgeschnitten von den Segnungen des Fortschritts, der sich schon damals in weiten Teilen des Landes ausbreitete. Die Lebenserwartung war niedrig, die Kindersterblichkeit hoch, und die Bevölkerung des ländlichen Virginia litt zu Zehntausenden an chronischen Erkrankungen, angefangen bei Hakenwurminfektionen über Malaria bis zu Pellagra, einer Mangelkrankung infolge einer hauptsächlich auf Mais basierenden Ernährung.

Das Schulsystem Virginias befand sich zu jener Zeit überwiegend in katastrophalem Zustand. An den Grundschulen fand nur etwa vier Monate im Jahr Unterricht statt, Schulpflicht bestand nicht. In ganz Virginia existierten weniger als 100 Highschools, die Lehrpläne

waren meist auf zwei oder drei Jahre ausgelegt. Highschools mit vierjährigem Lehrplan gab es gerade mal zehn im ganzen Bundesstaat.

Kohle wurde zu der Zeit, als Hill geboren wurde, zum Heizen verwendet, doch bis in 1890er-Jahre nicht kommerziell genutzt. Die Landwirtschaft war in den steinigen Hügeln von Southwest Virginia mühselig, und so kehrten viele Familien den Bergen den Rücken, um in den Städten Arbeit zu suchen, von deren Ertrag es sich besser leben ließ.

An Getreide wurde hauptsächlich Mais angebaut, der Nahrung für Mensch und Tier lieferte. Vielfach wurde daraus auch Schnaps gebrannt, der sogenannte »Moonshine«. Die Bedeutung dieser schwarzgebrannten Spirituose lag darin, dass sie sich zu Geld machen ließ – ein ebenso wertvolles wie rares Gut für die Leute in den Bergen.

Diese Verhältnisse gaben Hill reichlich Grund, später einmal zu verkünden, das Leben in den Bergen sei für drei Dinge berühmt: Fehlen, Fusel und fehlende Bildung.

Die Archive der Napoleon Hill Foundation enthalten eine unveröffentlichte Autobiografie, in der Hill schrieb:

»Drei Generationen meiner Landsleute kamen zur Welt, lebten und rackerten sich ab in Unwissenheit, Analphabetentum und Armut, um schließlich zu sterben, ohne je etwas anderes als die Berge in diesem Teil des Landes gesehen zu haben. Sie bestritten ihren Lebensunterhalt von dem, was der Boden bergab. Alles, was sie an Geld heranschafften, stammte aus dem Verkauf von Mais, den man schwarz zu Schnaps gebrannt hatte ... Es gab keine Eisenbahn, kein Telefon, kein elektrisches Licht und keine befahrbaren Straßen.«

Randbemerkung: Sämtliche Zitate und Tatsachenberichte, die Sie hier lesen, stammen aus Archiven, Erinnerungen, Gesprächen, handschriftlichen Briefen und anderem glaubwürdigem Quellenmaterial der Napoleon Hill Foundation.

Zweifelsohne glich Hill anderen Menschen insofern, als er wohlhabende Persönlichkeiten wie Andrew Carnegie bewunderte, damals vermutlich der reichste Mann, der je gelebt hatte. Oder Thomas Edison, der uns etwa zur selben Zeit, als Hill das Licht der Welt erblickte, die Glühbirne schenkte. Anders jedoch als der übliche Bewunderer der Reichen und Berühmten, hat Hill die meisten Wohlhabenden und Mächtigen seiner Zeit persönlich kennengelernt.

ZUM RUHM BESTIMMT

Hill wurde es in die Wiege gelegt, berühmt zu werden. Heute wird er hundertfach zitiert. Eines seiner wohl bekanntesten Zitate lautet: »In jeder Widrigkeit steckt der Same eines ebenso großen Glücksfalls.« Diese Aussage könnte man sicherlich auch auf Hills frühe Kindheit anwenden.

Sein Vater, James Monroe Hill, nahm Sara Blair, ein junges Mädchen, zur Frau, als er selbst erst 17 Jahre alt war. Oliver Napoleon war das erste Kind aus dieser Verbindung, ihm folgte sein Bruder Vivian. Hills Mutter starb, als er erst neun Jahre alt war.

Die Mutter so früh zu verlieren, war ein herber Schlag für ihn. Doch ein Jahr später bekam er eine Stiefmutter, was sich als glückliche Fügung herausstellen sollte. Martha Ramey Banner, Witwe eines Schulrektors und Tochter eines ortsansässigen Arztes, übte größeren Einfluss auf Hills Leben aus als irgendjemand sonst. Später einmal sollte er über sie sagen (in Worten, die an das erinnern, was Abraham Lincoln über seine Stiefmutter gesagt haben soll): »Alles, was ich bin oder je zu sein anstrebe, verdanke ich dieser lieben, teuren Frau.«

Martha brachte ihre drei Kinder mit zu den zwei Hill-Brüdern und machte sich sogleich ans Werk, die Lebensumstände ihrer neuen Patchworkfamilie sowohl in geistiger als auch in finanzieller Hinsicht zu heben. Martha übte tiefgreifenden Einfluss auf die ganze Familie aus, angefangen bei ihrem neuen Ehemann James. Sie ermutigte ihn, ein

neues Postamt zu eröffnen und daneben auch Handel zu treiben. Zudem half er beim Aufbau der Three Forks Primitive Baptist Church mit.

Sich in dieser Kirche zu engagieren, prägte zweifelsohne Hills Zukunft, denn dort kam er wahrscheinlich zum ersten Mal mit einem Umfeld in Berührung, in dem Prediger die Versammelten mit ihren rednerischen Fähigkeiten begeisterten und anrührten. Jedenfalls war Hill schließlich weltweit bekannt dafür, dass er seine Zuhörer zu packen und überzeugen vermochte.

Als Napoleon elf Jahre alt war, fragte seine Stiefmutter ihn, ob er sich aufgrund seiner überbordenden Fantasie vorstellen könne, Schriftsteller zu werden. Martha ermahnte ihren Stiefsohn: »Wenn du genauso viel Zeit aufs Lesen und Schreiben verwendest wie darauf, etwas anzustellen, wirst du eines Tages vermutlich erleben, dass dein Einfluss im ganzen Land spürbar ist.«

Als Hill zwölf wurde, hatte seine Stiefmutter ihn überredet, sein Gewehr, auf das er so stolz war, gegen eine Schreibmaschine einzutauschen. Das war im Jahr 1895, als solche Geräte nicht an jeder Ecke zu haben waren. Einmal mehr ermutigte Martha den Lausbuben: »Wenn du die Schreibmaschine so gut beherrschen lernst wie diese Büchse, wirst du einmal ein reicher und berühmter Mann sein, den die ganze Welt kennt.« Hill hatte damals schon jede Menge Bücher verschlungen und wusste daher, dass große Schriftsteller einen Ruhm erlangen können, der sogar ihren Tod überdauert.

Der Knabe erkannte schon in jungen Jahren, dass ein gedanklicher Same, wie seine Stiefmutter ihn in sein Herz gepflanzt hatte, Wurzeln schlagen und wachsen konnte. Später sollte er folgenden Satz populär machen: »Was der menschliche Geist ersinnen und glauben kann, das kann er auch verwirklichen.«

Mit 13 verdingte Hill sich als Arbeiter in einer Kohlengrube – bei einem Lohn von 1 Dollar am Tag. Die Arbeit war nicht nur eine üble Schinderei und ein schmutziger Job. Ihm blieben von seinem Lohn zudem nur 50 Cent pro Tag, die anderen 50 Cent gingen für

Unterkunft und Verpflegung drauf. Hill sah für sich keine Zukunft in der Kohlegrube, doch die Arbeit dort lehrte ihn zumindest, dass er mit dem Kopf mehr erreichen konnte als mit den Händen.

Mit 15 ging Hill an die zweijährige Gladesville High School und schloss sie trotz einiger Schwierigkeiten ab.

Nach der Highschool ging Hill von zu Hause weg, um ein betriebswirtschaftliches College zu besuchen. Dort absolvierte er einen einjährigen Studiengang, in dem er unter anderem Stenografie, Maschinenschreiben und Buchhaltung lernte. Diese Fertigkeiten sollten die Schüler auf den Beruf des Sekretärs vorbereiten.

Mit dem Abschluss des Colleges in der Tasche bewarb sich der 17-jährige Hill bei Rufus Ayers, einem bekannten Anwalt, der zuvor Generalstaatsanwalt von Virginia war. Ayers war ein veritables Multitalent, denn er war nicht nur Anwalt, sondern auch höchst aktiv in der Holz- und Kohleindustrie. Hill nahm Kontakt zu Ayers auf, weil er reiche Wirtschaftsbosse bewunderte und davon träumte, eines Tages einer von ihnen zu sein.

Er schickte Ayers ein Bewerbungsschreiben, das zeigt, wie ernst es ihm damit war, für diesen Mann zu arbeiten. In diesem Brief unterbreitete er ihm den folgenden Vorschlag:

Ich habe soeben einen Studiengang am betriebswirtschaftlichen College abgeschlossen, der mir alle erforderlichen Qualifikationen verleiht, um für Sie als Sekretär zu arbeiten. Diese Position würde ich sehr gerne einnehmen. Mir ist bewusst, dass ich von dieser Anstellung anfangs mehr Nutzen haben werde als Sie, da ich noch keine Berufserfahrung besitze. Deswegen bin ich bereit, Sie für das Privileg, für Sie arbeiten zu dürfen, zu bezahlen.

Sie können dafür einen Betrag ansetzen, den Sie als angemessen betrachten, vorausgesetzt, dass mir diese Summe nach Ablauf von drei Monaten als Gehalt ausbezahlt wird. Der Betrag, den ich an Sie zu entrichten habe, können Sie von dem abziehen, was Sie mir bezahlen, sobald ich Geld verdiene.

Für Ayers zu arbeiten, erwies sich für Hill als zutiefst befriedigend. Napoleon erschien früh und stets tipptopp gekleidet zur Arbeit und blieb abends noch lange da. Sein Fleiß und Einsatz zahlten sich in der Tat aus, und man erkennt unschwer, dass dem aufstrebenden Geschäftsmann seine Bereitschaft, mehr als verlangt zu leisten, schon zu Beginn seiner Karriere zugutekam.

Von Ayers ermutigt, begann Hill, sich eine Laufbahn als erfolgreicher Rechtsanwalt auszumalen. Er brachte seinen Bruder Vivian dazu, sich mit ihm an der juristischen Fakultät der Georgetown University zu bewerben, und meinte, er könne ihrer beider Lebensunterhalt mit seinen schriftstellerischen Arbeiten finanzieren. Napoleon besuchte zwar auch die Vorlesungen, machte aber im Gegensatz zu seinem jüngeren Bruder keinen Abschluss. Eine besondere journalistische Auftragsarbeit sollte Hills Berufung bestimmen. Im Herbst 1908 erhielt er den Auftrag, für die Zeitschrift *Bob Taylor's Magazine* (im Besitz des früheren Gouverneurs von Tennessee und US-Senators Robert Taylor) den Stahlmagnaten Andrew Carnegie zu interviewen. Dieses Magazin war nach Hills Geschmack, denn es brachte immer wieder Porträts von erfolgreichen Persönlichkeiten. Und die Aussicht, seine Talente aus Jugendtagen, als er Artikel für Tageszeitungen geschrieben hatte, verwerten zu können, begeisterte ihn.

DAS CARNEGIE-INTERVIEW

Dieses Interview mit Carnegie sollte auf dem Gebiet der Persönlichkeitsentwicklung eine Revolution auslösen. Carnegies Leben selbst war eine Bilderbuchstory des amerikanischen Traums. Carnegie, ein junger Einwanderer aus Schottland mit geringer Schulbildung, arbeitete seit seinem zehnten Lebensjahr für wenig mehr als 1 Dollar pro Woche. Durch Geschick, Sparsamkeit und kluge Geldanlage hatte er es mit 30 zum Millionär gebracht.

In diesem Interview erörterte Carnegie seine Idee einer »Erfolgsphilosophie« und forderte Hill auf, über einen Zeitraum von 20 Jahren erfolgreiche Menschen zu interviewen und sich mit ihren Biografien auseinanderzusetzen, um diese Philosophie für andere verfügbar zu machen. Carnegies Beitrag zu diesem Projekt würde es sein, den jungen Schriftsteller mit Empfehlungsschreibern auszustatten, die ihm Zugang zu den erfolgreichsten Persönlichkeiten im Land verschafften.

Hill nahm diese Herausforderung an, die Carnegie ihm während ihres dreitägigen Interviews unterbreitet hatte. Und er nutzte diese drei Tage, um sich mit Carnegies Erfolgsphilosophie vertraut zu machen. Als Carnegie ihm von seiner Kindheit erzählte, betonte er die Bedeutung des Mastermind-Prinzips und der Bereitschaft, mehr als verlangt zu leisten. Diese Erfolgsprinzipien hätten ihm auf dem Weg nach oben geholfen.

Carnegie erklärte Hill, eine bescheidene Herkunft sei kein Erfolgshindernis, sondern im Gegenteil ein Ansporn, widrige Umstände zu überwinden und scheinbar Unmögliches zu wagen. Voll des Selbstvertrauens sagte Carnegie weiter: »Keine noch so große Armut kann einen Menschen daran hindern, erfolgreich zu sein. An sich selbst zu glauben ist eine geistige Haltung, ohne die Erfolg nicht möglich ist. Und das Entwickeln von Selbstvertrauen beginnt damit, dass man sich ein klares, konkretes Ziel setzt.« Die zentrale Regel von Carnegies »Philosophie des persönlichen Erfolgs«, wie er sie nannte, lautete: »Ein Mensch, der genau weiß, was er will, und einen klaren Plan hat, wie er es bekommt, und diesen dann auch in die Tat umsetzt, wird bald davon überzeugt sein, das Zeug für den Erfolg zu haben. Wer aber immer zögert und zaudert, verliert bald jedes Selbstvertrauen und schafft wenig oder nichts Lohnenswertes.«

Worauf Hill Carnegie die folgende Frage stellte: »Aber was passiert mit jemandem, der weiß, was er will, die nötigen Pläne macht

und sie auch umsetzt, aber dann scheitert? Wird das nicht sein Selbstvertrauen erschüttern?»

Carnegies Antwort war: »In jedem Fehlschlag steckt der Same eines ebenso starken Siegs. Das Leben der Großen in Wirtschaft und Politik zeigt, dass ihr Erfolg in direktem Verhältnis zu ihrer Fähigkeit steht, mit momentanen Niederlagen fertigzuwerden.«

Carnegie erklärte Hill auch, wie notwendig es sei, die eigenen Gedanken zu kontrollieren. Der Geist, so Carnegies Begründung, sei die Quelle allen Glücks und allen Elends, der Armut wie auch des Reichtums. Durch die Art, wie wir unseren Geist nutzen, können wir uns Freunde oder Feinde schaffen. Die Grenzen in unserem Geist sind selbst auferlegt.

Wenn Hill wiederholt sagte und schrieb: »Was immer der menschliche Geist ersinnen und glauben kann, kann er auch verwirklichen«, bezog er sich damit auf Carnegies Auffassung vom menschlichen Geist.

Von Carnegie erfuhr Hill auch, dass sein Leben und das seiner Freunde – Männer wie Henry Ford, Thomas Edison, John D. Rockefeller, Harvey Firestone und Alexander Graham Bell – viele Gemeinsamkeiten aufwiesen. Durch Versuch und Irrtum, mit einem konkreten Ziel vor Augen und entschlossenem Handeln hatten sie nicht nur Erfolg, sondern auch Wohlstand und Ruhm geerntet. Carnegie zufolge liegt alles am Handeln, denn Pläne und Absichten ohne darauf folgende Taten seien wertlos. Mit solchen Beispielen regte Carnegie Hill dazu an, sich auch mit den Lebensgeschichten anderer großer Persönlichkeiten zu beschäftigen.

»Alles hängt am Handeln. Die besten Pläne und Absichten sind wertlos, wenn ihnen keine Taten folgen.«

Hill hielt sich an diese Lektionen in seinem lebenslangen Bestreben, die Prinzipien der Erfolgsphilosophie zu verbreiten, die er von Carnegie und Hunderten von Führungspersonlichkeiten aus Wirtschaft und Politik gelernt hatte. Dieses Gespräch mit Carnegie lieferte die Grundlage für *Think and Grow Rich (Denke nach und werde reich)*, das meistverkaufte und einflussreichste Selbsthilfebuch, das je geschrieben wurde.

Kurz nach seiner Heirat, Hill lebte damals in Washington, D.C., machte er sich auf nach Detroit, um Henry Ford zu interviewen. Ford stellte die Selbstkontrolle und die Fähigkeit unter Beweis, all seine Anstrengungen darauf zu konzentrieren, sein selbstgesetztes Ziel – ein für jedermann erschwingliches Automobil – zu produzieren. Hill erzählte später, dass Ford nur über sein Auto reden wollte, anstatt über Erfolgsprinzipien zu diskutieren. Das muss auf Hill einigen Eindruck gemacht haben, denn er erwarb ein neues Ford Modell T zum Preis von 680 Dollar und fuhr damit zurück nach Washington, um seine Frau Florence zu überraschen.

Nach seinem Ausflug nach Detroit, um Henry Ford zu interviewen, geriet Hill in akute Geldnot. Der Frischvermählte brauchte dringend ein regelmäßiges Einkommen. Die Lösung kam in Form eines Angebots, als Verkäufer für ein Autohaus in Washington, D.C. zu arbeiten. Dieser neue Job bot Hill einmal mehr Gelegenheit, mehr als verlangt zu tun. Er begann, an dem selbst gegründeten *Automobile College of Washington* andere Autoverkäufer zu schulen.

Das Leben stellte Hill vor so manche Herausforderung. Doch auf das, was mit der Geburt seines Sohns Napoleon Blair Hill am 11. November 1912 geschehen sollte, war selbst er nicht vorbereitet. Napoleon Blair kam nicht nur taub, sondern auch vollkommen ohne Ohren zur Welt. Doch statt nun die Gebärdensprache zu lernen, war Napoleon senior fest entschlossen, seinen Sohn sprechen und hören zu lehren. Hill redete stundenlang mit dem Kleinen, wobei er seine Lippen an dessen Halsansatz platzierte, dort, wo die Ohren sein

hätten sollen. Jahre später lernte Blair zu hören und erhielt schließlich ein spezielles Hörgerät, das seine Sprech- und Hörfähigkeit weiter verbesserte.

Hill erweckte und bestärkte die Sehnsucht seines Sohnes, sein körperliches Handicap zu überwinden. Daneben konfrontierte das Leben Hill mit zahlreichen anderen Schwierigkeiten wie kaputte Ehen, geschäftliche Misserfolge und Geldmangel, dennoch hörte er nie auf, die Prinzipien der Erfolgsphilosophie zu leben.

Eine seiner Unternehmungen war das George Washington Institute of Advertising, das Verkaufstechniken lehrte. Der Lehrstoff seines Vertriebsstrainings umfassten Werbung und das Prinzip der engagierten Dienstleistung. Nach Hills Bericht hatte er zu diesem Zeitpunkt bereits über 10 000 ambitionierte Männer und Frauen interviewt. Er lehrte, dass Selbstvertrauen und Begeisterung für aufstrebende Verkäufer unverzichtbar seien. In einer getippten Lektion aus dem Jahr 1916 bemerkt er: »Ich bezweifle ernsthaft, dass man mit etwas, das man wirklich will, zu scheitern vermag. Die Wahrheit ist, dass Sie genau das bekommen, womit Sie sich bewusst oder unbewusst gedanklich am intensivsten beschäftigen.« In dieser Phase seiner Lehrtätigkeit begann Hill, seine Schüler in »Autosuggestion« zu unterrichten, da sie dazu beitrage, den Geist zu disziplinieren.

Mit dem Ende des Ersten Weltkriegs änderten sich die Verhältnisse. Hill entwickelte seine erste Zeitschrift, das *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine*. Er entschied sich für George Williams als Herausgeber, den er kennengelernt hatte, als sie beide während des Kriegs für Präsident Woodrow Wilson gearbeitet hatten.

In die Arbeit an *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine* ließ Hill seine Fertigkeiten an der Schreibmaschine und gesammelten Erfahrungen aus der Zeitungswelt einfließen. Diese Publikation wurde *das* Ausdrucksmedium der Begeisterung, die Hill noch aus seinen Tagen in Virginia und der Three Forks Primitive Baptist Church im Wise County bezog. Hier bot sich ihm die Gelegenheit, seine Botschaft zu

verbreiten, zu lehren und sein Publikum zu begeistern. Hier endlich sollte er den Ruhm erringen, den die Stiefmutter dem Jungen versprochen hatte.

Die erste Ausgabe von *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine* wurde im Januar 1919 geschrieben, überarbeitet, gedruckt und an die Zeitungskioske ausgeliefert. Da es an den nötigen finanziellen Mitteln für Autorenhonorare fehlte, schrieb Hill die ersten neun Ausgaben von vorne bis hinten selbst. Später erzählte er: »Jedes einzelne Wort stammte von mir, und ich verwendete Pseudonyme, um meine Identität zu verbergen.« Mit nur einem Autor, der für das *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine* schrieb, hatte die Zeitschrift kaum eine Chance auf Erfolg, aber dieser stellte sich trotzdem ein. Die erste Nummer war so schnell ausverkauft, dass dreimal nachgedruckt werden musste.

Im Oktober 1920 verlor Hill die Eigentumsrechte an *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine*. Daraufhin begann er, durch die USA zu reisen und von Enthusiasmus überschäumende Vorträge zu halten. Überall wo er hinkam, wurde er begeistert aufgenommen.

Nach seiner Übersiedelung von Chicago nach New York gründete Hill 1921 *Napoleon Hill's Magazine*, dessen erste Ausgabe im April 1921 erschien. Die meisten Artikel stammten immer noch von ihm selbst, doch nun beschäftigte er vermehrt auch andere Autoren, unter ihnen Ärzte, Geschäftsleute und Psychologen, die über eine Vielzahl von Themen schrieben. Hill gab nun auch Tipps, wie man Selbstvertrauen entwickeln, sich gut präsentieren und sogar eine bessere Stelle bekommen könne.

Er benutzte das Magazin, um die Inhalte seiner Vorträge vor Verkaufs- und Marketingleuten sowie bei Verbänden und Bildungseinrichtungen zu verbreiten. All seine Aktivitäten verfolgten den einen Zweck, seine Philosophie bekannt zu machen. Es entstand eine solche Nachfrage nach seinen Vorträgen, dass Hill pro Vortrag 100 Dollar plus Spesen erhielt.

DER LEIDENSCHAFTLICHE REDNER

Napoleon war höchst erfreut über seine Karriere als Redner, denn so konnte er direkt beobachten, wie der Inhalt seiner Vorträge wirkte – tatsächlich rührte das, was er sagte und wie er es sagte, seine Zuhörer zutiefst an. Seine Reden waren hochemotional, und häufig verwendete er Bibelzitate, die ihm zweifellos von den Predigten in der Three Forks Primitive Baptist Church in Erinnerung waren.

Hill konzentrierte sich auf zwei große Themen, eins war die *Magic Ladder to Success* (*Auf der Treppe zum Erfolg*), was der Titel seines zweiten, 1930 erschienenen Buchs werden sollte. Sein zweites Hauptthema war die Philosophie der Goldenen Regel, die seine Reden und Schriften weiterhin verkündeten. Hill sprach von den »sieben Wendepunkten in seinem Leben« und illustrierte seine Botschaft mit Berichten über Fehlschläge und Erfolge aus seinem Privat- und Berufsleben.

1921, *Napoleon Hill's Magazine* lief gut, lancierte er etwas völlig Neues auf dem Gebiet der Massenkommunikation. Er entwickelte einen zusammenhängenden Kurs mit dem Titel »Science of Success« (»Die Wissenschaft des Erfolgs«), für den er bei seinen Vorträgen warb. Diesen Kurs, mit zehn gedruckten Lektionen und sechs Schallplatten, konnten Interessenten per Post bestellen. Wer »Science of Success« gekauft hatte, konnte Hill nun schwarz auf weiß lesen und seiner dynamischen Stimme lauschen. Dieser Kurs war der Vorläufer aller Audio-Motivationsprogramme, die laut ihrer Macher Millionen Menschen, die im Leben vorankommen möchten, begeistert nutzen.

1922 trugen Hills Vorträge ihm nicht nur üppige Honorare ein, sondern brachten ihn auch in Kontakt mit reichen und berühmten Geschäftsleuten, während er die von Carnegie angeregte Philosophie des Erfolgs weiterentwickelte.

Doch Hill gab sich nicht zufrieden damit, seine Erfolgsphilosophie zahlendem Publikum zu vermitteln. Er sah die Möglichkeit und Notwendigkeit, seine Erfolgsformel auch Gefängnisinsassen zu lehren.

So unterrichtete er seine Philosophie also auch im Gefängnis und hatte damit durchschlagenden Erfolg. Noch heute hilft sie Häftlingen, sich auf ein besseres Leben nach der verbüßten Strafe vorzubereiten. Zehntausende von Inhaftierten haben von Hills Prinzipien profitiert und sie genutzt, um wieder ins Alltagsleben zu finden.

Napoleon Hill's Golden Rule Magazine an seinen Partner zu verlieren und später auch *Napoleon Hill's Magazine* aufgeben zu müssen, kostete Hill eine Menge Geld. Doch niemand ging aus Widrigkeiten gestärkter hervor als er, der selbst das beste Beispiel für das bereits erwähnte Erfolgsprinzip abgab: »In jeder Widrigkeit steckt der Same eines ebenso großen oder noch größeren Glücksfalls.«

Wenig später erwarb Hill dank einiger kreativer Finanzierungsstrategien für 125 000 Dollar ein Gebäude, um das Metropolitan Business College zu gründen. Sobald das Business College seinen regulären Lehrbetrieb aufgenommen hatte, begann Hill, an fünf Tagen pro Woche drei Unterrichtsstunden zu geben.

1926 lernte er Don Mellet kennen, den Herausgeber der *Canton Daily News* in Canton, Ohio. Hill übertrug die Leitung des Business Colleges seinem Partner und nahm eine Ganztagsstelle bei den *Canton Daily News* an. Hill beeindruckte Mellet derart, dass Letzterer alles, was Hill bis dahin zum Thema Erfolg geschrieben und geforscht hatte, als Buch herausbringen wollte.

Doch auf Hill wartete ein weiterer Schicksalsschlag. Es war die Zeit der Prohibition, und Mellet ließ einen Händlerring, der schwarzgebrannten Whisky verkaufte, auffliegen. Woraufhin ein Ex-Polizist, der die Fronten gewechselt hatte, Mellet ermordete. Um sein Leben zu retten, musste Hill fliehen, weil diese Leute ihn in Verbindung mit dem Enthüllungsbericht brachten. Er hatte kurz vor der Veröffentlichung seines ersten Buchs gestanden, doch die Ermordung seines Partners schob diese vorläufig hinaus.

Doch aufgeschoben ist nicht aufgehoben. Nach einem Aufenthalt in West Virginia, wo die Verwandten seiner Frau lebten, ging Hill nach

Philadelphia, um einen Verleger für sein erstes Buch zu finden. Nachdem dieser Wälzer von Manuskript mehrfach abgelehnt worden war, fiel Hill plötzlich der Name Andrew Pelton ein, der in *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine* mehrere Anzeigen geschaltet hatte. Pelton sah sich Hills Manuskript an und erklärte sich kurzentschlossen bereit, das Geld für Druck und Vertrieb des Buchs sowie einen beträchtlichen Vorschuss für den Autor zur Verfügung zu stellen.

Hill war nun täglich zwischen 12 und 18 Stunden beschäftigt, denn er musste das dicke Manuskript abtippen und überarbeiten. So wie in den Anfangstagen von *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine* schrieb er nicht nur jede Seite des riesigen Werks selbst, sondern war auch dessen einziger Lektor und Korrektor. Heraus kam ein lebendiges, leidenschaftliches und erheblich verbessertes Manuskript. Das Umschreiben dauerte drei Monate, und Hill war so begeistert vom Endprodukt, dass er seiner Frau gegenüber meinte, es sei jetzt »um 100 Prozent besser als vorher«. Dennoch brauchte es acht Bände, um sein Werk auf Buchseiten zu bringen. *Das Gesetz des Erfolgs*, so der Titel, wurde zum umfassendsten Werk, das je über das Thema Erfolg geschrieben wurde.

DIE ERFOLGSGESETZE

Die achtbändige Ausgabe von *Das Gesetz des Erfolgs* kostete ursprünglich 30 Dollar, für die damalige Zeit eine Menge Geld. Dennoch verkaufte sich das Werk gut. Seine ersten Tantiemen aus dem Verkauf bekam Hill 1928. Diese Zahlungen beliefen sich früh im Folgejahr bereits auf durchschnittlich 2500 Dollar monatlich, 1929 ein absolutes Spitzeneinkommen.

Hatten die Verleger *Das Gesetz des Erfolgs* ursprünglich auch abgelehnt, so deklassierte die Resonanz bei den Lesern alle anderen damals erhältlichen Selbsthilfebücher. Doch für Hill war das »Erfolgsgesetz«